

**Тема 3.1: Организация и техника операций
в торговле готовой продукцией.**

**Особенности организации и техники по
поставке машинотехнической продукции**

**Особенности организации и техники
операций международной торговли
товарами массового спроса**

**Дисциплина: Организация и
техника
внешнеэкономических
операций**

Учебные вопросы:

- 1-й вопрос. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.
- 2-й вопрос. Использование торгов при покупке и продаже машин и оборудования. Операции по сдаче оборудования в аренду, продаже с консигнационных складов. Общая характеристика товарной группы «машинотехническая продукция» на мировом рынке. Формы и методы ее реализации.
- 3-й вопрос. Международные торги: понятие, процедура, документальное оформление сделок. Особенности внешнеторговых контрактов на поставку машинотехнической продукции.

1-й вопрос:

- **Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием**

Покупка оборудования в разрозненном виде происходит в следующих случаях:

- если товаром является крупные и громоздкие сооружения, оборудование, строительные конструкции, мебель, башенные краны и т.д., когда технически невозможно транспортировать продукцию в готовом виде;
- при существующих в ряде стран запретах или ограничениях на ввоз продукции, аналогичной выпускаемой национальными производителями.

Выгоды от торговли разрозненным оборудованием:

- для страны-импортера организация сборки продукции содействует развитию национальной промышленности и повышению уровня занятости населения;
- поставщикам эта форма торговли удешевляет продукцию за счет снижения ввозных пошлин и дешевой рабочей силы в стране импортере, используемой при сборке сооружений, конструкций и т.д.

Условия консигнации

- создание совместных предприятий и других видов совместной деятельности, например, соглашений о прогрессивной сборке;
- организация сборочного производства готовой продукции из импортируемых узлов и деталей;
- иностранный партнер принимает обязательство содействовать импортеру в организации собственного производства отдельных частей продукции.

Главными условиями соглашений могут быть:

- передача лицензий на готовую продукцию и «ноу-хау» по производству узлов и деталей;
- выполнение проектов предприятия и организация производства;
- поставка узлов и деталей для сборки конечной продукции;
- поставка основного и вспомогательного оборудования для производства готовой продукции или рекомендация поставщиков оборудования для самостоятельной закупки его импортером.

В России импорт разрозненного оборудования может осуществляться по таможенным режимам:

- «таможенный склад»: устанавливается срок переработки и количество готового продукта, которое будет вывезено после переработки;
- «свободный склад»: территория свободной таможенной зоны;
- «переработка на таможенной территории»: товары можно перерабатывать, совершать с ними коммерческие сделки, кроме розничной торговли, беспошлинно.

Торговля комплектным оборудованием

- получила развитие с 1950-х гг., как следствие растущего спроса в развивающихся странах, получивших политическую независимость и возможность технико-экономического развития;
- означала развитие производств на базе принципиально новых технологий, широкого внедрения энергосберегающих технологических процессов и устройств по охране окружающей среды.

Торговля комплектным оборудованием может иметь следующие разновидности:

- сооружение объектов на условиях «под ключ»: комплекс подрядных работ от экономического обоснования сооружения объекта до сдачи его заказчику в состоянии полной готовности;
- контракты с субподрядными фирмами: обязательство поставщика самостоятельно и под свою ответственность разработать, поставить, смонтировать и передать заказчику технологический комплекс или установку в состоянии, полностью готовом к эксплуатации.

2-й вопрос:

- Использование торгов при покупке и продаже машин и оборудования. Операции по сдаче оборудования в аренду, продаже с консигнационных складов. Общая характеристика товарной группы «машинотехническая продукция» на мировом рынке. Формы и методы ее реализации**

Согласно Гармонизированной системе описания и кодирования товаров готовая продукция представляет собой в укрупненном виде следующие товары:

- машины, оборудование;
- механические приспособления, аппараты;
- приборы, электронно-вычислительная техника;
- средства связи, коммуникации;
- транспорт, вспомогательное оборудование и др.

Отличительные черты этой формы международной торговли

- экспортная ориентация экономики в отношении готовых изделий;
- национальное производство основано на достижениях новых технологий, широком использовании современных патентов, лицензий, ноу-хау, применении ресурсосберегающих и безотходных методов и приемов;
- в международный оборот вовлекаются новые виды готовых изделий (оборудование, машинотехническая, электронная и другая продукция), снижаются сроки морального старения техники.

Поставка технологического оборудования

- начальная стадия взаимоотношений экспортера и импортера этого оборудования;
- надлежащее использование данного товара по назначению требует проведения последующих взаимосогласованных действий: монтажа и пуска оборудования в эксплуатацию, обучения персонала, технического обслуживания, обеспечения запчастями.

Выгоды экспортера и импортера

- экспортеру выгодно закрепиться на рынке, увеличить объем продаж, предоставив полный комплекс необходимых услуг конкретному потребителю;
- импортеру выгодно получить оборудование и весь спектр услуг от квалифицированного поставщика, знающего все особенности использования данного продукта для обеспечения заданных эксплуатационных характеристик и, следовательно, экономических результатов.

Особенности договоров на поставку машинотехнической продукции

- организационно-правовая основа взаимоотношений сторон – внешнеторговый контракт купли-продажи;
- одновременное подписание сторонами договоров о проведении работ, сопутствующих поставке товара;
- при поставке технологического оборудования стороны подписывают отдельные приложения, являющиеся неотъемлемой частью контракта купли-продажи.

3-й вопрос:

- **Международные торги: понятие, процедура, документальное оформление сделок. Особенности внешнеторговых контрактов на поставку машинотехнической продукции**

В России первые упоминания о мероприятиях, которые с определенными оговорками можно рассматривать как публичные торги, относятся к царствованию Алексея Михайловича

- Сохранился царский Указ, датированный 7 июля 1654 г., о подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей: *«Государь указал послать свои Государевы грамоты к Москве к Боярам и в города к Воеводам, и к приказным людям: зелено на Москве и в городех Государев указ всяким людям сказать, которые люди похотят уговориться везти под Смоленск муку ржаную и сухари, и они б с теми людьми уговаривались; а давали им за муку за четверть по сороку и по сороку по пяти алтын и по полторы рубли, а то им ведено сказывать, что у них с того подрядного хлеба пошлин нигде не возьмут».*

Октябрьская революция 1917 г. ликвидировала публичные торги на государственные поставки и подряды:

- в 1923 г. функция контролирования торгов была изъята из Рабкрина и передана в Совет Труда и Оборона;
- 1.09.1928 г. была принята Программа Коммунистического Интернационала: публичные торги (не считая аукционов) исчезли, как и все относившееся к рыночному хозяйству. В декабре 1930 г. «Известия» не поместили ни одного объявления о торгах;
- конкурсные закупки вернулись, когда был принят Указ Президента от 8 апреля 1997 г. № 305 «О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд».

Общая типовая схема технологического процесса проведения подрядных торгов

| Основные этапы | Процедуры процесса подрядных торгов | Участники подрядных торгов | | | | |
|--|---|----------------------------|--------------------|-------------------|-------------|----------|
| | | заказчик | организатор торгов | тендерный комитет | претенденты | оференты |
| Подготовительный этап по проведению подрядных торгов | Решение о назначении организатора и времени проведения торгов | | | | | |
| | Формирование тендерного комитета и публикация объявления | | | | | |
| | Разработка тендерной документации | | | | | |
| | Проведение предварительной квалификации претендентов | | | | | |
| | Распространение тендерной документации | | | | | |
| | Разработка оферт претендентами | | | | | |
| Проведение торгов, оценка конкурсных предложений, определение победителя | Прием оферт от претендентов | | | | | |
| | Разработка и утверждение регламента | | | | | |
| | Вскрытие оферт и их экспертиза | | | | | |
| | Оценка тендерных предложений | | | | | |
| Подготовка и заключение контракта | Подготовка контракта | | | | | |
| | Заключение контракта | | | | | |

Заказчик осуществляет функции:

- назначает организатора торгов;
- контролирует работу и участвует в работе тендерного комитета через своего представителя;
- устанавливает окончательные условия контракта и заключает его с победителем.

Организатор торгов осуществляет функции:

- подготавливает документы для объявления торгов, публикует объявление или рассылает приглашения;
- формирует тендерный комитет;
- направляет и контролирует деятельность тендерного комитета и привлекаемых инженерно-консультационных организаций по подготовке тендерной и другой необходимой документации;
- собирает и анализирует оферты;
- утверждает результаты торгов;
- рассматривает апелляции на решение тендерного комитета;
- несет все расходы по подготовке и проведению торгов;

Тендерный комитет осуществляет функции:

- собирает заявки на участие претендентов в предварительной квалификации, а также регистрирует и хранит конкурсные предложения и другую входящую документацию;
- оформляет все необходимые документы, обеспечивающие подготовку и проведение торгов;
- разрабатывает тендерную документацию или заказывает ее разработку инженерно-консультационной организации;
- разрабатывает документацию по предварительной квалификации (или заказывает ее разработку);
- проводит заседания согласно утвержденному регламенту и оформляет их протоколами;
- определяет победителя торгов и предоставляет протокол на утверждение заказчику (организатору торгов);

• рассматривает споры между участниками торгов с

Участники торгов

- претендент – организация, фирма, консорциум (отечественный или международный), под чьим именем подана заявка;
- oferent – претендент, приславший тендерное предложение (оферту), подкрепленное банковской гарантией, содержащее согласие oferента участвовать в торгах на условиях, изложенных в тендерной документации.

Международные торги

- организационная форма торговли, основанная на конкурсном методе заключения контрактов купли-продажи и/или подряда на товар и/или услуги с предварительно определенными характеристиками и требованиями;
- объявление торгов дает возможность наиболее полно использовать конкуренцию среди экспортеров (поставщиков, подрядчиков) для достижения выгодных импортерам условий сделки.

Этапы торгов

- подготовительный этап включает подготовку тендерной документации и ознакомление с ней участников;
- этап представления предложений включает подготовку и заполнение проформы выкупленного у организаторов комплекта тендерной документации, проформы контракта на поставку товара (оборудования) и представление участниками подготовленных документов организаторам торга не позже установленного срока;
- этап конкурсного выбора поставщика товара или подрядчика работ включает процедуру закрытия торгов, ознакомление с представленными предложениями с точки зрения строгого соответствия условиям тендерной документации.

Открытые и закрытые торги

- в случае открытых, гласных, торгов тендерный комитет в назначенные день и час объявляет о закрытии приема предложений, вскрывает конверты в присутствии участников и объявляет конкретный состав торга и предложенные ими цены;
- в случае закрытых, негласных, торгов тендерный комитет прекращает прием предложений в объявленные ранее день и час закрытия торгов, но не делает публичного вскрытия конвертов, не объявляет состав участников и условий их предложений.