

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

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

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

**Дисциплина: Организация и
техника
внешнеэкономических
операций**

Учебные вопросы:

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

1-й вопрос:

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

Покупка оборудования в разрозненном виде происходит в следующих случаях:

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

Выгоды от торговли разрозненным оборудованием:

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

Условия консигнации

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

Главными условиями соглашений могут быть:

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

В России импорт разрозненного оборудования может осуществляться по таможенным режимам:

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

Торговля комплектным оборудованием

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

Торговля комплектным оборудованием может иметь следующие разновидности:

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

2-й вопрос:

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

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

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

Отличительные черты этой формы международной торговли

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

Поставка технологического оборудования

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

Выгоды экспортера и импортера

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

Особенности договоров на поставку машинотехнической продукции

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

3-й вопрос:

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

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

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

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

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

Общая типовая схема технологического процесса проведения подрядных торгов

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

Заказчик осуществляет функции:

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

Организатор торгов осуществляет функции:

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

Тендерный комитет осуществляет функции:

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

Участники торгов

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

Международные торги

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

Этапы торгов

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

Открытые и закрытые торги

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