



Учебная дисциплина
«Организация и техника внешнеэкономических операций»

Модуль 2.

Процедуры и техника подготовки внешнеторговой сделки между контрагентами. Современные организационные формы проведения международных торговых операций.

Л 3. Разработка экспортных и импортных контрактов.

Лекция 2.3 Разработка экспортных и импортных контрактов.

1. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.
2. Подготовка и заключение экспортного контракта.
3. Подготовка и заключение импортного контракта.
4. Порядок оформления договоров и осуществления торговли со странами-членами СНГ.

Организация и техника экспортных внешнеторговых операций

1. Проработка общих вопросов подготовки экспортной сделки.
2. Разработка и подписание контракта с зарубежным партнером.
3. Контроль за своевременным и качественным исполнением экспортной сделки.

Оферта – предложение покупателю со стороны продавца (оферента) о продаже партии товара с указанием основных условий сделки: предмета сделки, количества, цены, качественных характеристик, сроков и способов поставки и оплаты

Оферты: твердые и свободные.

Схема прямой экспортной операции

4

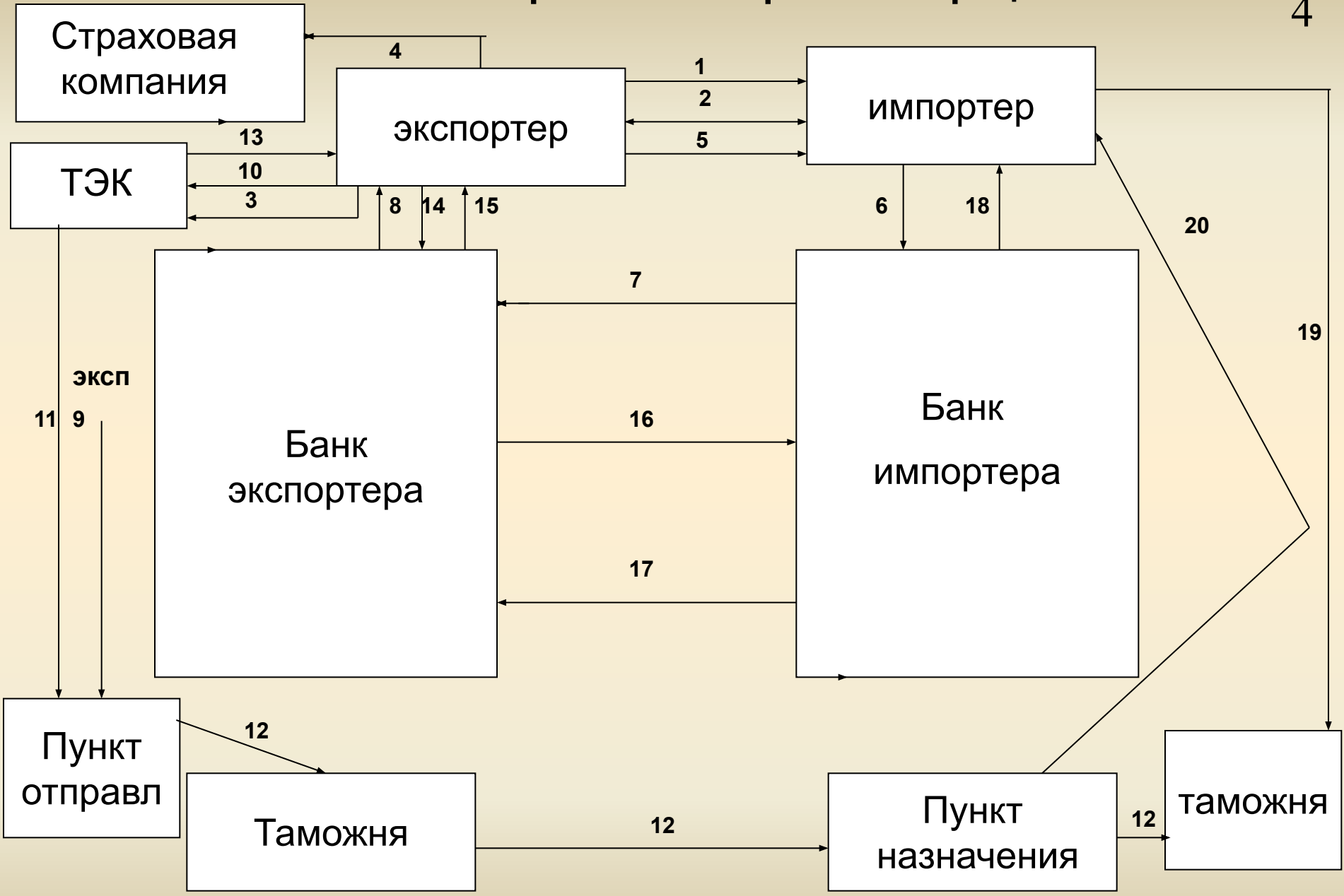
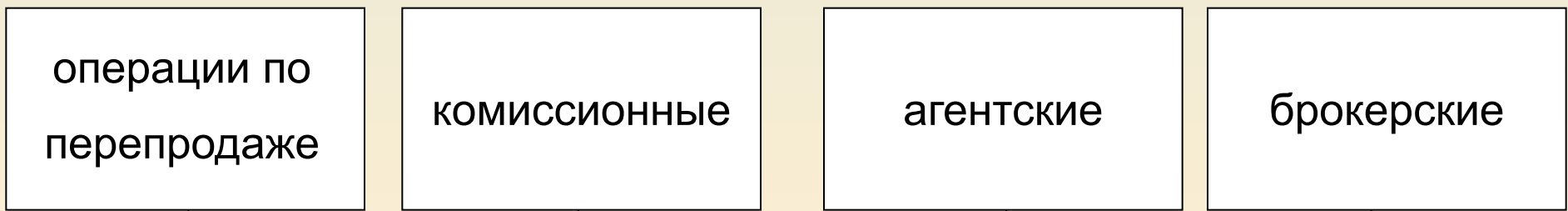


Схема прямой импортной операции

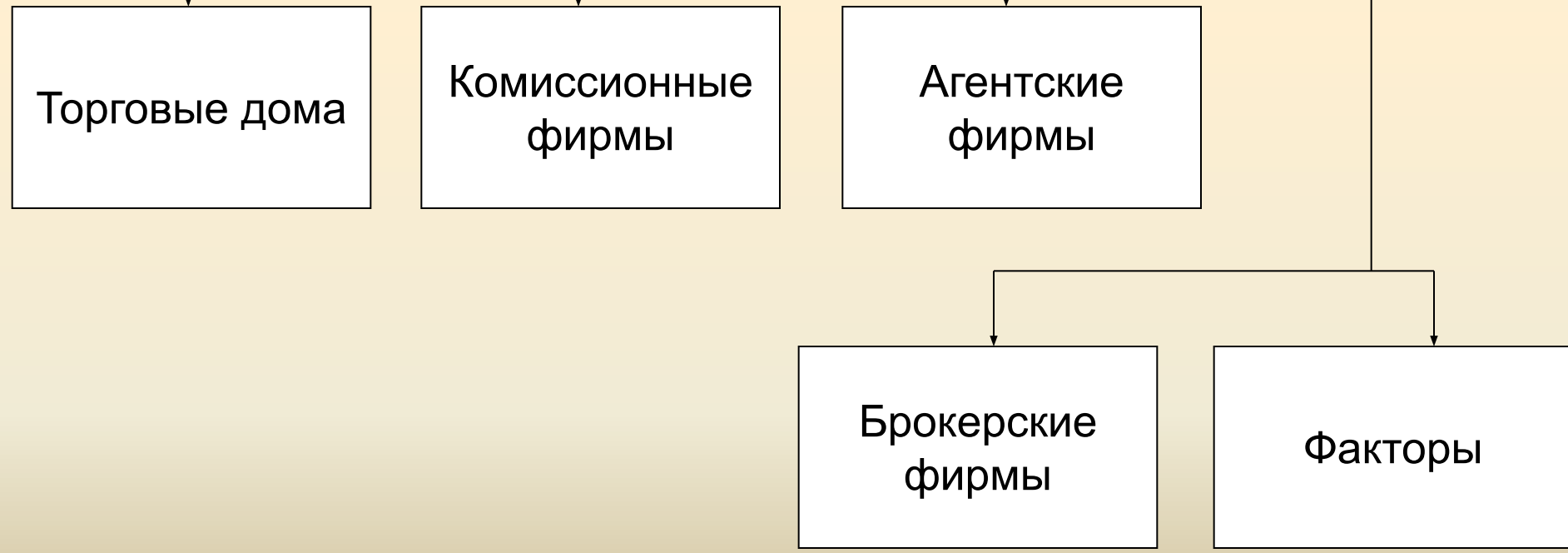


Торгово-посреднические операции

Виды



Формы



Требования к посредникам:

1. Не должен представлять на рынке интересы другой фирмы.
2. Должны располагать соответствующими торговыми, демонстрационными и складскими помещениями.
3. Должны иметь собственную агентскую сеть на агентируемой территории.
4. Иметь безукоризненное финансовое положение и деловую репутацию.
5. Торговый и технический персонал посредника должен иметь необходимые знания и опыт работы с соответствующими товарами.

Торгово-посреднические операции это операции, связанные с куплей–продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера (покупателя-импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними договора или отдельного поручения.

Торгово-посреднические операции

Операции по Комиссионные Агентские Брокерские
перепродаже

Операции по перепродаже осуществляют торговые посредники от **своего имени и за свой счет**. Они сами выступают стороной договора как с экспортером, так и с конечным покупателем.

Комиссионные операции состоят в совершении одной стороной, именуемой **комиссионером**, по поручению др. стороны - **комитента** - сделок от своего имени, но за счет комитента. По договору комиссии комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по продаже за счет комитента. Риск порчи товара – на комитенте.

В договоре комиссии обычно оговариваются:

- Минимальные цены реализации при импорте товара и максимальные при импорте;
- Минимальные сроки поставки партий товара;
- предельные качественные и технические характеристики товара;
- пределы ответственности сторон;
- размеры (до 10% суммы контракта) и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Агентские операции состоят в поручении одной стороной, именуемой ***принципалом***, не зависимой от нее другой стороне, именуемой ***агентом*** и совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агент не состоит в труд. отношениях с принципалом и осуществляет работу самостоятельно за вознаграждение.

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем на бирже. Брокер не является стороной договора и выступает в целях сведения сторон. Вознаграждение брокера 0,25-2% от суммы сделки.

Коммерческие представители – посредники, выполняющие поручения предпринимателей по поиску для них коммерческих партнеров и действующие от имени принципалов при заключении ими договоров.

Комиссионеры – посредники, содействующие по поручениям предпринимателей (комитентов) сбыту или приобретению товаров в рамках комиссионных договоров путем заключения от своего имени и за счет комитентов контрактов с третьими фирмами.

Поверенные – посредники, которые по поручениям предпринимателей (доверителей) содействуют совершению операций, в том числе по сбыту или приобретению товаров путем заключения договоров от имени и за счет доверителей.

Агенты- посредники, совершающие по поручению предпринимателя (принципала) юридические и иные действия, в т. ч. по сбыту и приобретению товаров путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципала либо от имени и за счет принципала.

Дистрибьютеры – оптовые торговцы, которые в рамках дистрибьютерских договоров сбывают товары продавцов, заключая контракты купли-продажи.

Брокер на бирже – лицо, осуществляющее на бирже сделку от имени клиента и за его счет по договору поручения. Если между брокером и клиентом заключен договор комиссии на продажу или покупку товара, то брокер выступает на торгах от своего имени, но за счет клиента.

Если между брокером и клиентом заключен договор купли-продажи, то брокер превращается в дилера и в дальнейшем должен вступать в случае продажи товаров от своего имени и за свой счет.

Таможенный брокер – специалист по таможенному оформлению товаров в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

**Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере
(Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров)**

Обязанности агентов:

1. Подыскивать контрагентов.
2. Вести переговоры.
3. Заключать контракты по поручениям.
4. Действовать в пределах полномочий.
5. Информировать о рынке.
6. Иметь сбытовую сеть.
7. Поводить рекламу.
8. Соблюдать интересы принципала.
9. Подчиняться разумным указаниям принципала.
10. Не представлять интересы конкурентов
11. Гарантировать объем сбыта

**Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере
(Женевская конвенция о представительстве в международной купле-продаже товаров)**

Обязанности принципалов:

1. Выплачивать вознаграждение.
2. Выплачивать вознаграждение при несостоявшейся сделке
3. Выплачивать вознаграждение при нарушении монопольного права.
4. Выплачивать вознаграждение при прекращении действия агентского соглашения.
5. Возмещать убытки от прекращения действия агентского соглашения.
6. Извещать об изменении полномочий.
7. Извещать об отказе, принятии и исполнении заказов.