

Учебная дисциплина «Организация и техника внешнеэкономических операций»

Модуль 1.

Отдельные виды внешнеэкономических операций.

**Особенности форм и методов реализации
внешнеэкономических операций**

**Л 1. Встречная торговля и компенсационные сделки во
внешней торговле.**

**Л 2. Организация и техника международных арендных
отношений.**

Лекция 1.1 Встречная торговля и компенсационные сделки во внешней торговле

1. Сущность, особенности и классификация международных встречных операций.
2. Особенности компенсационных сделок в международной торговле.
3. Особенности и условия бартерных договоров.

Лекция 1.2 Организация и техника международных арендных операций

1. Сущность лизинговых операций на международном рынке: объекты и субъекты, виды и формы
2. Типовая схема лизинговой сделки.
3. Основные условия международных лизинговых договоров

Внешнеэкономическая деятельность представляет³ собой производственно-хозяйственную деятельность, включающую экспорт и импорт товаров и совместное предпринимательство

Постановления ЦК КПСС и СМ СССР

1. «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями» № 991 от 19.08.1986
2. «О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом» № 412 от 16.05.1989 г.

Указ Президента РФ

«О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» № 213 от 15.11.1991 г.

Внешнеэкономические связи – это международные⁴ хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство

Формы ВЭС

- 1. Торговля.**
- 2. Совместное предпринимательство.**
- 3. Оказание услуг.**
- 4. Сотрудничество, содействие (инвестиционное, научно-техническое)**

Классификация внешнеторговых операций

5

Направления торговли

экспорт; импорт;
реэкспорт; реимпорт

Степень готовности товара

готовая продукция;
разрозненное оборудование;
комплектное оборудование

Формы торговли

бартерные операции;
встречные закупки;
компенсационные сделки;
давальческая схема;
выкуп устаревшей продукции

Виды товаров и услуг

машинотехническая продукция;
сырьевые товары;
научно-техническая продукция;
товарные знаки;
продовольственные (потребительские) товары
услуги (консалтинговые, туристические,
инжиниринговые)

Экспорт – вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранным лицам услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности. 6

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Реимпорт – ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

Встречные сделки – организационно-увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя.

Содержание встречной торговли

Встречная торговля самый древний торговли, которая зародилась при натуральном обмене товарами.

Суть встречной торговли заключается в полной или *частичной* оплате импорта встречным экспортом. При частичной оплате разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Обязательное звено во встречной торговле банки.

По экономической сущности встречная торговля включает две (три) стадии.

1. Проведение экспортной операции.
2. Осуществление встречной импортной операции.
3. Проведение дополнительной экспортной операции.

Содержание бартерных операций

Бартерные операции представляют собой безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами

Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов

Использование договорных цен может удовлетворять хозрасчетные интересы отдельных предприятий, но не отвечает общегосударственным интересам

При бартерных операциях взаимные претензии решаются дополнительными поставками или удержанием товаров

Бартерный товар, попадая на внутренний рынок страны-контрагента влияет на конкурентоспособность местного товара, что приводит к эффекту вытеснения внутренних продаж

Содержание встречных закупок

1 вариант. В контракте отражено, что импортер оплатит полную стоимость товара в обмен на документы, подтверждающие поставку, а экспортер принимает на себя обязательства купить не позже установленного срока встречные товары на всю сумму контракта.

2 вариант. Предусматривает подписание основного контракта, согласно которому импортер часть суммы денежными средствами (70%), а остальную сумму (30%) - встречными поставками товара. На встречные поставки заключается *дополнительный* контракт.

В случае неисполнения встречных обязательств – 30% деньгами.

3 вариант. Заключение основного контракта по которому примерно 50% поставляемого товара импортер оплачивает деньгами, а остальную часть встречной поставкой товаров. Однако встречная поставка товара осуществляется авансом (до основной поставки).

Такие поставки называются *авансовые или предварительные*

Содержание давальческих операций

Операции с давальческим сырьем (в международной практике называются толлингом) имеют признаки встречной торговли и характеризуются:

- сбалансированностью;
- безвалютностью;
- заблаговременной оценкой.

Сущность толлинга

Одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывает это сырье (давальческое) своими средствами.

За дополнительную переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку. Выплата штрафных санкций осуществляется, как правило, в товарной форме.

Эффективный коммерческий прием ведения встречных операций, поскольку для экспортера – это возможность продать более совершенную, более дорогую продукцию, а для импортера – возможность не только освободиться от морально устаревшей техники, но и продать ее по остаточной стоимости, т.е. учесть ее в стоимости новой приобретаемой техники.

Особенность выкупной операции и трудность в ее реализации заключается в том, что экспортеру необходимо провести *реновацию* выкупленной техники, включающую производственные операции по проведению диагностики, замене быстроизнашивающихся деталей, перекраске. Только после этого экспортер вновь может продать выкупленную технику, совершив операцию повторной продажи. Повторная продажа приводит обновленной техники рассчитана на покупателей с более низкими потребительскими требованиями, но и она приносит прибыль экспортеру.

Компенсационные операции

КО по своей сути представляют бартерные (товарообменные) операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

1). В бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;

2). Бартерная операция строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

Пример: продажа сложных технологических установок. Во время переговоров, импортер ставит обязательным условием доукомплектование оборудования собственными линиями. Этим он снижает свои затраты.

Организация внешнеторговой сделки

1 этап. Комплексное исследование рынка.

- емкость рынка;
- соотношения спроса и предложения;
- размер ВВП страны и ВНП, уровень доходов на душу населения;
- инвестиционная политика в государственном и частном секторах;
- импортное регулирование;
- географическое положение;
- стабильность правового режима

Организация внешнеторговой сделки

2 этап. Поиск торгового партнера.

Сбор информации о фирмах, которые могут стать потенциальными партнерами, особое внимание уделить вопросам:

- финансовое положение фирмы;
- опыт работы на внешнем рынке, выполнение принятых обязательств;
- техническое состояние фирмы, включая оборудование, квалификацию персонала;

3 этап. Заключение внешнеторговой сделки

Проведение переговоров в которых необходимо зафиксировать требования:

- перечень товаров (услуг) реализуемые партнером по сделке;
- территория на которую распространяется действие договора;
- срок действия договора; - права и обязанности экспортера и импортера.

Результат переговоров заключение внешнеторгового контракта

Понятие лизинга

Лизинг – вид финансовых услуг, связанных с кредитованием приобретения основных фондов

По сути, **лизинг** – это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями.

Лизингодатель – это арендодатель, т.е. фирма или лицо, предоставляющее в лизинг предмет лизинга на согласованных договорных условиях с лизингополучателем

Принципиальная схема предоставления лизинговых услуг:

- от производителя к пользователю идет имущество;
- от пользователя к лизинговой фирме платежи (взносы);
- от лизинговой фирмы к производителю идет оплата покупки.

Лизинговые платежи – вид регулярных взносов, представляющие собой плату за производственное использование объекта лизинговой операции.

Порядок, способы и условия внесения платежей устанавливаются в договоре. Процедурой внесения лизинговых платежей предусматривается, что эти взносы могут быть пропорциональными, прогрессивными, деgressивными.

Лизингополучатель обязан:

- провести приемку объекта лизинговой сделки;
- подтвердить комплектность поставки объекта и безупречное его функционирование, отметив это в протоколе приемки;
- при обнаружении недостатков их перечень указать в протоколе приемки и сообщить лизингодателю, который должен потребовать от поставщика их устранения или замены предмета лизинга;
- после приемки объекта взять на себя все права лизингодателя в отношении поставщика.

Виды лизинга

в зависимости от срока действия:

рентинг (до 0,5 г); хайринг (от 1 г. до 3 лет); лизинг (до 20 лет)

по способу использования:

производственный; потребительский

по предмету:

чистый; широкий

по сфере предоставления объекта лизинга:

внутренний; внешний (экспортный, импортный), сублизинг

от характера предоставления объекта лизинга:

финансовый (риск использования предмета на пользователе, по окончании остается у лизингополучателя);
оперативный (риск использования на лизинговой компании, по окончании возвращается лизинговой компании)

Экономические мотивы применения лизинга по сравнению с закупкой по кредиту

- лизингополучатель быстро обновляет производство, применяя современное, дорогостоящее оборудование, избегая мобилизации средств для покупки оборудования на условиях кредита;
- лизингодатель, во временное пользование в неблагоприятном случае может его продать, в то время как деньги от неплатежеспособного заемщика получить труднее;
- лизингополучатель не платит налог на имущество, т.к. оборудование не числится на его балансе;
- лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость, снижая налогооблагаемую прибыль;
- поставщик оборудования получает дополнительную возможность экспорта своей продукции и освоения нового рынка;
- благодаря ускоренной амортизации лизинговая компания снижает налог на имущество (во многих зарубежных законодательных актах)

Занятие закончено

