

MATERIÁLY IX MEZINÁRODNÍ  
VĚDECKO-PRAKTICKÁ KONFERENCE



## MATERIÁLY

IX MEZINÁRODNÍ VĚDECKO-PRAKTICKÁ KONFERENCE

MODERNÍ VYMOŽENOSTI  
VĚDY – 2013

27.01.2013 - 05.02.2013



Díl 2  
Ekonomické vědy



Praha  
Publishing House  
«Education and Science» s.r.o.

MATERIÁLY IX MEZINÁRODNÍ  
VĚDECKO-PRAKTICKÁ KONFERENCE



<b>Рева Т.М.</b> Податкові інструменти регулювання зовнішньої торгівлі в умовах економічної інтеграції .....	52
<b>Сейтаблаева А.Э., Аджимет Г.Х.</b> Особливості державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	55
<b>Новиков М.В.</b> Система тарифных льгот Таможенного союза Белоруссии Казахстана и Российской Федерации .....	57
<b>Зейналова А.Т.</b> Развития внешней торговли Азербайджана в условиях глобализации .....	64
<b>Жусупова Г.Б.</b> Транспортные издержки во внешней торговле .....	68
<b>Лошакова Е.В., Аджимет Г.Х.</b> Значение, содержание и структура внешнеэкономического контракта .....	70
<b>Вікнянська О.М.</b> Особливості розвитку франчайзингу на території України.....	73



## Materiály IX mezinárodní vědecko-praktická konference

тока. Восточный капитал имеет низкие расценки и придется нам куда более к месту, чем западный.

6. Возросшая роль международной торговли в экономическом развитии, повышении политического имиджа страны обязывает разрабатывать государственные программы ее развития, чтобы стать важнейшим фактором улучшения инвестиционной деятельности, осуществления изменений в экономике в направлениях, обеспечивающих повышение технического уровня изделий и снижение затрат на их изготовление.

Наличие четкой программы внешней торговли даст возможность стимулировать и контролировать эффективность средств, направляемых на развитие национальной экономики.

## Литература

1. Гаджиев Ш.Г. Азербайджан на пути к мировому сообществу: стратегия внешнеэкономического развития. Киев, Экспресс-объява, 2000, 504 с.
2. Бандурин В.В., Рачич Б., Рачич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М., 1999.
3. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / Пер. с нем. А. Григорьева и В. Седелника. – М., 2001.
4. Колосов А.В. Экономическая безопасность. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999.

Ст. преподаватель Жусупова Г.Б.

Костанайский государственный университет, Казахстан

## ТРАНСПОРТНЫЕ ИЗДЕРЖКИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Согласно теории ограничения систем (ТОС), любая система, вне зависимости от уровня сложности, управляется очень небольшим количеством элементов – ограничений. Устранение одного слабого звена обеспечивает всей системе быстрые и эффективные результаты и создает процесс непрерывного улучшения. В условиях открытой рыночной экономики, когда многочисленные отрасли переплетены между собой различными финансовыми и товарными потоками, стратегическое значение для России и Казахстана имеет одно слабое звено – эффективность грузоперевозок.

Эффективность грузоперевозок во многом определяется средними расстояниями транспортировки сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. А они в свою очередь зависят от рациональности сложившихся экономических связей. Среднее расстояние транспортировки определяет величину транспортных расходов, поскольку от него зависит величина переменных издержек, то

есть сумма затрат на оплату труда, горючее, техническое обслуживание и ремонт подвижного состава.

Транспортные издержки могут быть исчислены посредством отнесения суммарных транспортных затрат к полной стоимости продукта у потребителя (коэффициент транспортной слагающей). Транспортная слагающая складывается из затрат на завоз сырья, топлива, вспомогательных материалов для производства того или иного товара и затрат на его перемещение к месту потребления. Чем меньше сумма издержек на транспорт, тем ниже полная стоимость данного продукта у потребителя.

В специфических условиях России и Казахстана эффективность товарно-обменных процессов это ещё и функция величины рыночного экономического пространства данных стран. Величина рыночного пространства страны может быть исчислена как условный радиус (R) эквивалентного по площади круга.

Выдающийся советский ученый Н.Н. Колосовский еще в 1948 г. сформулировал основной принцип минимизации транспортных издержек, согласно которому экономический оборот должен «происходить в заметных размерах на небольших расстояниях и в короткое время».

Неэффективная организация национальных экономик с точки зрения транспортной составляющей приводит к непроизводительным затратам времени. Современная экономика – это экономика высоких скоростей, ускоренного оборота капиталов и ресурсов. Как показывает практика, выигрывает тот, кто первым оказывается в сфере потребления с товаром надлежащего качества и необходимым уровнем сервиса. То есть, если в местах потребления  $n(n=1, N)$ , удаленных от места производства на расстояние  $L_n$  возникает спрос с объемом в финансовом выражении  $S_m$  на определенный вид товара  $i(i=1, I)$  с уровнем качества  $K_i$ , и в количестве  $Q_m$  то он (спрос) имеет определенную длительность  $D_m$  и является функцией от перечисленных параметров:

$$S_m = f(D_m, L_n, K_i, Q_m)$$

При поступлении сигнала (спрос  $S_m$ ) из места потребления в место производства необходимо в кратчайшие сроки произвести требуемый товар нужного качества и в необходимом количестве, и с помощью системы перемещения передать товар без потери качества на реализацию.

Важнейший макроэкономический показатель, на который должны ориентироваться все отрасли – грузоемкость валового регионального продукта (ВРП), т.е., насколько единица вновь созданной стоимости в сельском хозяйстве, промышленности, услугах зависит от транспортной работы.

Оптимальные размеры перевозок складываются при условии рационального размещения материалоемких отраслей по отношению к источникам топлива, сырья и потребления. Увеличение размеров перевозок связано с недостатками в развитии и размещении производства. К таким недостаткам можно отнести: не

использование местных ресурсов для организации нужных району производств; завышение или занижение мощностей предприятий, которые не соответствуют местным особенностям района, его топливной и сырьевой базе, а также потребности в данном продукте; недостатки в специализации промышленных предприятий, из-за которых не обеспечиваются местные потребности экономического района; нерациональная кооперация промышленности, вызывающая излишние пробеги грузов; незавершенность сочетаний производств вокруг основного производственного процесса – от получения сырья до полного его пердела с использованием отходов и полупродуктов; несоответствие технологического процесса основного производства качеству местного сырья; не использование транспортных выгод при рациональной концентрации промышленности в одном пункте или промышленном узле.

В «теории размера страны» обращается внимание на такие зависимости как «площадь территории страны – разнообразие ресурсов», «площадь – возможности развития крупносерийного производства», «площадь – транспортные издержки во внешней торговле» (Д. Дэниэлс, Л. Радеба, 1994).

Выше приведенный перечень зависимостей мы предлагаем дополнить еще одной: «транспортозависимость национальной экономики – принципы пространственной организации экономики». *Сформулируем правило:* чем выше транспортозависимость национальной экономики, тем большую роль в организации хозяйства должны играть ближние связи и высокоскоростные пути сообщения.

#### Литература:

1. Байсеркеев О.Н., Буғроменко В.Н. Региональная пространственно-предметная среда. – Алматы, 1993.
2. Портер М. Конкуренция. – М., 2005.
3. Региональная экономика / Под ред. Видяпина В.И., Степанова М.В. – М., 2002.

**Лошакова Елизавета Витальевна**

**Руководитель: к. э. н., доцент Аджимет Г. Х.**

*РВУЗ «Крымский инженерно-педагогический университет»*

## **ЗНАЧЕНИЕ, СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО КОНТРАКТА**

Импорт или экспорт, как и любая другая торговая операция, всегда и обязательно включают в себя этап коммерческих переговоров, и как их следствие, заключение внешнеэкономического контракта с поставщиком. Даже, если между поставщиком и клиентом очень доверительные отношения, контракт необходим, чтобы каждая из сторон понимала, за что она несет ответственность. В

случае непредвиденной ситуации, например, одна из сторон не выполняет свои обязательства, контракт регулирует порядок разрешения споров, если дело дойдет до суда, то контракт будет доказывать правоту какой-либо стороны. Естественно, чтобы внешнеэкономический договор решал спор в пользу субъекта осуществлявшего внешнеэкономическую деятельность в Украине, следует сначала правильно его составить. Вследствие чего, вопрос значения, содержания и структуры внешнеэкономического контракта становится актуальным.

Согласно ЗУ «О внешнеэкономической деятельности» внешнеэкономический договор (контракт) – материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, направленное на установление, изменение или прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности [1].

Элементы (части) структуры внешнеэкономического контракта целесообразно описать на примере договора купли-продажи, потому что формулировки последнего применимы практически к любым другим видам контрактов. Таким образом, внешнеэкономический договор будет иметь следующую структуру:

1. Преамбула.
2. Предмет контракта. Предмет контракта – это, просто говоря, то, о чем контракт. Предметом договора купли-продажи является имущество, которое продавец (одна сторона) обязуется передать в собственность покупателя (другой стороны), а покупатель обязан принять имущество и оплатить за него определенную денежную сумму.
3. Базисные условия и сроки поставки. В этой статье внешнеэкономического контракта любого вида его стороны должны выбрать и зафиксировать базис поставки. Этот выбор определит содержание таких условий, на которых будет заключен внешнеэкономический контракт и которые будут фигурировать в таможенных документах. При этом следует руководствоваться Международными правилами интерпретации коммерческих терминов – Инкотермс.
4. Условия платежей (расчетов). Осуществление расчетов по всем экспортно-импортным операциям не должно превышать 180 дней [3, ст. 1]. Нарушение этих сроков влечет за собой взыскание пени в размере 0,3 % в день от суммы недополученной валютной выручки или таможенной стоимости недопоставленной на таможенную территорию Украины продукции. Кроме того, к нарушителям порядка расчетов в иностранной валюте могут быть применены специальные санкции, а именно временное прекращение внешнеэкономической деятельности на срок до 6 месяцев [1, ст. 37].
5. Условия сдачи (приема) товаров товаросопроводительные документы. В этой статье внешнеэкономического контракта определяются сроки и место фактической передачи товаров и товаросопроводительных документов. Прием-сдача производится по количеству согласно товаросопроводительным документам, а по качеству – в соответствии с документами, удостоверяющими качество товара.
6. Упаковка и маркировка.