

Рабочая тетрадь
по курсу
«Управление ВЭД»

Д.э.н., профессор кафедры мировой
экономики Ефимова Е.Г.

Лекция 1

Внешнеэкономическая деятельность: основные понятия и определения

- Понятия ВЭД и ВЭС
- Уровни реализации и виды ВЭД
- Международная коммерческая операция
- Международная торговая сделка

ВЭД: основные понятия и определения

Соотношение понятий «Внешнеэкономические связи» и «Внешнеэкономическая деятельность»

Внешнеэкономические связи – это международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества.

ВЭД: основные понятия и определения

Под внешнеэкономической деятельностью понимают **деятельность** фирм, организаций, государственных и иных структур, обеспечивающую решение задач, связанных с осуществлением операций обмена на мировых товарных рынках, **деятельность** между контрагентами разных стран, с использованием сложившихся в международной практике форм и методов.

ВЭД: основные понятия и определения

Для того чтобы совершить операции обмена на мировых рынках товаров и услуг, необходимо:

- Найти покупателя;
- Заключить с ним сделку-договор;
- Исполнить договор.

ВЭД: основные понятия и определения

Уровни реализации ВЭД:

- Межгосударственный - установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов
- Государственный – создание правовых механизмов регулирования внешнеэкономической деятельности в рамках отдельного государства
- Отдельных контрагентов – заключение и исполнение контрактов и иных договоров гражданского права

ВЭД: основные понятия и определения

- Возмездная внешнеэкономическая деятельность: предполагается возмещение затрат и получение прибыли в обозримом будущем
- Безвозмездная внешнеэкономическая деятельность: направляется на решение задач научного и гуманитарного характера

ВЭД: основные понятия и определения

Международные коммерческие операции - определенные технические приемы по подготовке и проведению торгового сотрудничества.

Международные коммерческие операции предполагают наличие объектов, на которые направлена эта деятельность, и субъектов, осуществляющих такую деятельность.

Объектами международных коммерческих операций выступают процессы обмена товарами, услугами и результатами производственного и научно-технического сотрудничества.

Субъектами являются контрагенты ВЭД

ВЭД: основные понятия и определения

Виды международных коммерческих операций:

1. Основные
2. Обеспечивающие международный товароборот

ВЭД: основные понятия и определения

Основные международные коммерческие операции определяются характером объекта:

- коммерческий экспорт и импорт
- международные инвестиции
- международные арендные операции
- международный обмен научно-техническими знаниями
- международный обмен научно-техническими услугами
- международное производственное кооперирование
- международный туризм
- международный консалтинг
- другие

ВЭД: основные понятия и определения

Обеспечивающие международный товарооборот:

- Транспортные
- Экспедиторские
- Хранения
- Страхования
- Международных расчетов

ВЭД: основные понятия и определения

Международные коммерческие операции в деловой практике оформляются в виде международной торговой сделки.

Обязательное условие международной торговой сделки – заключение ее с зарубежным контрагентом

ВЭД: основные понятия и определения

Международная торговая сделка - договор, или соглашение, между двумя или несколькими сторонами, находящимися на территории разных странах, на поставку установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями. Это сделки, связанные с обменом товарами в материально-вещественной форме и предоставлением услуг как основных, так и обеспечивающих товарооборот.

(Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г.) и Ново-Гаагской Конвенция (1985 г.) о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи)

Лекция 2

Контрагенты в сфере ВЭД

1. Виды контрагентов в сфере ВЭД
2. Фирмы как контрагенты в сфере ВЭД
3. Союзы предпринимателей как контрагенты в сфере ВЭД
4. Государственные органы как контрагенты в сфере ВЭД

Контрагенты в сфере ВЭД

Контрагенты ВЭД - стороны, состоящие в договорных отношениях по купле-продаже товаров и/или оказанию различного рода услуг, функционирующие в разных странах.

Контрагенты в сфере ВЭД

Большинство контрагентов, выступающих на мировом рынке, в зависимости от целей и характера деятельности, можно разделить на 4 категории:

1. Фирмы
2. Союзы предпринимателей
3. Государственные органы и организации
4. Международные экономические организации

Контрагенты в сфере ВЭД

Фирма - предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, сельского хозяйства и т.п. с целью получения прибыли.

Контрагенты в сфере ВЭД

Виды фирменных наименований:

1. Личное (состоящее из имен одного или нескольких основателей)
2. Вещное (выведенное из предмета деятельности предприятия)
3. Фантастическое (эффективное с точки зрения рекламы, часто выведенное из товарного знака)
4. Смешанное (представляющее собой комбинацию указанных выше наименований).

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм:

1. По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций
2. По правовому положению
3. По национальной принадлежности капитала и контролю

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций:

1. промышленные (по отраслям),
 2. посреднические (по видам деятельности),
 3. арендные, в частности лизинговые
 4. инжиниринговые,
 5. рекламные
- и др. фирмы

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация Т. Питерса и Р. Уотермена

- 1. наукоемкие фирмы с высоким уровнем технологии («Диджитал Эквипмент», «Хьюлетт Паккард», «Интел», «Тексас инструментс»)
- 2. фирмы, производящие потребительские товары («Проктер энд Гэмбл», «Джонсон энд Джонсон»)
- 3. фирмы, производящие товары общепромышленного назначения («Катерпиллер», «Дана», «Миннесота Майнинг энд Мануфекчуриг»)
- 4. фирмы сферы услуг («Делта эйрлайнз», «Мэрриотт», «Дисней продакшнз»)
- 5. фирмы, занимающиеся реализацией крупных проектов («Бехтел», «Флюор»)
- 6. фирмы, «привязанные» к природным ресурсам («Экссон», «Доу Кемикл», «Атлантик Ричфилд»).

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Необходимость изучения классификации фирм по правовому положению:

1. Определение объема ответственности контрагента
2. Установление полномочий представителя контрагента

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению:

1. Единоличные предприятия
2. Объединения лиц
3. Объединения капиталов
4. Смешанные и особые формы

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Системы права:

1. Континентальная (германская и романская ветви).
Основана на Римском праве
2. Общая (Великобритания, США). Основана на прецеденте

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Единоличные предприятия

Виды единоличных предприятий:

Обязательный коммерсант (Musskaufmann).

Единоличный торговец в Великобритании (Sole trader).

Единоличное предприятие в США (Sole proprietorship).

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения лиц

Страны континентального права:

1. Полное (открытое) товарищество (offene Handelsgesellschaft, оНГ)
2. Коммандитное товарищество (Kommanditgesellschaft, KG)
3. Тихое товарищество (stille Gesellschaft)
4. Общество гражданского права (Австрия), Общество гражданского кодекса (ФРГ), Простое общество (Швейцария)

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения лиц

Страны общего права

Великобритания:

Партнерство с неограниченной ответственностью
(Unlimited Partnership)

Партнерство с ограниченной ответственностью (Limited
Partnership)

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения лиц

Страны общего права. США:

Партнерство с неограниченной ответственностью (General Partnership). Регулирование - Единообразный закон о партнерствах (Uniform Partnership Act). Принят в 1914 г. и действует в 44 штатах из 50.

Партнерство с ограниченной ответственностью (Limited Partnership). Регулирование –

1. Единообразный закон об ограниченных партнерствах (Uniform Limited Partnership Act). Принят в 1916 г. и действует в 47 штатах.
 - Исправленный единообразный закон (Revised Uniform Limited Partnership Act) 1978 г.

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения капиталов

Страны континентального права:

1. Акционерные общества (AG, SA)
2. Общества с ограниченной ответственностью (GmbH, SARL)

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения капиталов

Страны общего права

Виды компаний в Великобритании:

1. Компании с неограниченной ответственностью
Unlimited Company
2. Компании с ответственностью участников в пределах
гарантированной ими суммы Company limited by
Guarantee
3. Компании с ограниченной ответственностью
 - Публичные компании с ограниченной
ответственностью Public Limited Company (PLC)
 - Частные компании с ограниченной ответственностью
Private Limited Company (Ltd)

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединение капиталов

Страны общего права

Корпорации США:

Порядок создания и основные принципы функционирования корпораций в США определяются на уровне законодательства штатов.

В ряде случаев в основе законодательства штатов лежат принципы принятого на федеральном уровне в 1946 г. Примерного закона о предпринимательских корпорациях (Model Business Corporation Act) Исправленного примерного закона о предпринимательских корпорациях (Revised Model Business Corporation Act). Они приняты целиком в 20 штатах и с незначительными изменениями – в 10.

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения капиталов

Страны общего права

США:

1. Неприбыльные (non-profit) корпорации. Не имеют права выпускать акции и распределять доход в пользу своих членов. Пример - профессиональные корпорации Professional Corporation (pc)
2. Прибыльные (for-profit) корпорации - предпринимательские корпорации

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения капиталов

Страны общего права

Виды предпринимательских корпораций США:

1. Открытые – закрытые (open - closed)
2. Местные – не местные (domestic – foreign)
3. De jure – de facto
4. Малые корпорации (small corporation)

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Объединения капиталов

Страны общего права

Виды предпринимательских корпораций США:

Признаки малых корпораций:

1. корпорация должна быть американской;
2. она не может иметь более 35 акционеров;
3. акционерами должны быть частные лица;
4. акционерами малых корпораций могут быть только резиденты США;
5. допускается выпуск только одного типа акций.

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Смешанные и особые формы

Страны континентального права:

1. Комбинация общества с ограниченной ответственностью и коммандитного товарищества (GmbH & KG) ;
2. Коммандитное товарищество на акциях (KGaA)

Контрольное задание

Каковы основные причины появления в странах континентальной Европы комбинации общества с ограниченной ответственностью и командитного товарищества (GmbH & KG) ; командитного товарищества на акциях (KGaA)?

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по правовому положению

Смешанные и особые формы

Страны общего права

США:

1. Joint venture
2. Business trust

Контрагенты в сфере ВЭД

Классификация фирм по национальной принадлежности капитала и контролю:

1. Национальные
2. Иностраннные
3. Смешанные

Контрагенты в сфере ВЭД

Союзы предпринимателей как некоммерческие объединения предпринимателей одной отрасли

Функции союзов предпринимателей:

1. Разработка отраслевых стандартов;
2. Ведение отраслевой статистики;
3. Повышение квалификации работников отрасли;
4. Лоббирование интересов отрасли в национальном правительстве;
5. В ряде стран – обеспечение выхода предпринимателей стратегически важных отраслей на внешние рынки;
6. *Раздел рынков сбыта*

Контрагенты в сфере ВЭД

? Подразделения национальных министерств

Дания: Экспортный совет МИД Дании - содействие развитию датского экспорта
Датский совет по экспортному кредитованию - предоставление услуг по страхованию и гарантированию экспортных кредитов.

Швеция: Финансовая поддержка экспорта осуществляется в двух формах: предоставления государственных гарантий в отношении экспортных кредитов и выдачи экспортных кредитов в соответствии с положениями Консенсуса ОЭСР по экспортным кредитам, предоставляемым при поддержке государства.

Государственный комитет по обеспечению экспортных кредитов (EKN)
(правительственный орган, поддерживающий шведских экспортеров путем выдачи правительственных гарантий, защищающих их от при экспортных сделках.)

Секретариат по экспорту проектов, координирующий политику правительства в области поддержки экспорта проектов и участия в тендерах. Правительство Швеции выделяет ежегодно 20 млн. шв. крон на поддержку шведского экспорта проектов.

Посольства и консульства ведут значительную работу по продвижению шведских экономических интересов за рубежом. В МИД Швеции работает также отдел по продвижению экспорта на внутреннем рынке ЕС (UD-FIM). Специалисты по продвижению экспорта работают в страновых департаментах МИД.

РФ: Министерство экономического развития: система торговых представительств за рубежом

Контрагенты в сфере ВЭД

Государственные организации как контрагенты ВЭД

Развитые страны

- Кредитование (ЭИБ, Шведская корпорация экспортного кредитования (SEK) - предоставление своим клиентам средне- и долгосрочного финансирования экспортных сделок, в частности, долгосрочных кредитов в рамках Консенсуса ОЭСР по экспортным кредитам, предоставляемым при поддержке государства и т.д.)
- Страхование
- Япония: JETRO,

Финляндия: Центр технологического развития ТЕКЕС, «Финнвера» (Государственный фонд венчурного финансирования, созданный для обеспечения рискованного финансирования (займы и гарантии), развития внешнеэкономической деятельности, покрытия рисков от потерь при экспортных операциях и инвестиционной деятельности за рубежом. Специальное государственное финансирование сконцентрировано главным образом на поддержке малого и среднего бизнеса, а также развитии экспорта. www.finnvera.fi), «Финпро» (продвижение финского экспорта и

Контрагенты в сфере ВЭД

Государственная корпорация - организационно-правовая форма некоммерческих организаций в России - не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная РФ на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций (Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях»).

Контрагенты в сфере ВЭД

Государственные организации как контрагенты ВЭД
Развивающиеся страны

Государственные торговые организации

Международные торговые организации как объединения
государственных торговых организаций

Контрагенты в сфере ВЭД

Государственные организации как контрагенты ВЭД

Развивающиеся страны

Виды государственных торговых организаций:

1. экспортные, импортные, экспортно-импортные
2. государственные, полугосударственные
(государственный и частный капитал)

Контрагенты в сфере ВЭД

Государственные организации как контрагенты ВЭД

Развивающиеся страны

Виды международных торговых организаций:

- Организации производителей и организации потребителей
- Региональные организации и организации, сфера деятельности которых носит межрегиональный характер

Лекция 3

Методика поиска контрагентов на внешних
рынках

1. Способы поиска контрагентов на внешнем
рынке
2. Оценка их эффективности

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

1. Внутренняя база данных
2. Личное общение
3. Печатные и электронные источники информации
4. Посреднические организации (ТПП, кредитно-справочные бюро)
5. Посольства, консульства, торговые представительства

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Структура внутренней базы данных по контрагентам (в т. ч. потенциальным):

1. Вопросы общей характеристики фирмы (выяснение ее рода деятельности, номенклатуры производства и торговли, размеры производства и т.д.)
2. Специальные вопросы (кредитоспособность, загрузка заказами, заинтересованность во осуществлении ВЭД, участие в картельных соглашениях, деловая характеристика руководства фирмы)

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Досье фирмы включает:

- Карту фирмы (базовый документ-анкета, в котором собирается всесторонняя информация об интересующей фирме)
- Сведения о переговорах с фирмой
- Сведения о деловых отношениях

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Структура карты фирмы:

- Адрес фирмы
- Год основания
- Характер производственной специализации
- Характеристика производственных возможностей о объем деятельности
- Финансовое положение
- Структура
- Руководство
- Конкуренты
- Отрицательные моменты

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Личные контакты:

- Посещение выставок, ярмарок
- Участие в профессиональных конференциях, семинарах
- Рекомендации партнеров по бизнесу

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Печатные и электронные источники информации:

- Газеты, журналы
- Информация, публикуемая самими фирмами
- Справочники

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Печатные и электронные источники информации:

Информация, публикуемая самими фирмами

- Годовые отчеты;
- Балансовые отчеты;
- Каталоги;
- Рекламные брошюры

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Печатные и электронные источники информации:

Справочники:

- Страновые
- фирменные

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Печатные и электронные источники информации:

Фирменные справочники:

- Международные
- Национальные

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Печатные и электронные источники информации:

Фирменные справочники:

- Товарофирменные
- Адресные
- Отраслевые
- По акционерным формам капитала
- Экспортные
- Финансовых связей
- Личных связей

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Посреднические организации:

- ТПП:
 1. Национальные
 2. Двусторонние
 3. Иностранные
- кредитно-справочные бюро.

Методика поиска контрагентов на внешних рынках

Обращение в посольства, консульства, торговые представительства.

Торгово-экономические отделы, атташе по экономическим вопросам, эксперты

Контрольное задание

*Какой метод поиска контрагента на
зарубежном рынке кажется Вам наиболее
эффективным? Затратным? Ответ
обоснуйте.*

Лекция 4

Факторы международного бизнеса

1. Экономические
2. Социально-демографические
3. Культурные
4. Политико-правовые
5. Научно-технические
6. Природно-географические

Контрольное задание

Приведите примеры проявления различных факторов международного бизнеса. Постарайтесь рассмотреть опыт как российских, так и зарубежных фирм

Задача

В период с января по июль курс иностранной валюты страны ХХХ вырос на 25%. При условии отсутствия торговых барьеров на сколько процентов уменьшилась покупательная способность населения в отношении импортируемых из страны ХХХ товаров.

Лекция 5

Внешнеэкономический аппарат промышленной фирмы

1. Внешнеэкономический аппарат как метод выхода промышленной фирмы на внешний рынок
2. OEM
3. Виды внешнеэкономического аппарата промышленной фирмы
4. Управление зарубежными операциями ТНК
5. Методы повышения эффективности внешнеэкономического аппарата промышленной фирмы

Методы выхода фирмы на внешний рынок

- Прямой – самостоятельный выход фирмы-производителя на внешний рынок. Необходимость создания собственного внешнеэкономического аппарата
- Косвенный – участие торгового посредника в осуществлении таможенных процедур. Выбор посредника
- OEM

OEM

OEM (Original equipment manufacturer) метод

Сущность – предоставление оригинальным производителем зарубежному производителю готовой продукции или ее комплектующих с целью их доработки с учетом специфики местного рынка и реализации под товарным знаком местного производителя.

OEM не является разновидностью внешнеэкономического аппарата промышленной фирмы

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Факторы формирования внешнеэкономического аппарата
промышленной фирмы

- Размер фирмы
- Принятая схема внутрифирменного управления
- Характер экспортно-импортной деятельности (объемы, периодичность, цикличность, сезонность и т.д.)
- Внешние условия функционирования

Внешнеэкономический аппарат промышленной фирмы

Виды внешнеэкономического аппарата промышленной
фирмы:

1. Встроенный экспортный отдел
2. Специальный экспортный отдел
3. Зарубежный производственно-сбытовой филиал
4. Дочерняя компания за рубежом

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Встроенный экспортный отдел – небольшое по численности сотрудников (2-3 человека) подразделение фирмы, занимающееся документарным и техническим сопровождением внешнеэкономических сделок

Внешнеэкономический аппарат промышленной фирмы

Специальный экспортный отдел – подразделение фирмы, выполняющее следующие функции:

- Поиск зарубежных контрагентов
- Подготовка внешнеэкономических контрактов
- Документарное и техническое сопровождение внешнеэкономических сделок
- Аналитический обзор зарубежных рынков
- Продвижение товаров за рубежом

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Специальный экспортный отдел в фирмах,
производящих продукцию потребительского
назначения – исследование и удовлетворение
текущего спроса потребителей

Специальный экспортный отдел в фирмах,
производящих продукцию промышленного
назначения – прогнозирование, обоснование и
удовлетворение перспективного спроса
потребителей

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Зарубежный производственно-сбытовой филиал – юридически и хозяйственно зависимое от материнской компании подразделение, находящееся на территории другого государства и занимающееся производством, сборкой и реализацией продукции и/или услуг на местном рынке

Характерен для вертикально-интегрированных структур. Целеобразность вычленения – следствие теоремы Коуза

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Дочерняя компания за рубежом – юридически самостоятельная, но хозяйственно зависимая фирма, создаваемая за рубежом с целью создания и/или реализации продукции и/или услуг национальным потребителям

Контрольное задание

Подумайте, в каких случаях фирма создает производственно-сбытовые филиалы, а в каких – дочерние компании

Внешнеэкономический аппарат промышленной фирмы

Управление зарубежными операциями ТНК:

- Международные отделения
- Товарная структура
- Географическая структура
- Матричная структура

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Методы повышения эффективности
внешнеэкономического аппарата промышленной
фирмы:

- Центры прибыли
- Стратегические коммерческие центры
- Контрейлерный экспорт

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Центр прибыли – сбытовая служба при
производственном подразделении, выделенная
по принципу конечного назначения продукта.

Цель создания – обеспечение
запрограммированного уровня прибыли на
вложенный капитал

Внешекономический аппарат промышленной фирмы

Стратегический коммерческий центр – структура, сформированная на базе производственно-сбытовых подразделений, ориентированных на определенный сегмент рынка.

Цель создания – обеспечение на выделенном сегменте рынка процесса разработки и реализации стратегического плана фирмы

Контрольное задание

Какие конкретные цели могут быть поставлены перед стратегическими коммерческими центрами? Как их можно формализовать?

Внешнеэкономический аппарат промышленной фирмы

Контрейлерный экспорт – это предоставление транснациональными компаниями фирмам малого и среднего бизнеса во временное пользование неиспользуемых объектов транспортно-логистической инфраструктуры

Лекция 6

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

1. Определение торгово-посреднических операций
2. Операции по перепродажи, их виды и организационные формы
3. Комиссионные операции, их виды и организационные формы
4. Агентские операции, их виды и организационные формы
5. Брокерские операции, их виды и организационные формы

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

Под торгово-посредническими операциями понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемые по поручению производителя-экспортера независимым от него посредником на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения.

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

Торговое посредничество включает:

- ✓ Поиск зарубежного партнера
- ✓ Подготовка и совершение сделки
- ✓ Кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем
- ✓ Осуществление транспортно-экспедиторских операций
- ✓ Страхование товаров при транспортировке
- ✓ Выполнение таможенных формальностей
- ✓ Проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на зарубежные рынки
- ✓ Техническое обслуживание.

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

В практике международного бизнеса выделяют четыре основных типов торгово-посреднических операций:

1. Операции по перепродаже
2. Комиссионные операции
3. Агентские операции
4. Брокерские операции

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции: по перепродаже (1 тип, 2 тип)
- Экономическая сущность - посредник покупает товар у производителя и продает покупателю. Между этими сделками он является собственником товара. Реализация товара по усмотрению посредника (1 тип), реализация товара на основе договора о предоставлении права на продажу (2 тип).

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции: по перепродаже (1 тип, 2 тип)
- Заключаемые договоры - два договора купли-продажи (1 тип),
два договора купли-продажи и договор о предоставлении права на продажу (2 тип)
- Вознаграждение посредника - разница между ценой покупки и ценой реализации (1 тип), в зависимости от метода установления цены реализации (2 тип)
- Основные организационные формы - торговые дома, экспорт фирмы, импорт. фирмы, оптов. фирмы, розн. фирмы, дистрибьюторы, торговцы по договору

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции - комиссия
- Экономическая сущность - комиссионер не покупает товары комитента, но совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента. Комитент – собственник товара до его реализации покупателю

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции - комиссия
- Заключаемые договоры – договор комиссии между комитентом и комиссионером
- Вознаграждение посредника – процент от суммы сделки или разница цены реализации и запрашиваемой комитентом: согласно договору комиссии
- Основные организационные формы – комиссионные фирмы: экспортные и импортные, представители продавца и покупателя, в частности кофирмационные дома
- Примечание: Риск случайной порчи или гибели товара лежит на комитенте

Контрольное задание

*В чем основные отличия операций по
перепродаже от комиссионных операций*

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

Разновидности комиссионных операций:

- Индент – разовое комиссионное поручение иностранного производителя
- Консигнация – срочное поручение, согласно которому консигнатор реализует товары консигнанта со склада от своего имени, но за счет консигнанта

Контрольное задание

Подумайте, почему с юридической точки зрения консигнационные операции не являются разновидностью комиссионных

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции - агентские
- Экономическая сущность - агент совершает фактические и юридические сделки от имени и за счет принципала. Агент – представитель принципала, стороной сделки не является

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции - агентские
- Заключаемые договоры - агентский договор между агентом и принципалом
- Вознаграждение посредника - процент с нетто-сумм, поступающих принципалу
- Основные организационные формы - агентские фирмы: экспортные, импортные, заграничные сбытовые, иностранные закупочные

Контрольное задание

*В чем основные отличия агентских операций от
комиссионных*

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции - брокерские
- Экономическая сущность – брокер совершает только фактические действия, выступает с целью сведения сторон, которые затем заключают между собой сделку. Он не является стороной договора, действует для сведения сторон

Торгово-посреднические операции на мировых товарных рынках

- Вид торгово-посреднической операции - брокерские
- Заключаемые договоры - брокер не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон, действует на основе отдельных поручений
- Вознаграждение посредника - при товарных операциях – 0,25 - 2-3% от стоимости партии товара
- Основные организационные формы - брокерские фирмы

Контрольное задание

В чем основные отличия брокерских операций от агентских

Лекция 8

Модели выхода фирмы на внешний рынок

1. Выбор предпринимателем модели выхода фирмы на внешний рынок
2. Сравнительный анализ моделей выхода фирмы на внешний рынок

Модели выхода фирмы на внешний рынок

- Экспортно-импортная модель (экспортно-импортные операции, международные арендные операции);
- Лицензионная модель (операции по международному обмену технологиями, международные инжиниринговые операции);
- Инвестиционная модель (международное производственное кооперирование).

Лекция 9

Экспортно-импортные операции

1. Понятие экспорта и импорта
2. Таможенные режимы
3. Процедуры и техника подготовки маждународных торговых сделок
4. Контракт маждународной купли-продажи

Экспортно-импортные операции

Под экспортом понимается и статистикой учитывается:

1. вывоз из страны товаров, произведенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;
2. вывоз ранее ввезенных товаров, переработка которых проходила под таможенным контролем;
3. вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в стране экспорта какой-либо переработке. Такой экспорт называется реэкспортом.

Экспортно-импортные операции

Под импортом понимается и статистикой учитывается:

1. ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны производителя или страны-посредника для личного или производственного потребления, или с целью вывоза из нее;
2. ввоз товаров с территорий свободных зон или приписных складов;
3. ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров,, не подвергшихся там переработке. Такой импорт называется реимпортом;
4. ввоз товаров для переработки под таможенным контролем.

Экспортно-импортные операции

Кроме того, в стоимость товарного экспорта и импорта включаются:

- Стоимость поставок комплектного оборудования и материалов, включая стоимость технических услуг;
- Стоимость проката за рубежом кино- и телефильмов;
- Лицензионные отчисления;
- Стоимость печатания книг, брошюр, рекламного материала;
- Стоимость товаров, проданных или купленных через торговых посредников на ярмарках и выставках;
- Стоимость товаров, передаваемых в аренду иностранному контрагенту и перемещаемых через границу (учитывается отдельно)

Контрольное задание

Подумайте, почему лицензионные отчисления включаются с стоимостью товарного экспорта и импорта

Экспортно-импортные операции

Виды таможенных режимов:

- 1) основные таможенные режимы;
- 2) экономические таможенные режимы;
- 3) завершающие таможенные режимы;
- 4) специальные таможенные режимы.

Экспортно-импортные операции

Виды таможенных режимов

Основные таможенные режимы:

- выпуск для внутреннего потребления;
- экспорт;
- международный таможенный транзит.

Экспортно-импортные операции

Виды таможенных режимов

Экономические таможенные режимы:

- переработка на таможенной территории;
- переработка для внутреннего потребления;
- переработка вне таможенной территории;
- временный ввоз;
- таможенный склад;
- свободная таможенная зона (свободный склад).

Экспортно-импортные операции

Виды таможенных режимов

Завершающие таможенные режимы:

реимпорт;

реэкспорт;

уничтожение;

отказ в пользу государства.

Экспортно-импортные операции

Виды таможенных режимов

Специальные таможенные режимы:

временный вывоз;

беспошлинная торговля;

перемещение припасов;

иные специальные таможенные режимы.

Экспортно-импортные операции

Таможенные склады - специально выделенные и обустроенные для этих целей помещения и/или открытые площадки. Таможенные склады являются зоной таможенного контроля. (Ст. 216 ТК РФ)

Виды транзита:

- прямой, косвенный;
- внутренний, международный

Свободные экономические зоны

Привилегированный статус товара

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Этапы экспортно-импортных сделок:

1. подготовка к заключению контрактов купли-продажи;
2. заключение контрактов купли-продажи;
3. исполнение контрактов купли-продажи.

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Виды международных торговых сделок:

1. экспортные сделки

1.1. сделки, в которых инициатива исходит от продавца,

1.2. сделки, в которых инициатива исходит от покупателя;

2. импортные сделки

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Экспортные сделки – инициатива исходит от продавца.

Способы установления контактов продавца с покупателем :

направить предложение одному или нескольким возможным иностранным покупателям;

направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;

направить в адрес потенциального покупателя проформу контракта, прейскуранты или иную информацию о предлагаемых товарах.

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Экспортные сделки – инициатива исходит от продавца

Способы установления контактов покупателя с продавцом :

направить продавцу запрос об имеющихся товарах и условиях их продажи;

объявить открытые или закрытые торги с целью привлечения тендеров.

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Виды оферт:

Твердая (Firm offer, bid)

Свободная (Free)

+ Защитная

Оферта и приглашение делать оферту

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Импортная сделка

Виды контактов покупателя с потенциальным продавцом:

- ✓ направить потенциальному или уже известному продавцу заказ;
- ✓ объявить торги с приглашением к участию фирм, которые могут принять и выполнить условия организаторов торгов;

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Основные способы заключения контрактов купли – продажи:

1. подписание контракта участвующими в нем сторонами;
2. акцепт покупателем твердой оферты продавца;
3. акцепт продавцом твердой контроферты покупателя;
4. акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты (контроферты покупателя);
5. подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем. Сделка оформляется двумя документами: заказ покупателя и подтверждение поставщика. Используется контрагентами, состоящими в длительных деловых отношениях;
6. обмен письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между контрагентами.

Экспортно-импортные операции

Процедуры и техника подготовки международных торговых сделок при прямых связях между контрагентами

Заключение контракта международной купли-продажи

Контракт (в соответствии с национальным законодательством) может быть заключен:

в письменной форме,

в устной форме,

в частично устной форме.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Контракт – соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутых в ходе переговоров участниками внешнеэкономической сделки.

Контракт купли-продажи – документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Виды контрактов:

- 1.1 С разовой поставкой товара, после исполнения которого юридические отношения между сторонами прекращаются;
- 1.2 Контракт с периодической регулярной поставкой товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.
- 2.1 С коротким сроком исполнения;
- 2.2 С длительным сроком исполнения.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Признаки заключенных контрактов:

1. Подписан должным образом сторонами, юридические адреса которых в нем указаны;
2. Имеет индивидуальный номер
3. Присутствуют сведения о дате и месте его заключения

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Формы типовых контрактов:

1. документ, который его участники могут использовать в качестве договора в том случае, если они его подпишут и заполнят те статьи, которые требуют согласования;
2. общие условия купли-продажи. Общие условия – это список статей договора, разработанных с учетом торговой политики, и, как правило, в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них.
3. В практике международной торговли чаще всего встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей – согласуемой и унифицированной, или общих условий, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Условия контракта (Венская Конвенция 1980 г.)

1. Существенные – статьи контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки;
2. Несущественные - статьи контракта, при нарушении которых другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара, может только потребовать исполнения обязательств и взыскания убытков

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Основные статьи:

1. Преамбула и определение сторон;
2. Предмет договора;
3. Цена и общая сумма контракта;
4. Качество товара;
5. Сроки поставки;
6. Условия платежа;
7. Упаковка и маркировка товара;
8. Гарантии;
9. Штрафные санкции и возмещение убытков;
10. Страхование;
11. Обстоятельства непреодолимой силы;
12. Арбитражная оговорка.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Установление количества товара:

единица измерения количества:

- ✓ вес (зерновые, уголь, руды, каучук и т.д.)
- ✓ объем (лесоматериалы, газ и т.д.)
- ✓ длина (погонаж и т.д.)
- ✓ площадь (фанера и т.д.)
- ✓ штука (машины, оборудование, потребительские товары и т.д.)

пересчет на условные единицы (химические товары -
в пересчете на 100% содержание основного вещества)

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Порядок измерения количества:

- твердо фиксированная величина. Оговорки «по опциону» или «по выбору»; «около»
- в установленных пределах.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Система мер и весов:

метрическая система;

тройская (или американская) система;

национальные, исторические, системы мер и весов.

В Канаде используются две системы – метрическая и
тройская.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Способы определения качества:

по стандарту.

по техническим условиям.

по спецификации, указанной в договоре.

по образцу.

по предварительному осмотру.

по содержанию отдельных веществ в товаре.

по выходу готового продукта.

по справедливому среднему качеству – FAQ (fair average quality).

по натуральному весу.

способ «тель-кель» означает поставку товара «каким он есть» (tel quel, telle quelle).

показатели размеров отдельных частей товара.

показатели окраски товара.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Срок и дата поставки

Срок поставки – момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени.

Дата поставки – дата передачи товара в распоряжение покупателя.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Способы установления срока поставки:

1. Определением календарного дня поставки;
2. Определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка («в течение», «не позднее», «ежемесячно»);
3. Применением принятых в торговле терминов («немедленная поставка», «быстрая поставка», «со склада»);
4. Путем указания числа дней, недель, месяцев, счет которых начинается с момента совершения предусмотренного в контракте действия;
5. Срок поставки может быть не установлен точно («по снятии урожая»). В этом случае он определяется торговыми обычаями и обыкновениями;
6. Покупателю может быть предоставлено право потребовать товар в любое время в течение продолжительного периода с предупреждением продавца.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

В зависимости от способа поставки датой поставки может считаться:

1. Дата документа, выдаваемого транспортной организацией;
2. Дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы в приеме груза;
3. Дата складского свидетельства в случае несвоевременного предоставления покупателем тоннажа;
4. Дата подписания приемосдаточного акта.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Базисные условия поставки

ИНКОТЕРМС 2000

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Условия платежа

1. Валюта платежа;
2. Срок платежа;
3. Способ платежа;
4. Форма расчетов;
5. Оговорки, направленные на уменьшение или
устранение валютного риска

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Валюта платежа:

1. Валюта страны экспортера;
2. Валюта страны импортера;
3. Валюта третьей страны.

Курс перевода валюты цены в валюту платежа (как правило, курс страны платежа).

Курс вида платежных средств.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Срок платежа:

1. Наличный платеж;
2. Платеж с авансом;
3. Платеж в кредит (предоставление импортеру фирменного кредита);
4. Комбинированный.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Форма расчетов:

1. Расчет по открытому счету;
2. Инкассо;
3. Аккредитив;
4. Чековая форма расчета;
5. Вексельная форма расчета.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Условия, обеспечивающие выполнение договора, и санкции:

1. Пени, неустойки, штрафы;
2. Оговорка о том, что ни одна из сторон не вправе передавать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны;
3. Порядок изменения или аннулирования договора.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы (форс-
мажор)

Виды форс-мажора:

1. Длительные (война, блокада и другие политические и правовые мероприятия);
2. Кратковременные (стихийные действия, природные катаклизмы, отклонения в пути, вызванные военными действиями)

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Транспортные условия:

1. Номинарование портов погрузки (выгрузки) товара;
2. Распределение расходов по погрузке (выгрузке);
3. Выбор проформ чартера или коносамента;
4. Нормы погрузки(выгрузки) и расчет стальнойного времени;
5. Условия назначения стивидоров и агентов;
6. Ставки, условия и порядок оплаты перевозчику демереджа и диспача.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Условия сдачи-приемки товара

1. Виды сдачи-приемки;
2. Место фактической сдачи-приемки;
3. Срок сдачи-приемки;
4. Проверка количества поставленного товара;
5. Способы приемки товара по качеству;
6. Методы сдачи-приемки фактически поставленного товара.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Виды сдачи-приемки:

1. Предварительная;
2. Окончательная.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Место фактической сдачи-приемки:

1. Предприятие или склад продавца;
2. Согласованный порт отгрузки;
3. Железнодорожная станция отправления или аэропорт;
4. Порт назначения;
5. Склад покупателя;
6. Конечный пункт реализации товара.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Проверка количества поставленного товара (в случае определения количества в весовых или объемных единицах):

1. По отгруженному весу;
2. По выгруженному весу.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта
международной купли-продажи

Способы приемки товара по качеству:

1. На основе документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара условиям контракта;
2. Проверка качества фактически поставленного товара в месте приемки.

Экспортно-импортные операции

Понятие, содержание и формы типового контракта международной купли-продажи

Условия сдачи-приемки товара

1. Виды сдачи-приемки;
2. Место фактической сдачи-приемки;
3. Срок сдачи-приемки;
4. Проверка количества поставленного товара;
5. Способы приемки товара по качеству;
6. Методы сдачи-приемки фактически поставленного товара.

Лекция 10

Встречная торговля

1. Методики определения встречной торговли (ОЭСР и ООН)
2. Разновидности сделок встречной торговли (методика ООН)
3. Организация сделок встречной торговли

Встречная торговля

В международной практике существуют различные классификации сделок, осуществляемых в рамках встречной торговли.

Специалисты ОЭСР делят международные встречные сделки на две категории – торговую компенсацию и промышленную компенсацию.

Встречная торговля

Торговая компенсация - разовая операция на небольшую или умеренную сумму, включающая обмен крайне разнородными товарами, обычно органически не связанными между собой.

Промышленная компенсация - сделка на более крупную сумму, обычно соответствующую продаже промышленного оборудования или готовых предприятий; при этом существует связь между продаваемыми товарами.

Встречная торговля

Эксперты ООН выделяют три типа сделок:
бартерные, торговые компенсационные и
промышленные компенсационные.

Встречная торговля

Методика ООН

Операция встречной торговли – внешнеторговая операция, при которой покупатель финансирует часть своей закупки выручкой от реализации на внешнем рынке конкретного набора товаров и /или услуг с помощью продавца.

Участие продавца:

- Прямое (сам закупает товары покупателя);
- Косвенное (продавец обеспечивает приобретение товаров третьими лицами).

Встречная торговля

Основная терминология

Первоначальные поставки

Встречные поставки

Обязательства встречной торговли, или встречные обязательства, - юридически оформленные или существующие в виде джентльментских соглашений обязательства первоначального экспортера произвести встречные закупки

Коэффициент встречной торговли

Полная компенсация (значение коэффициента больше или равно 100%)

Частичная компенсация (значение коэффициента меньше 100%)

Встречная торговля

Классификация форм встречной торговли:

1. Сделки, осуществляемые на основе натурального обмена;
2. Коммерческие сделки, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем и составляющих определенный процент от первоначальных поставок;
3. Встречные поставки как составная часть промышленного сотрудничества

Встречная торговля

Классификация форм встречной торговли

Сделки, осуществляемые на основе натурального обмена

Бартер

Предполагает поставки однородных товаров в основном сырьевого происхождения.

Поставки товаров, как правило, происходят одновременно

Встречная торговля

Классификация форм встречной торговли

Коммерческие сделки, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предлагаемых покупателем и составляющих определенный процент от первоначальных поставок

- Коммерческая компенсация;
- Встречные закупки;
- Авансовые закупки;
- Соглашения об «оффсете»;
- Сделки типа «свитч»

Встречная торговля

Классификация форм встречной торговли

Встречные поставки как составная часть промышленного сотрудничества

- Торговля в рамках промышленного сотрудничества на компенсационной основе (сделки “buy-back”);
- Встречные поставки в рамках производственного кооперирования.

Встречная торговля

Механизмы осуществления встречной торговли:

1. Обращение к услугам специализированных торговых компаний;
2. Использование собственной внутрифирменной структуры;
3. Обращение к финансовым институтам (банкам);
4. Иные

Встречная торговля

Организационные формы встречной торговли на уровне фирмы:

1. Закупочные отделы (Counter trade Purchasing Organization - CPO);
2. Отделы косвенного содействия встречной торговли (Indirect Counter trade Organization - ICO);
3. Отделы прямого ведения встречной торговли (Direct Counter trade Organization - DCO);
4. Дочерние торговые компании.

Встречная торговля

Организация встречной торговли на национальном и международном уровне:

1. Национальные бартерные ассоциации;
2. Международные бартерные биржи;
3. Информационные базы данных по встречной торговле.

Лекция 11

Международная аренда

1. Сущность международной аренды
2. Виды и механизмы международной аренды
3. Организация международных арендных операций
4. Правовое регулирование международных арендных операций

Международная аренда

Международные арендные операции (cross-border lease) предполагают предоставление внаем товаров, пересекающих границу страны арендодателя.

Экономическая сущность – арендодатель передает арендатору товар в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного договора.

Международная аренда

Признаки сделки международной аренды:

1. Арендодатель и арендатор находятся в разных странах;
2. Арендодатель и производитель предмета аренды находятся в разных странах;
3. Все участники международной арендной операции находятся в разных странах
4. Арендные операции совершают дочерние компании ТНК и ТНБ на территории страны пребывания с местными фирмами – косвенный зарубежный лизинг (indirect international lease).

Международная аренда

Виды сделок международной аренды:

1. Экспортные (арендодатель покупает предмет аренды у национальной фирмы и предоставляет его внаем иностранному арендатору);
2. Импортные (арендодатель покупает предмет аренды у иностранной фирмы и предоставляет его внаем национальному арендатору).

Международная аренда

Виды сделок международной аренды

По срокам или продолжительности арендного договора:

1. Долгосрочная (leasing);
2. Среднесрочная (hiring);
3. Краткосрочная (renting).

Международная аренда

Виды сделок международной аренды

По содержанию:

1. Финансовая аренда (finance lease);
2. Текущая аренда (operating lease).

Международная аренда

Виды сделок международной аренды

По методам осуществления:

1. Лизинг с привлечением заемных средств инвестора (leverage lease);
2. Акционерный лизинг (big ticket);
3. Консорциальный лизинг (consortium lease);
4. Возвратный лизинг (sale/lease back);
5. Лизинг поставщику (supplier lease);
6. Лизинг, связанный с налоговыми льготами (tax-based lease);

Международная аренда

Виды сделок международной аренды

По методам осуществления (продолжение):

7. Чистый лизинг (net lease);
8. Лизинг со специальными услугами (full service lease);
9. Лизинг «типа продажи» (sale-type lease);
10. Открытый лизинг (open-ended lease);
11. Возобновляемый лизинг (roll-over lease);
12. Сезонный лизинг (seasonal/skipped lease);
13. Лизинг с изменением размеров лизинговых платежей (step-up/step-down/adjustable lease).

Международная аренда

Организация международных арендных операций:

1. Специализированные лизинговые фирмы (специализированные и универсальные по ассортименту предоставляемого внаем оборудования);
2. Промышленные ТНК (непосредственно или через дочерние лизинговые компании);
3. Лизинговые фирмы в структуре ТНБ;
4. Строительные и другие фирмы сферы услуг;
5. Торгово-посреднические лизинговые фирмы;
6. Лизинговые ассоциации.

Международная аренда

Регулирование международных арендных операций:

1. Международные договоры аренды;
2. Национальное законодательство (страны континентальной Европы (исключая ФРГ), страны Британского Содружества);
3. Правовые документы Международного Института частного права

Регулирование арендных операций в РФ

[Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О Лизинге»](#)

[Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. N 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге»](#)

[Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге \(Оттава, 28 мая 1988 г.\)](#)

[Постановление Правительства РФ от 1 февраля 2001 г. N 80 «Об утверждении Положения о лицензировании финансовой аренды \(лизинга\) в РФ»](#)

[Приказ Росавтотдора от 21 января 2000 г. N 16 «Об утверждении Методических указаний об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга»](#)

Приказ Росавтотдора от 21 января 2000 г. N 16 "Об утверждении Методических указаний об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга"

Постановление Правительства РФ от 20 ноября 1995 г. N 1133 "О внесении дополнений в Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли"

[Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. N 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» \(с изменениями от 23 апреля, 27 июня 1996 г., 21 июля 1997 г.\)](#)

[Гражданский Кодекс Российской Федерации, Часть 2, Гл. 6. Финансовая аренда \(лизинг\)](#)

Федеральный закон от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ "О лизинге"

Лизинг - совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга;

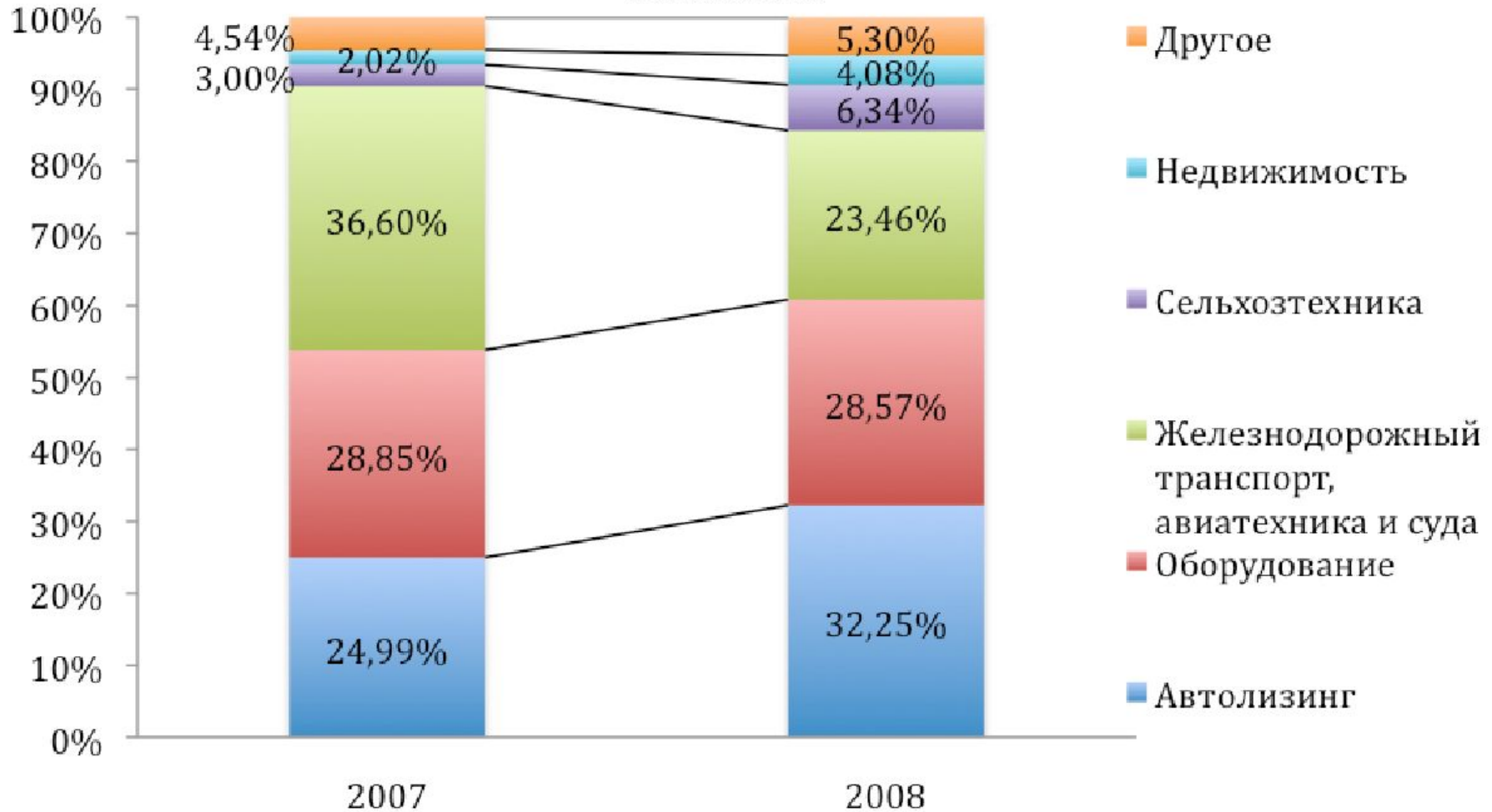
Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее - лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее - лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем;

Лизинговая деятельность - вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

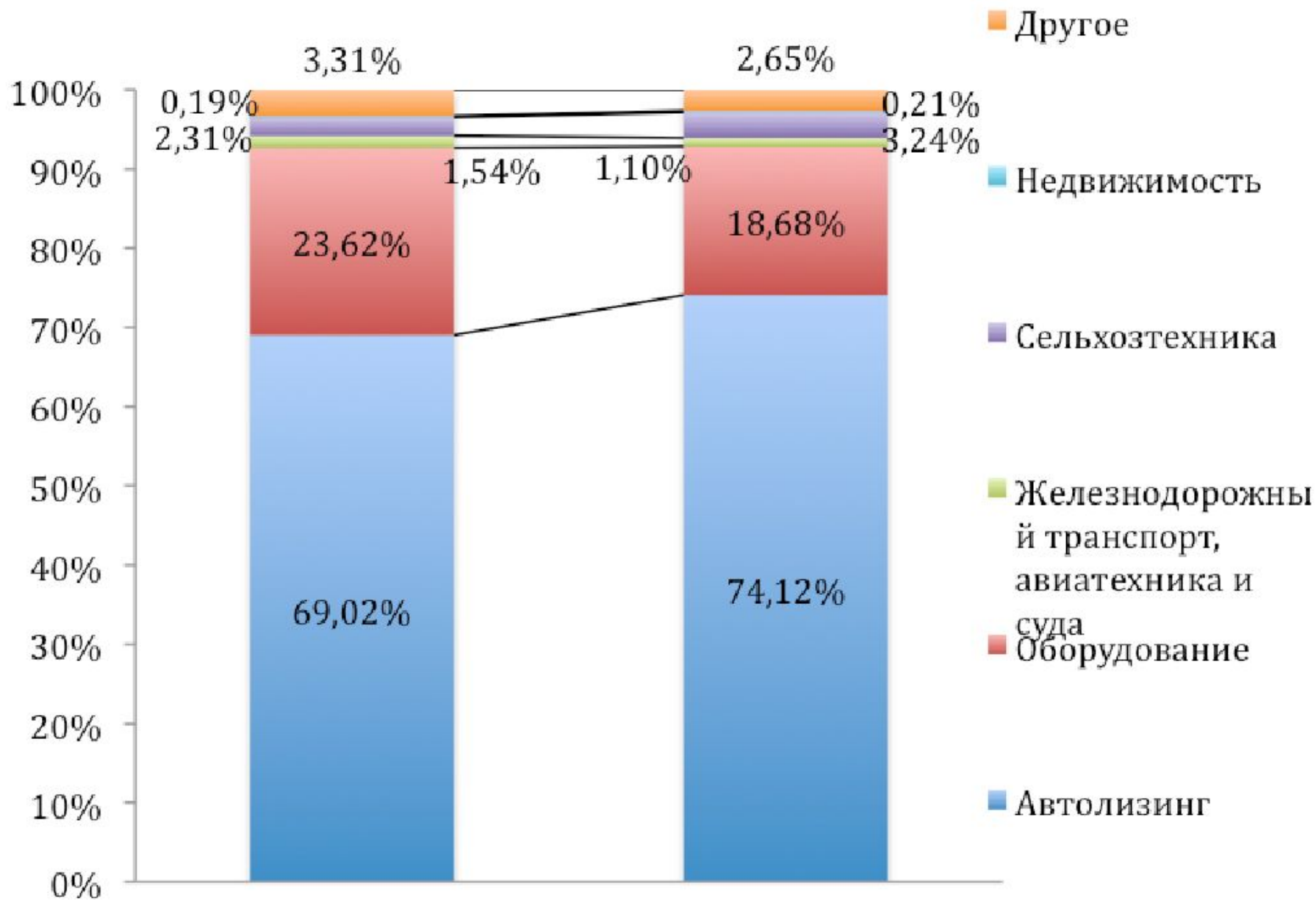
Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения, за исключением продукции военного назначения, лизинг которой осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации, Федеральным законом от 19 июля 1998 года N 114-ФЗ "О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами" в порядке, установленном Президентом Российской Федерации, и технологического оборудования иностранного производства, лизинг которого осуществляется в порядке, установленном Президентом Российской Федерации.

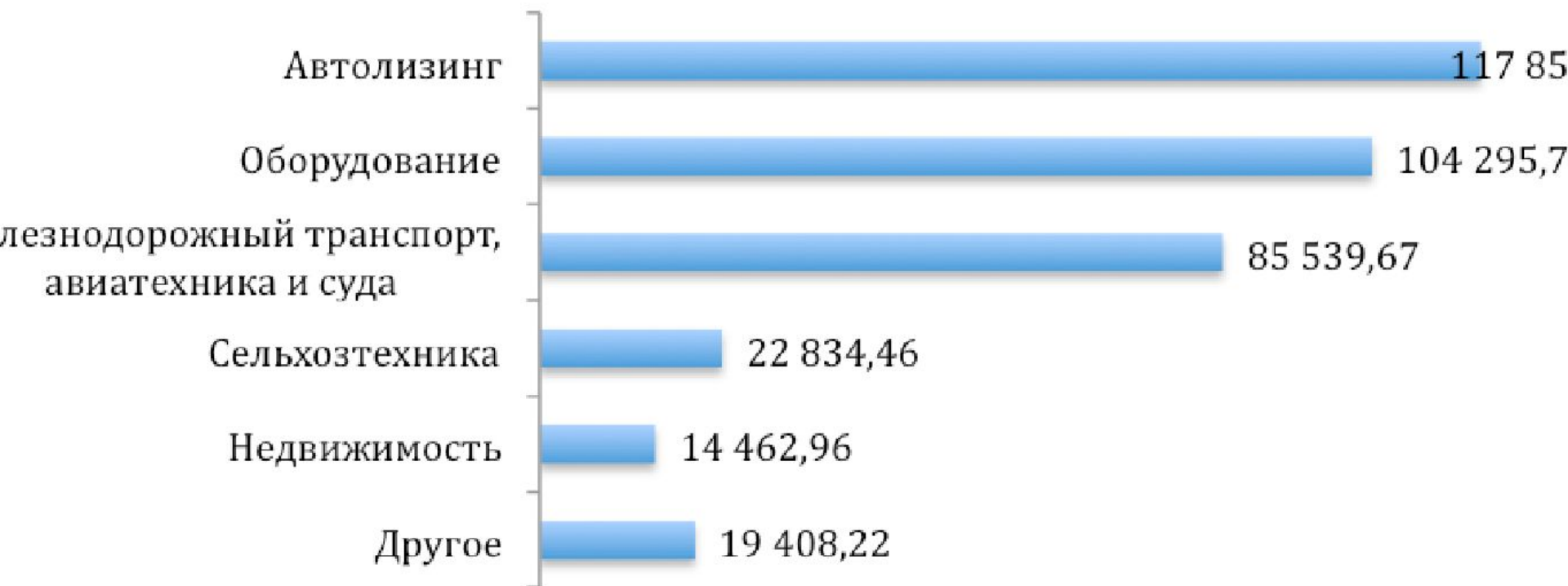
Структура рынка лизинга по объему нового бизнеса



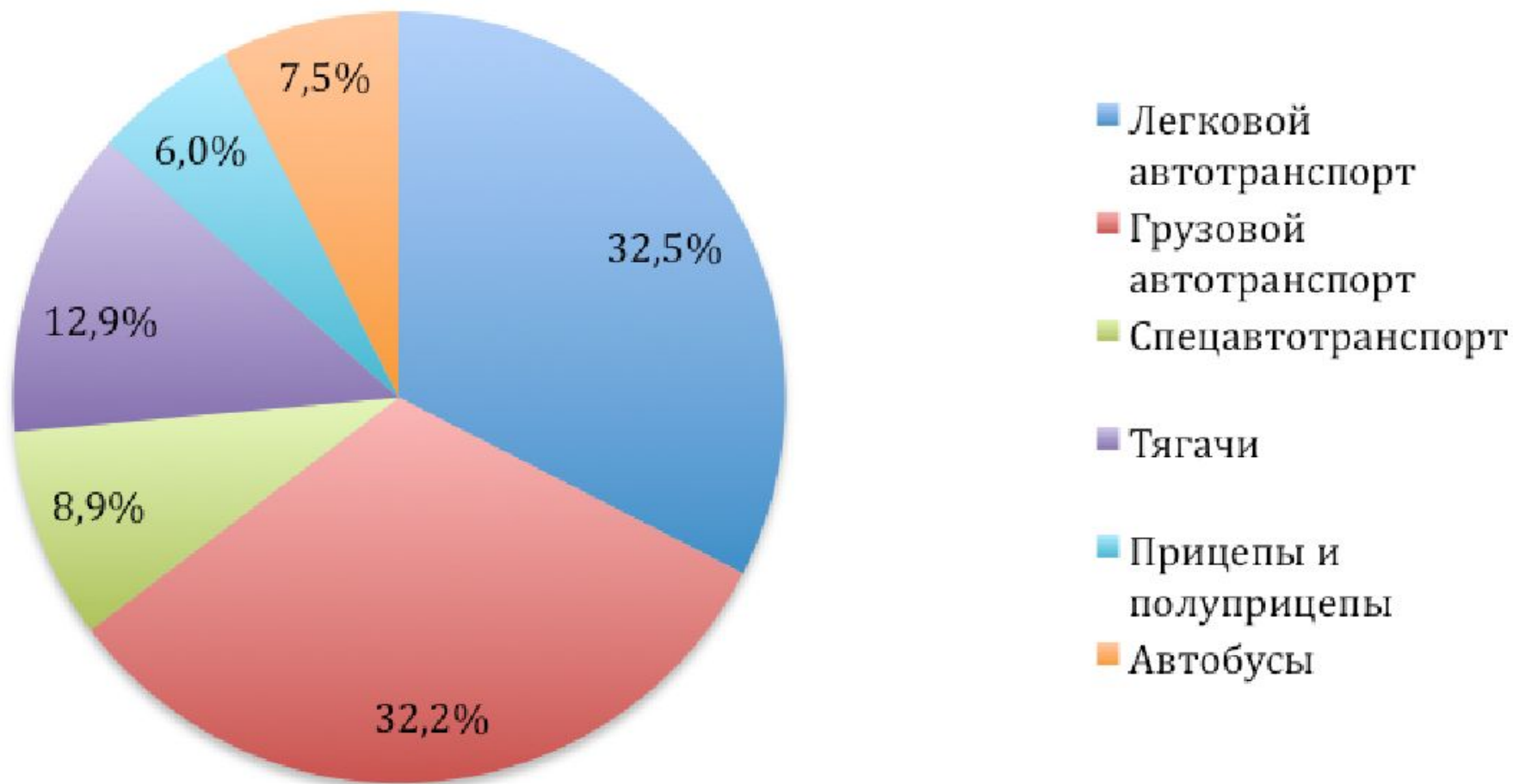
Структура рынка лизинга по количеству заключенных контрактов



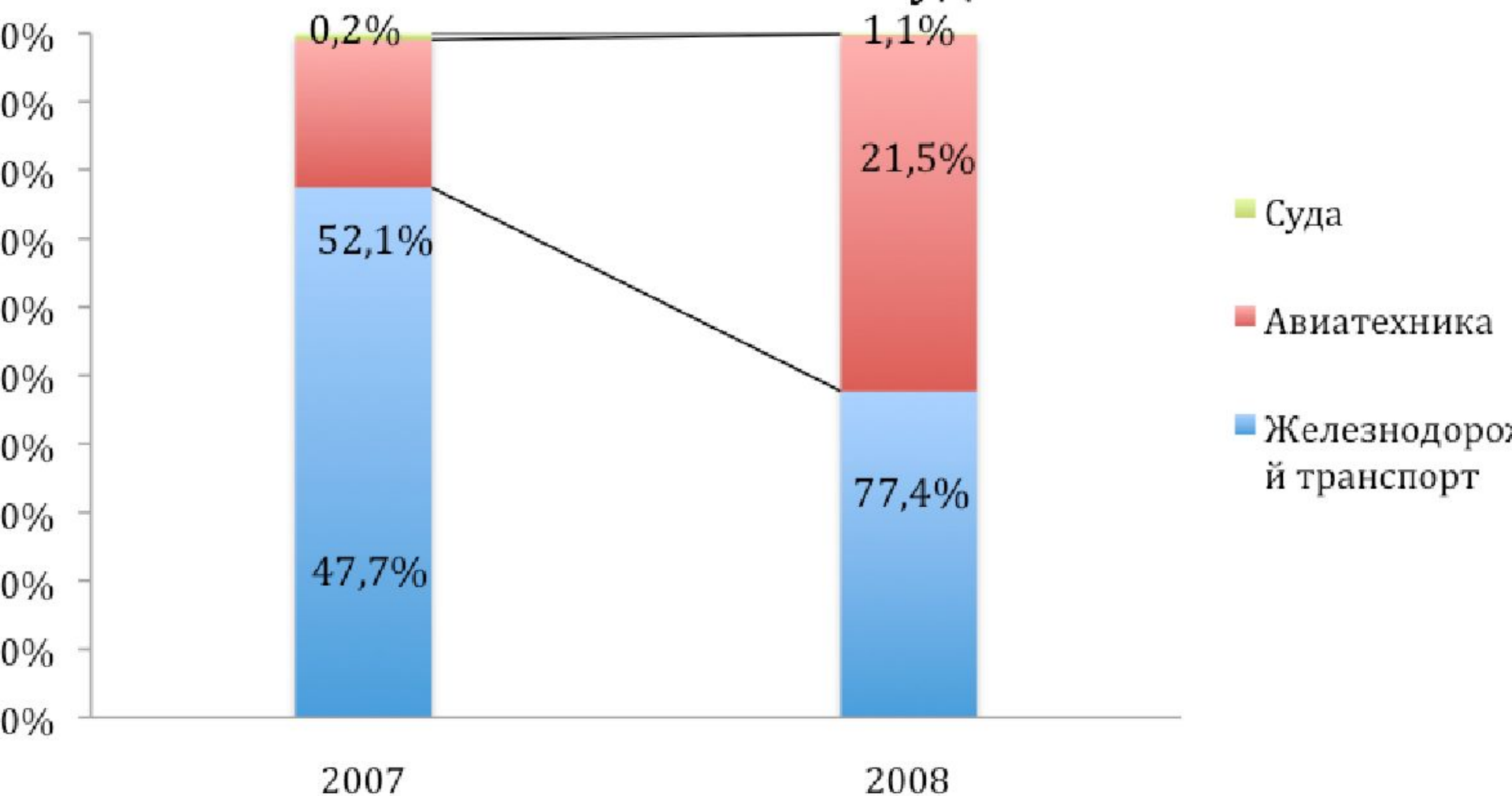
Сегменты рынка лизинга в млн руб. без НДС



Структура рынка лизинга автотранспорта по объему сделок



Структура рынка железнодорожного транспорта, авиатехники и судов



Лизинг железнодорожного, авиационного и судового транспорта

Большая доля данного вида лизинга в объеме заключенных сделок в России.

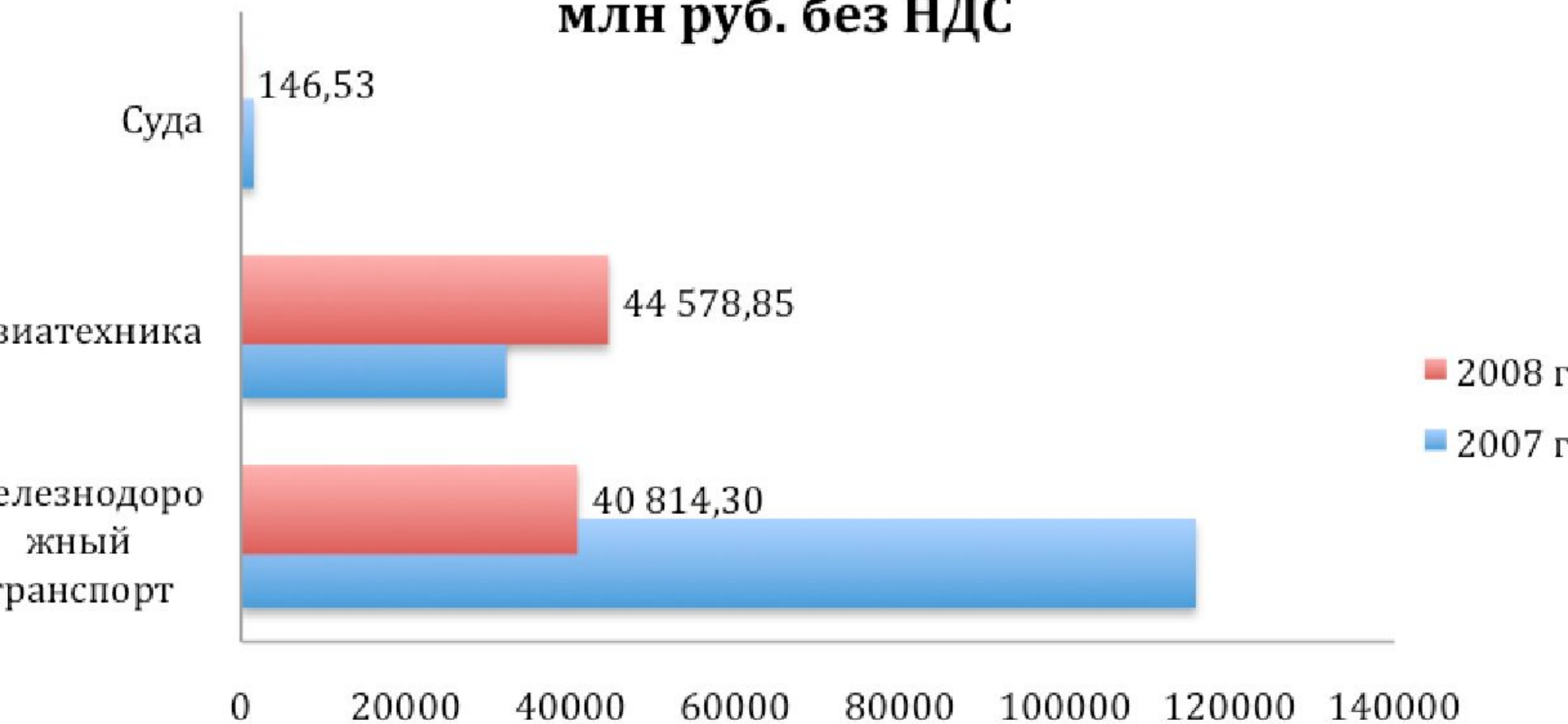
Основная причина: участие государства, либо как лизинговой компании, либо как крупного лизингополучателя (ОАО «РЖД»).

В 2008 году ситуация изменилась.

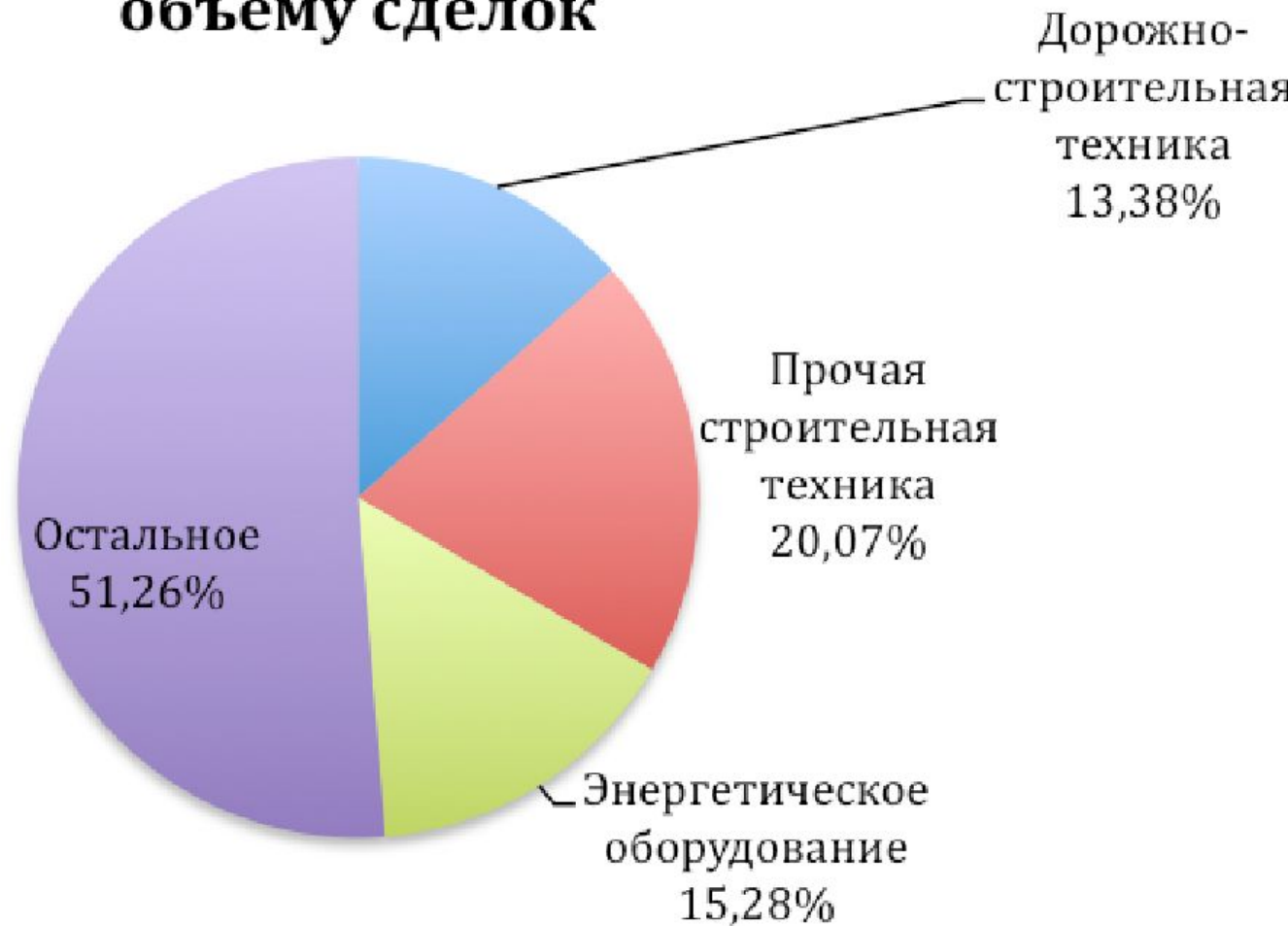
1. РЖД решило постепенно отказываться от лизинга как инструмента для обновления своих фондов.
2. по рынку больно ударило сокращения банками кредитования лизинговых компаний. Этот сегмент очень капиталоемкий. Даже в благоприятных условиях немногие лизинговые компании могли позволить себе иметь такие сделки в своем портфеле. Данный сегмент лизинга больше всех пострадал от кризиса.

Объем рынка сократился на 42,8% до 85 539, 67 млн. рублей, а количество контрактов сократилось на 7,86% до 343 контрактов. Количество компаний, занимающихся лизингом железнодорожного транспорта, судов и авиации осталось 22, но активно работающих компаний не более 5.

Объем нового бизнеса сегментов рынка железнодорожного транспорта, авиации и судов в млн руб. без НДС



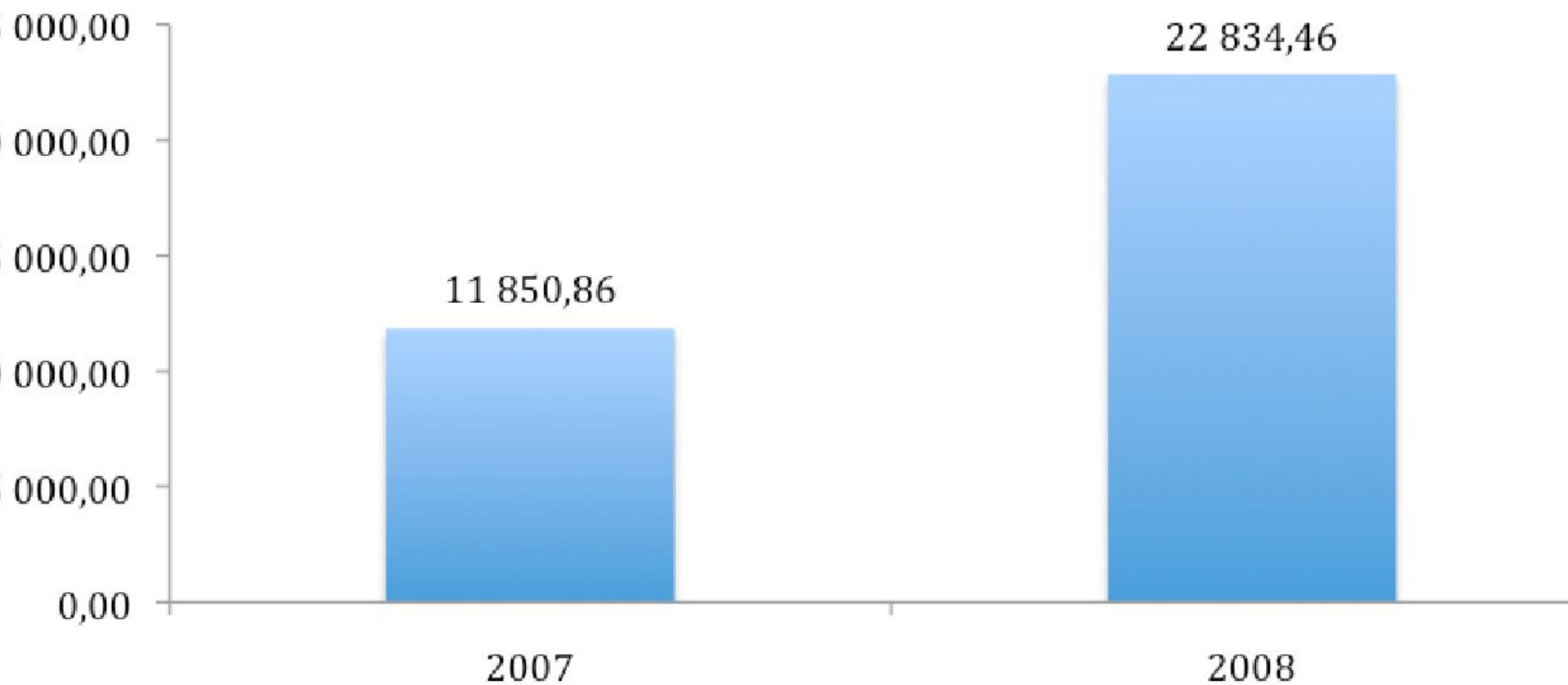
Структура рынка лизинга оборудования по объему сделок



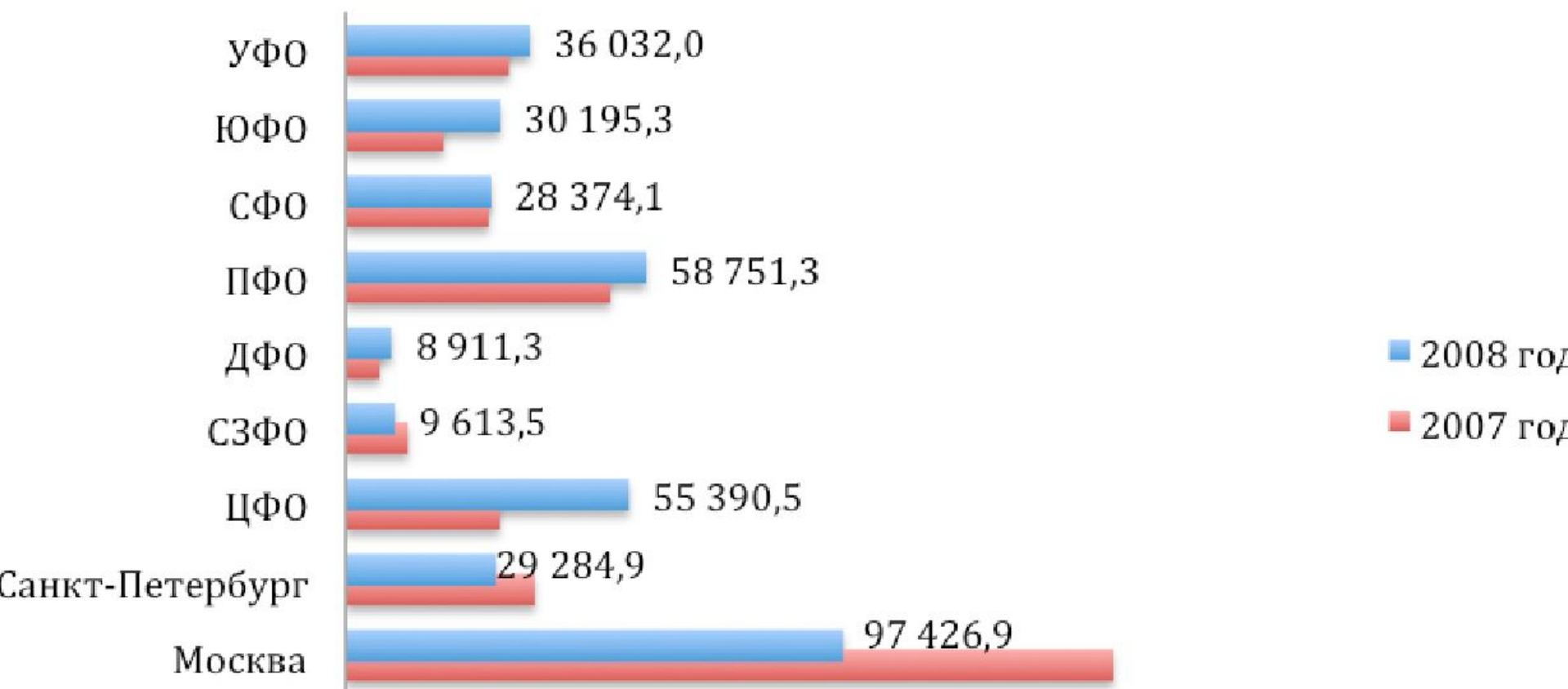
Объем нового бизнеса сегментов рынка лизинга оборудования



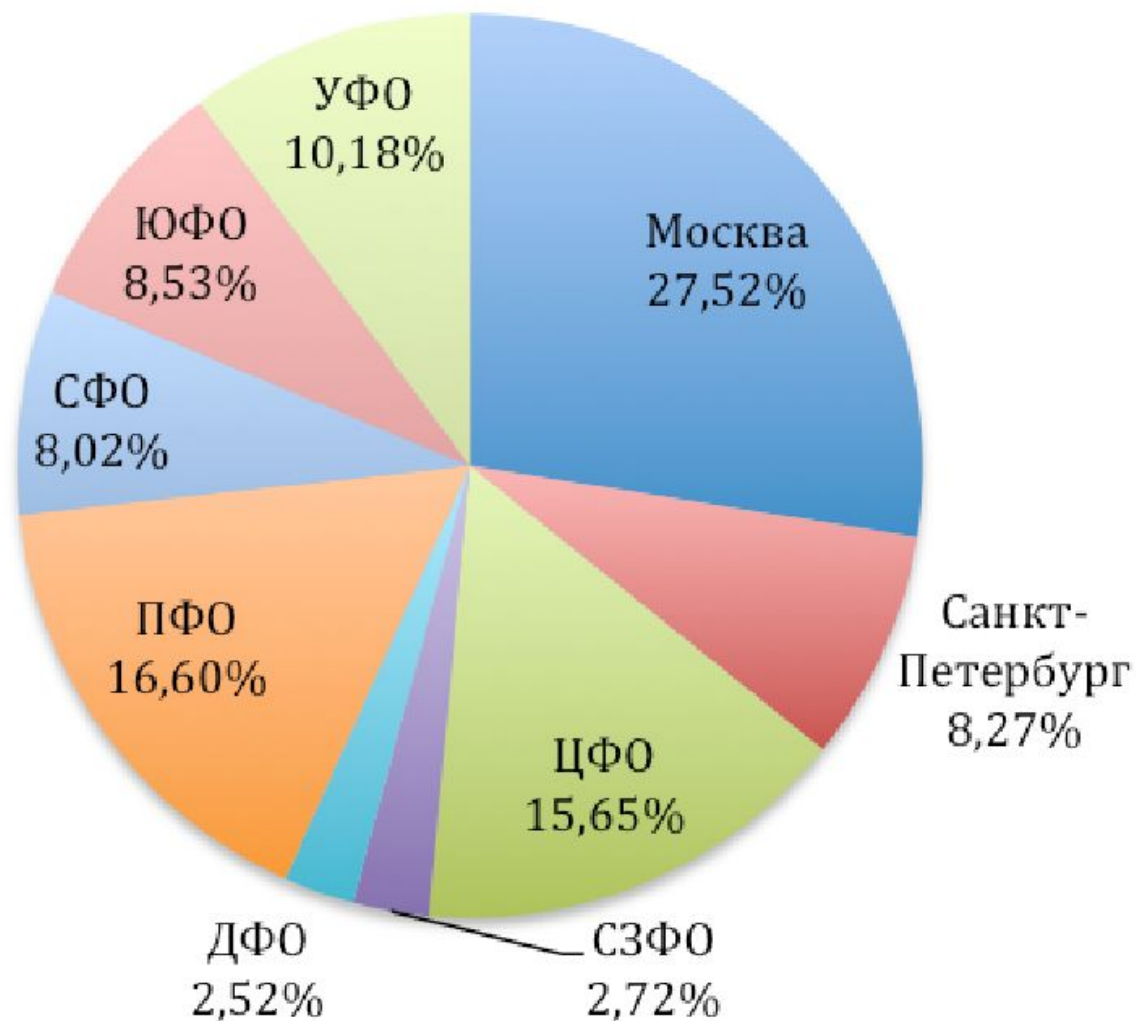
Лизинг сельхозтехники и племенного скота в млн руб. без НДС



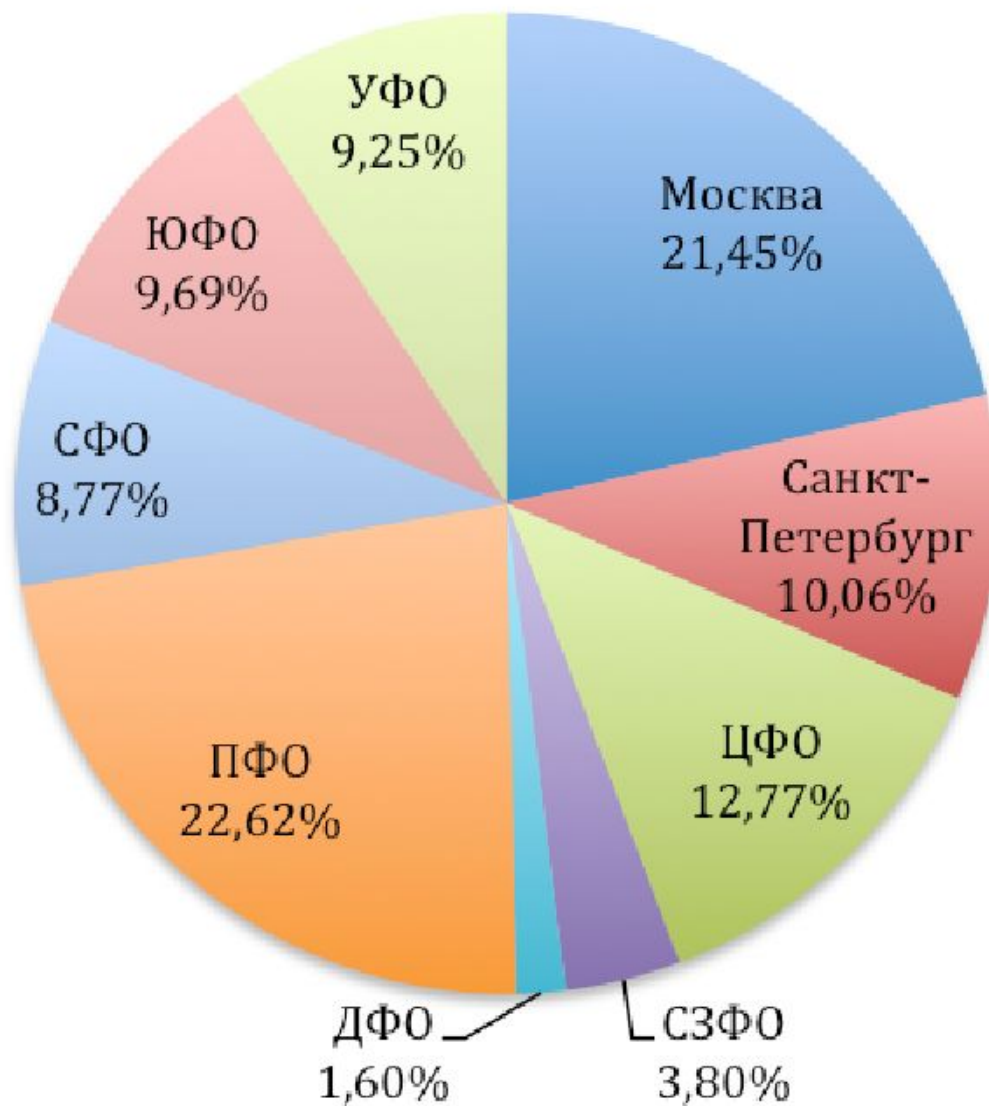
Объем нового бизнеса в регионах



Структура рынка лизинга по регионам



Структура рынка лизинга по количеству лизингополучателей



Антикризисные стратегии для лизинга

Около 70% лизинговых компаний, в т.ч. крупнейшие игроки рынка, остановили финансирование новых сделок.

25% компаний продолжают финансировать новых клиентов, существенно ужесточив условия и сузив продуктовое предложение (Europlan, «Каркаде», «Авангард Лизинг»).

Не более 5% компаний продолжают работать — приблизительно на тех же условиях, что и до кризиса. К последним относятся компании, имеющие доступ к государственному финансированию («ВТБ Лизинг», «Росагролизинг» и др.), а также некоторые компании, специализированные в наиболее конкурентном сегменте лизинга нового автотранспорта («ФБ Лизинг»), или компании при производителях («МАН Финанс», «Скания Лизинг»).

Лекция 12

Лицензионная модель выхода фирмы на внешний рынок

1. Обоснование структуры лицензионной модели выхода фирмы на внешний рынок
2. Международный обмен технологиями
3. Международный инжиниринг

Лицензионная модель

Структура лицензионной модели:

1. Операции по международному обмену технологиями;
2. Международный инжиниринг.

Лицензионная модель

Международный обмен технологиями – осуществление операций по торговле научно-техническими знаниями, имеющие своим содержанием предоставление на коммерческой основе иностранному контрагенту результатов научно-технической деятельности, имеющих не только научную, но и *коммерческую* ценность

Лицензионная модель

Виды передаваемой технологии:

1. Знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности;
2. Знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового или иного характера, применяемые в процессе разработки, изготовления, реализации и эксплуатации продукции, не защищенными охранными документами (ноу-хау).

Лицензионная модель

Международный обмен лицензиями – реализация изобретений, передовой производственной технологии, технических знаний и опыта, в основе которой лежит охрана изобретений при помощи патентного законодательства.

Патент на изобретение – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю или его правопреемнику и удостоверяющее наличие у его владельца монопольного права на использование этого изобретения.

Лицензионная модель

Патентная лицензия – разрешение, выдаваемое патентовладельцем (лицензиаром) другому лицу или фирме (лицензиату) на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой в течение определенного срока за определенное вознаграждение.

Полезные модели – «малые изобретения».

Промышленные образцы – характеристика эстетического оформления промышленных изделий

Лицензионная модель

Международное лицензирование – предоставление за границу лицензий на использование изобретений, технических знаний и опыта, а также товарных знаков.

Виды лицензий:

1. Простая (неисключительная);
2. Исключительная (ограниченная или неограниченная);
3. Полная.

Лицензионная модель

Лицензионные вознаграждения

Методы расчета:

1. На базе фактического экономического результата использования лицензии (1 группа);
2. Размер вознаграждения непосредственно не связан с фактическим использованием лицензии.
Устанавливается исходя из оценок возможного экономического эффекта и ожидаемых прибылей лицензиата на базе использования лицензии (2 группа).

Лицензионная модель

Виды лицензионных вознаграждений (1 группа):

- Периодические процентные отчисления (роялти);
- Участие лицензиара в прибылях лицензиата.

Лицензионная модель

Виды лицензионных вознаграждений (2 группа):

- Первоначальный платеж наличными;
- Паушальный платеж;
- Передача ценных бумаг лицензиата;
- Передача встречной технической документации.

Лицензионная модель

Организация международной торговли лицензиями:

- Промышленные фирмы (лицензионные отделы, лицензионные отделения, дочерние компании по международному лицензированию);
- Специализированные фирмы;
- Лицензионные или патентные агенты.

Контрольное задание

Приведите примеры международного лицензирования. Рассмотрите опыт как российских, так и зарубежных фирм, выходящих на мировой рынок

Лицензионная модель

Международный инжиниринг – инженерно-консультационная деятельность, необходимая заказчику в ходе создания новых проектов, при выполнении отдельных мероприятий.

Характер деятельности – интеллектуальный.

Цель – оптимизация инвестиций в течение всего времени осуществления инжиниринговой деятельности.

Лицензионная модель

Виды международного инжиниринга:

1. Консультативный (consulting engineering);
2. Технологический (process engineering);
3. Строительный (constructing engineering);
4. Комплексный (объединяющий первые три вида).

Лицензионная модель

Договорно-правовая база международного инжиниринга:

1. «Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия» ЕЭК ООН;
2. Типовые договоры на выполнение инжиниринговых услуг национальных и международных ассоциаций инжиниринговых фирм, наиболее крупных инжиниринговых компаний.

Лицензионная модель

Специфика договора на оказание инжиниринговых услуг:

1. Методы вознаграждения консультанта;
2. Охрана интеллектуальной собственности;
3. Использование запатентованной информации.

Лицензионная модель

Расчет вознаграждения консультанта с учетом покрытия издержек.

Методы расчета расходов консультанта:

- Время;
- Стоимость рабочей силы консультанта, помноженной на накладные расходы, плюс прямые издержки;
- Процентная доля от стоимости строительства объекта;
- Фиксированная величина плюс процентное или фиксированное вознаграждение;
- Предварительный гонорар.

Лицензионная модель

Организационные формы международного инжиниринга:

1. Специализированные фирмы:
 - 1.1. Инженерно-консультационные фирмы;
 - 1.2. Инженерно-строительные фирмы;
2. Промышленные фирмы:
 - 2.1. Компании-проектировщики;
 - 2.2. Компании-производители оборудования.

Лекция 13

Инвестиционная модель выхода фирмы на внешний рынок

1. Сущность инвестиционной модели выхода фирмы на внешний рынок
2. Мотивы ПЗИ
3. Отчуждение инвестиций
4. Международное производственное кооперирование как способ реализации инвестиционной модели выхода фирмы на внешний рынок

Инвестиционная модель

Прямые зарубежные инвестиции предполагают:

- Создание филиалов, дочерних фирм, независимых предприятий за рубежом;
- Приобретение контрольного пакета акций иностранного предприятия;
- Инвестирование уже существующих контролируемых или находящихся в полной собственности зарубежных предприятий.

Инвестиционная модель

Мотивы ПЗИ:

- Техничко-экономические;
- Создание собственной инфраструктуры за рубежом;
- Налоговые.

Инвестиционная модель

Технико-экономические мотивы ПЗИ:

1. Наличие различных барьеров для ввоза готовой продукции;
2. Производство товаров и услуг в стране их потребления более эффективно;
3. Наличие в стране инвестирования дешевых производственных ресурсов, что делает товар более конкурентоспособным на МТР;
4. Необходимость постоянного технического сопровождения реализуемой на рынке продукции и ее гарантийного и послепродажного обслуживания.

Инвестиционная модель

Создание собственной инфраструктуры за рубежом подразумевает владение :

- Объектами транспортной инфраструктуры;
- Объектами логистической инфраструктуры;
- Объектами финансовой инфраструктуры;
- Объектами информационной инфраструктуры.

Инвестиционная модель

Налоговые мотивы ПЗИ – поиск юрисдикции со льготной налоговой системой.

Налоговые гавани

Оффшорные зоны

Контрольное задание

*В чем заключаются основные отличия
налоговых гаваней от оффшорных зон*

Инвестиционная модель

Способы отчуждения инвестиций:

- Вмешательство государства (замораживание счетов);
- Национализация или экспроприация;
- Конфискация.

Инвестиционная модель

Риск отчуждения собственности иностранных инвесторов иностранным государством.

Проблемы, возникающие с выплатой компенсации:

- Компенсация выплачена не в срок;
- Компенсация выплачена в недостаточном количестве;
- Компенсация выплачена в неконвертируемой валюте.

Инвестиционная модель

Оценка национализированной собственности.

Страхование рисков потери зарубежных инвестиций:

- Государственные программы страхования иностранных инвестиций (Программа частного страхования рисков иностранных инвестиций);
- Государственные агентства (Ассоциация страхования частных зарубежных инвестиций);
- Международные экономические организации (Комитет по страхованию ОЭСР, ЮНКТАД, Агентство гарантии многосторонних инвестиций Всемирного банка)

Инвестиционная модель

Международное производственное кооперирование

Сущность – юридически самостоятельные производители разных стран на договорной основе создают отдельные виды продукции, имеющей строго адресное назначение и составляющей элементы конечной продукции.

Предпосылка производственного кооперирования – унификация объекта кооперирования (введение единых технических требований, технической документации, техники безопасности):

- путем совместной разработки документации;
- путем передачи лицензий на объект кооперирования.

Инвестиционная модель

Причина включения международного производственного кооперирования в инвестиционную модель выхода фирмы на внешний рынок – в современном международном бизнесе производственная кооперация невозможна без инвестиционного сотрудничества фирм

Инвестиционная модель

Формы международного производственного кооперирования:

1. Подрядное кооперирование;
2. Кооперирование с целью создания единого конечного продукта;
3. Кооперирование на основе договорной специализации и создания международных научно-производственных и иных специализированных объединений.

Инвестиционная модель

Формы международного производственного кооперирования

Подрядное кооперирование - кооперирование при поставках комплектующих изделий (подетальная, узловая, технологическая).

Методы подрядного кооперирования:

- Обмен между кооперантами комплектующими изделиями и осуществление сборки конечного изделия партнерами самостоятельно;
- Поставка комплектующих изделий одним кооперантом другому и осуществление сборки конечного продукта одним из партнеров.

Инвестиционная модель

Формы международного производственного кооперирования

Кооперирование с целью создания единого конечного продукта на основе организации совместного производства:

- Участие партнеров ограничивается поставками отдельных закрепленных за ними комплектующих изделий;
- Сложение сил и средств партнеров для создания нового продукта, начиная со стадии проектирования и заканчивая сбытом и техническим обслуживанием совместно созданного изделия.

Инвестиционная модель

Формы международного производственного кооперирования

Кооперирование на основе договорной специализации и создания международных научно-производственных и иных специализированных объединений:

- Соглашение о разделе производственных программ на основе договорной специализации;
- Создание международных научно-технических и производственных комплексов;
- Создание международных управленческих объединений.

Инвестиционная модель

Механизмы обеспечения традиционных форм международного производственного кооперирования

Аутсорсинг - использование внешних материальных, трудовых, интеллектуальных ресурсов в организации бизнес-процесса компании.

Субконтрактинг – способ организации производства, использующий разделение труда между заказчиком (контрактором) и субконтракторами (поставщиками). В соответствии с принятой в практике международной производственной кооперации терминологией к субконтрактации относят следующие виды производственной деятельности:

изготовление и поставка заказчику компонентов и комплектующих машин и оборудования, производимых в соответствии с международными (национальными) стандартами и поставляемых большими партиями;

изготовление и поставка узлов и отдельных деталей (изделий), производимых по спецификациям заказчика и поставляемых ему, как правило, в ограниченных количествах и в строго определенные сроки;

проектирование, изготовление и поставка заказчику узлов, блоков и отдельных деталей (изделий) в соответствии с согласованным техническим заданием.

Франчайзинг. Франчайзи осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его технологии, репутацию и имидж. Большинство конечных потребителей идентифицирует его по своему фирменному стилю и особенностям работы с франчайзером. Поэтому франчайзер обеспечивает франчайзи различными формами поддержки и регулирует определенные аспекты его деятельности. При этом не нарушается экономическая и юридическая самостоятельность франчайзи. Работа в рамках кооперации предъявляет к участникам сотрудничества повышенные требования в отношении качества производимой продукции (выполняемых работ) и четкого соблюдения ритмичности поставок (производства).

Инвестиционная модель

Организация промышленного сотрудничества на основе международной производственной кооперации:

1. На основе договоров

- поставки комплектных предприятий и оборудования с последующей оплатой их стоимости продукцией, которую предстоит изготовить на их основе;
- предоставление лицензий и (или) производственного опыта, а также знаний с последующей оплатой их стоимости поставками продукции, полученной в результате их использования;

2. На основе организации совместного производства

- совместное производство, включая научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- совместные предприятия;
- совместные проекты.

Инвестиционная модель

Кластеры предприятий и международная производственная кооперация

Особенности производственных кластеров:

- наличие крупного предприятия - лидера, определяющего долговременную хозяйственную, инновационную и иную стратегию всей системы;
- территориальная локализация основной массы хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы;
- устойчивость хозяйственных связей хозяйствующих субъектов - участников кластерной системы, доминирующим значением этих связей для большинства ее участников;
- долговременная координация взаимодействия участников системы в рамках её производственных программ, инновационных процессов; основных систем управления, контроля качества и пр.

Инвестиционная модель

Три вида кластеров, определяющих соответствующий приоритет его функционирования:

- региональные (территориальные) группы внутри одного или родственных секторов промышленности, часто привязанные к тем или иным научным школам (научно-исследовательским институтам, университетам и т. д.);
- вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка “поставщик - сборщик - сбытовик - клиент”). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- промышленные объединения большого масштаба, определенные относительно какой-либо [основной] отрасли (например, “химический кластер”, “агропромышленный кластер”).

Инвестиционная модель

Современные схемы развития международной производственной кооперации

- **Бизнес-инкубатор** обеспечивает предприятия, участвующие в данном виде кооперации, единым финансированием (например, предлагая им кредиты под фиксированный низкий процент), территорией, офисными и производственными помещениями, секретарскими и бухгалтерскими услугами и т.д. – до тех пор, пока предприятие-клиент не «встанет на ноги» и не будет способно обеспечивать себя этими услугами самостоятельно. Бизнес-инкубаторы поддерживают исключительно вновь создаваемые и находящиеся на ранней стадии развития фирмы.
- **Технопарк** - структура кооперации, созданная, как правило, на базе учебной или научной структуры с целью использования его научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие имеющихся на территории технопарка малых инновационных предприятий. Технопарки поддерживают так называемый технологический бизнес.

Контрольное задание

*Приведите примеры различных форм
международного производственного
кооперирования*