

Темы 2.1 и 2.2. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках

Дисциплина: Организация и техника внешнеэкономических операций

Учебные вопросы:

- 1-й вопрос. Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность. Основные и вспомогательные коммерческие операции. Прямой и косвенный методы осуществления внешнеэкономических операций.
- 2-й вопрос. Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, брокерские, по перепродаже.
- 3-й вопрос. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли. Техника проведения международных аукционов. Механизм проведения международных торгов. Торгово-промышленные выставки и ярмарки.

1-й вопрос:

- **Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность. Основные и вспомогательные коммерческие операции. Прямой и косвенный методы осуществления внешнеэкономических операций**

Международная торговая сделка – это:

- договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества товарных единиц и (или) оказании услуг в соответствии с согласованными условиями;
- правовая форма, опосредующая международные коммерческие операции

Договор купли-продажи считается международным, если:

- он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территориях разных государств
- имеется факт пересечения границы, независимо от того, что перевозимый товар в сущности принадлежит предприятиям одной и той же фирмы или компании

Специфические признаки международной торговой сделки:

- ее выполнение сопровождается платежом в иностранной валюте по отношению к одной из сторон или по отношению к обеим сторонам;
- связаны с обменом товарами в материально-вещественной форме и предоставлением услуг как основных, так и обеспечивающих международный товарооборот;
- после заключения возникают конкретные права и обязанности гражданско-правового характера для субъектов сделки;
- особый характер подчиняет ее не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения

Признаки классификации внешнеторговых операций

- направления торговли;
- формы торговли;
- методы торговли;
- виды товаров и услуг;
- степень готовности товара.



Метод прямых продаж применяется без посредников

при:

- строительстве крупного промышленного объекта, когда фирмы-подрядчики известны и заказчик сам в состоянии наладить контакт с одной из них;
- осуществлении производственной кооперации между двумя или несколькими предприятиями для совместного выпуска готовой продукции;
- продаже промышленного сырья крупными партиями на основе долгосрочных контрактов (поставка шерсти, нефти, газа и т. д.);
- закупках крупных партий сельскохозяйственного сырья непосредственно на фирмах-производителях;
- продаже стандартного крупносерийного оборудования через собственную сбытовую сеть.

Преимущества прямого метода торговли:

- более тесные связи с иностранными потребителями, непосредственный контакт с которыми способствует лучшему взаимопониманию в вопросах, относящихся к существу сделки;
- возможность лучшего и более оперативного изучения рынка, а следовательно, и возможность быстрее приспособить производство к изменившимся условиям.

2-й вопрос:

- **Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, брокерские, по перепродаже**

Косвенный метод продаж (через посредника) применяется, когда:

- товар пользуется массовым спросом, т. е. потребителей много и производитель самостоятельно не в состоянии выйти на оптимального покупателя;
- товар находится на конечном этапе своего жизненного цикла и необходима помощь национального посредника для его реализации;
- рынок данного товара характеризуется серьезными внешнеторговыми ограничениями или национальными особенностями, и выйти на него без национальных посреднических фирм также не представляется возможным.

Преимущества косвенного метода торговли:

- возможность реализации товара в более короткие сроки и на более выгодных условиях, чем удалось бы сделать самому производителю товара;
- получение через местного посредника необходимой информации о состоянии и перспективах рынка;
- организация рекламных мероприятий на более высоком уровне вследствие знания посредником национальных и иных особенностей потребителей;
- организация послепродажного технического обслуживания товаров на более высоком качественном и оперативном уровне (по тем же причинам);
- получение дополнительной выгоды и повышение конкурентоспособности продаваемых товаров за счет привлечения средств и знаний посредника.

Недостатки косвенного метода:

- разрыв обратной связи между производителем и потребителем вследствие присутствия посредника;
- сильная зависимость имиджа продавца на рынке сбыта от поведения посредника.

Торгово-посреднические фирмы действуют в целях извлечения прибыли. Ее источниками могут быть:

- вознаграждение за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки (твердая сумма вознаграждения, комиссионные, начисление процентов с экспортных цен, возмещение расходов на основе подтверждающих документов);
- маржа – разница между ценами закупки товаров у экспортеров и ценами, по которым эти товары продаются покупателям.

Выделяется несколько факторов классификации торгово-посреднических операций:

- от чьего имени действует посредник (от своего имени или от имени принципала);
- за чей счет действует посредник (за свой счет или за счет принципала).

Выделяют следующие виды посредников:

- Комиссионные фирмы действуют от своего имени, но за чужой счет;
- Дилерские фирмы (сбытовые посредники) действуют от своего имени и за свой счет;
- Торговые агенты действуют от чужого имени и за чужой счет;
- Брокерские фирмы действуют ни от своего, ни от чужого имени, ни за свой, ни за чужой счет.

Схема действий простого посредника



Рис. 28.1. Схема действий простого посредника

К простым посредникам обращаются, когда:

- отсутствует информация о каком-либо рынке и возможных на нем сделках;
- необходимо содействие заключению контрактов; но переговоры они не проводят, со своим именем и капиталом участия в сделках не принимают;
- нужно подыскивать заинтересованного покупателя и сводить его с продавцом

Схема действий поверенного посредника

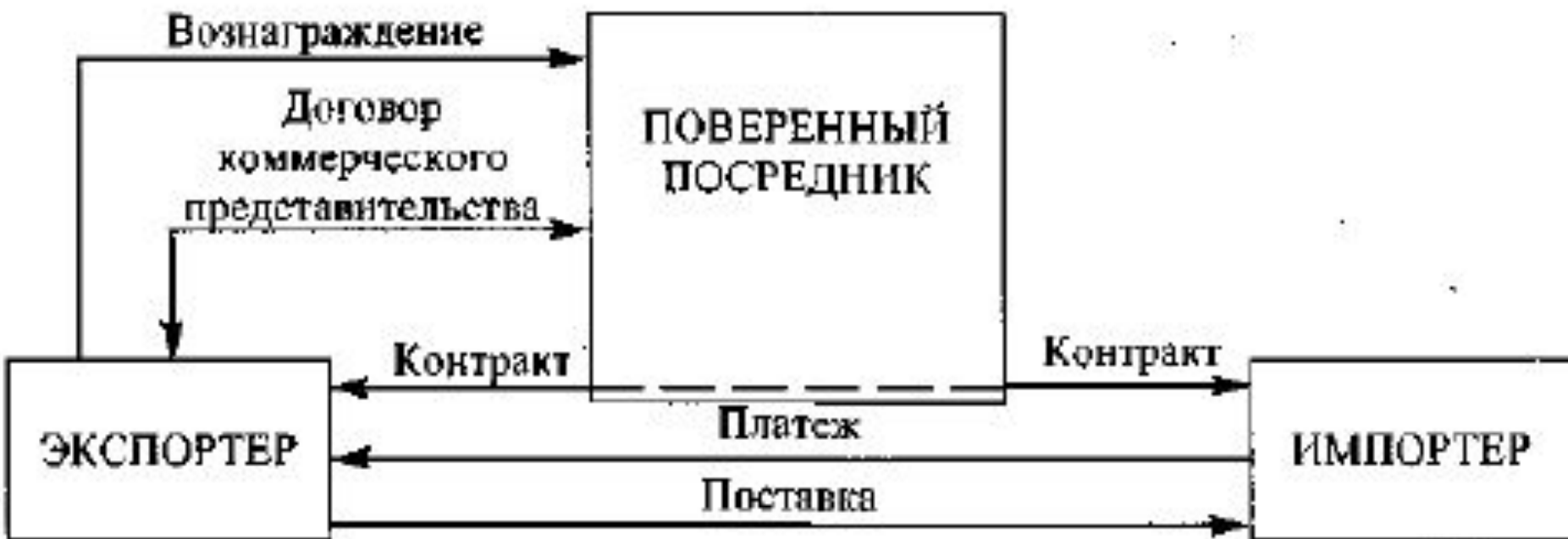


Рис. 28.2. Схема действий поверенного посредника

Специфика работы поверенных посредников

- посредник берет на себя обязательство от имени и за счет продавца (или покупателя) заключить с третьим лицом одну или несколько сделок за определенное вознаграждение;
- у продавца (покупателя) нет достаточного опыта ведения коммерческих переговоров;
- все существенные условия контракта перед переговорами посредник согласует с доверителем и менять их не имеет права

Схема действий комиссионера



Рис. 28.3. Схема действий комиссионера

Договоры комиссии

- содержат полномочия комиссионеров по коммерческим и техническим условиям, а также обязанность согласовывать с комитентами главные условия контрактов (количество товара, сроки поставок, цены, условия кредитов).
- могут включать дополнительные обязательства комиссионеров по предоставлению комитентам каких-либо других услуг (изучение рынка, рекламу, техническое обслуживание и т.п.). Комиссионеры авансируют средства на эти услуги, все их расходы возмещаются комитентами.
- может содержать оговорку *del credere*: комиссионер берет на себя ответственность за исполнение обязательств третьими лицами, с которыми он заключил сделку за счет комитента, в противном случае комиссионер возместит комитенту возникший ущерб.

Схема действий сбытового агента

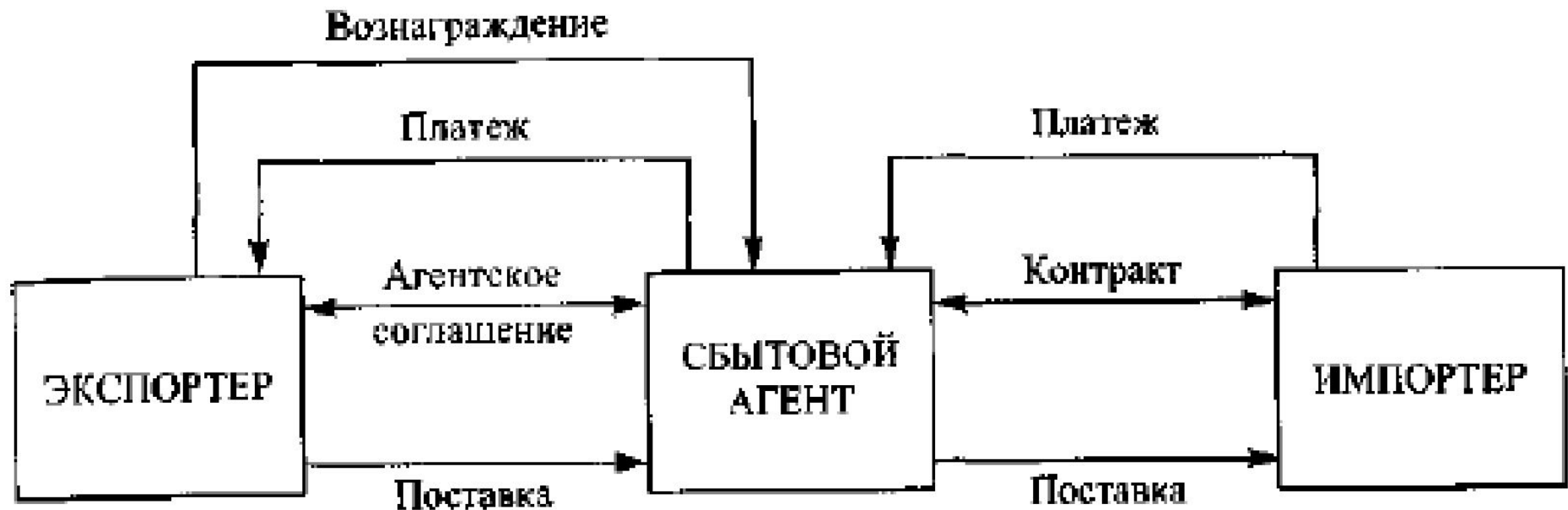


Рис. 28.4. Схема действий сбытового агента

Сбытовые агенты

- увеличивают эффективность и оперативность проведения операций за счет торговли на относительно узком, хорошо изученном ими сегменте рынка;
- снижают издержки обращения;
- сокращают сроки поставок;
- осуществляют техническое послепродажное обслуживание;
- предоставляют экспортеру необходимую информацию об уровне качества и конкурентоспособности товаров на данном сегменте рынка

Схема действий консигнатора



Рис. 28.5. Схема действий консигнатора

На условиях консигнации реализуют:

- товары массового спроса, а также машины и оборудование;
- основную массу продукции (например, часы, тракторы, автомобили, станки, электродвигатели и др.);
- по этим условиям *экспортер (консигнант)* поставляет *посреднику (консигнатору)* товары на его склад для реализации на рынке в течение определенного срока (обычно до одного года)

Схема действий дистрибьютора



Рис. 28.6. Схема действий дистрибьютора

Соглашения с дистрибьюторами определяют

- перечень сбываемых товаров,
- территорию их реализации,
- обязательства по годовым объемам сбыта,
- необходимые маркетинговые исследования,
- содержание складов,
- предпродажный сервис,
- создание стабильной сбытовой сети

Специфика дистрибьюторов

- обладают большей коммерческой самостоятельностью, чем агенты, поскольку они выступают на рынке от своего имени, несут все риски, связанные с порчей и утратой товаров;
- отвечают за риски по кредитам, предоставленным покупателям, могут сами назначать цены реализации товаров.

3-й вопрос:

- **Международные товарные биржи и организация биржевой торговли. Техника проведения международных аукционов. Механизм проведения международных торгов. Торгово-промышленные выставки и ярмарки**

Товарная биржа – это

- наиболее развитая форма регулярно функционирующего оптового рынка товаров, продаваемых по стандартам и образцам;
- коммерческий посредник, который сам не участвует в сделках, но содействует их заключению

Основные функции товарной биржи:

- оказание посреднических услуг по заключению торговых сделок и организация торгов (подбор квалифицированного персонала, составление плана торгов);
- подготовка биржевых контрактов;
- упорядочение оптовой торговли, регулирование торговых операций и биржевой арбитраж;
- сбор и публикация сведений о ценах и факторах, которые оказывают влияние на цены (состояние производства, прогнозы урожайности, предполагаемые соглашения между странами в экономической сфере);
- ценообразование: посредством соотношения спроса и предложения;
- котирование цен – метод регистрации биржевых цен по биржевым правилам с их последующей публикацией;
- хеджирование – страхование рисков от возможного

Биржи могут быть:

- универсальными, на которых операции ведутся по широкому кругу разнородных товаров;
- специализированные, на которых совершаются сделки по определенному товару.

Биржевыми товарами традиционно являются:

- цветные металлы;
- сырьевые и производственные товары сельскохозяйственного происхождения, такие, как зерно, кофе, сахар, хлопок, натуральный каучук, натуральный шелк и др.

Сделки на реальный товар могут быть:

- с немедленной поставкой («кэш» или «спот»): товар находится на складе биржи и передается покупателю в срок от 1 до 15 дней после заключения сделки;
- на реальный товар с поставкой его в будущем (форвардные сделки): поставка товара осуществляется в срок, оговоренный в контракте, и по цене, зафиксированной в день заключения контракта.

Срочные (фьючерсные) сделки

- не предусматривают обязательств поставить или принять реальный товар;
- предполагают куплю и продажу прав на товар;
- фьючерсный контракт может быть аннулирован (ликвидирован) либо путем заключения противоположной сделки на равное количество товара, либо поставкой обусловленного товара в срок, предусмотренный в контракте

Способы спекулятивной биржевой игры:

- игра на повышение или понижение цен в будущем. В этом случае контракты покупаются с целью их продажи в дальнейшем по более высокой цене («быки») или продаются в расчете на последующее снижение цен («медведи»);
- игра на разнице цен (на наличный товар и на срок при операциях с реальным товаром): «бэквардейшн», «форвардейшн»

Международные товарные аукционы

- поочередная продажа на основе конкурса покупателей реального товара со строго индивидуальными свойствами;
- специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену

Порядок проведения аукционов включает 4 стадии:

- подготовку аукциона;
- осмотр товаров;
- аукционный торг;
- оформление и исполнение аукционной сделки.

Международные торги (тендеры)

- метод заключения договора купли-продажи или подряда, при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с заранее определенными характеристиками;
- после сравнения полученных предложений покупатель подписывает контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных условиях