



# **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 1. Организация и схема проведения внешнеэкономических операции при прямых и косвенных связях между контрагентами.**

**Л 2. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках.**

Лекция 2.1 Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами.

1. Понятие, виды и сущность международных коммерческих операций.
2. Методы реализации внешнеторговых операций.
3. Модель торговых сделок по экспорту и импорту.

Лекция 2.2 Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках.

1. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли.
2. Международные товарные аукционы и техника их проведения. Основные центры международной аукционной торговли.
3. Международные торги и организация их проведения.

**Внешнеэкономическая операция представляет собой набор определенных процедур по подготовке и осуществлению внешнеэкономических сделок, организующих, направляющих и регулирующих различные виды деятельности людей в процессе международного обмена товарами и услугами, включающий в себя маркетинговые исследования зарубежных рынков, поиск и выбор иностранного партнера, подготовку и проведение переговоров по заключению контрактов, производство товаров на экспорт, организацию международных перевозок и расчетов, страхование и таможенное оформление грузов и т.д.**

**Техника внешнеэкономических операций – это регламентированные конкретные действия в рамках отдельных процедур, в первую очередь по оформлению соответствующих документов (оферт, запросов, паспортов сделок, таможенных деклараций и т.п.)**

**По способам выхода на  
внешний рынок:**

- 1. ВЭО при прямых связях между иностранными партнерами, когда партнеры самостоятельно находят друг друга.**
- 2. ВЭО с использованием услуг посредников, когда для поиска друг друга зарубежные фирмы привлекают посредников.**
- 3. ВЭО с использованием международных товарных бирж, аукционов, торгов, когда последние служат местом заключения внешнеэкономических сделок.**

# Классификация внешнеторговых операций

5

## Направления торговли

экспорт; импорт;  
реэкспорт; реимпорт

## Степень готовности товара

готовая продукция;  
разрозненное оборудование;  
комплектное оборудование

## Формы торговли

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

## Виды товаров и услуг

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



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

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

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

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

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

# Система внешнеторговых документов ООН

Перечень названий торговых документов, используемых в международной торговле по областям применения:

1. Производство.
2. Закупка.
3. Продажа.
4. Платежи.
5. Страхование.



# Система внешнеторговых документов ООН (продолжение)

6. Посреднические услуги и обработка грузов (экспедирование, обработка грузов, складирование, терминалы и порты и т.д.)
7. Транспорт.
8. Правила вывоза.
9. Правила ввоза и транзита.
10. Другие документы.

## 1. Производство:

- Поручение на покупку; - инструкции по изготовлению; - наряд на вывоз со склада; - таблицы фуктурирования; - инструкции по упаковке; - упаковочный лист; - наряд на внутреннюю транспортировку; - статистические и др. внутренние административные документы.

## 2. Закупка:

- запрос; - письмо о намерениях; - заказ; - инструкция по поставке; - разрешение на поставку.

## 3. Продажа:

- предложение (оферта); - контракт; - подтверждение заказа; - счет-проформа; - заявка на инструкции по поставке; - заявка на фрахтование; - инструкции по отправке; - поручение на отгрузку (воздушные перевозки); - ордер на перевозку (местные перевозки); - извещение о готовности к отправке; - ордер на отправку; - извещение об отправке; - извещение о распределении документов; - коммерческий счет; - комисионное поручение.

## 4. Платежи-банковские операции:

- Инструкции по банковскому переводу; - заявка на банковскую тратту; - извещение об инкассовом платеже; - извещение о платеже по товарному аккредитиву; - заявка на банковскую гарантию; - банковская гарантия; - гарантийное письмо по товарному аккредитиву; - инкассовое поручение; - форм представления документов; - заявка на товарный аккредитив; - товарный аккредитив; - извещение об открытии товарного аккредитива; - извещение о переводе товарного аккредитива; - извещение об изменении товарного аккредитива; - банковская тратта; - переводной вексель; - долговое обязательство.

## 5. Страхование:

- Страховой сертификат; - страховой полис; - страховое объявление (бордеро); - счет страховщика; - ковер-нот.

## **6. Посреднические услуги и обработка грузов (экспедирование, обработка грузов, складирование, терминалы и порты и т.д.).**

- Экспедиторские инструкции; - извещение экспедитором агента импортера; - извещение экспедитором экспортера; - счет экспедитора; - экспедиторское свидетельство о получении груза (ФИАТА); - извещение об отправке; - складская расписка экспедитора; - расписка в получении товаров; - документы на портовые сборы; - складской вarrant; - ордер на выдачу товара; - ордер на обработку грузов; - пропуск на товар.

## 7. Транспорт:

- Универсальный (многоцелевой) транспортный документ; - расписка в получении груза, доставка; - морская накладная (линейная накладная, океанская накладная); - речная накладная; - коносамент; - коносамент (внутренние водные пути); - штурманская расписка; - гарантийное письмо; - железнодорожная накладная; - дорожная ведомость; - накладная автодорожной перевозки; - авиагрузовая накладная; - сопроводительный адрес (почтовые посылки);
- документ смешанной перевозки; - документ комбинированной перевозки; - оборотный коносамент комбинированной перевозки; - сквозной коносамент; - экспедиторское свидетельство о транспортировке (ФИАТА); - подтверждение на фрахтование тоннажа; - заявление-требование на отправку; - фрахтовый счет; - извещение о прибытии (груза); - извещение о возникновении препятствий в поставке (груза); - извещение о возникновении препятствий в перевозке (груза); - извещение о поставке (груза);
- грузовой манифест; - фрахтовый манифест; - бордеро; - контейнерный манифест (упаковочный лист грузовых единиц).

## 8. Правила вывоза:

- Заявка на выдачу экспортной лицензии; - экспортная лицензия; - декларация валютного контроля, экспорт; - таможенная декларация (по экспорту); - грузовая декларация; - заявка на свидетельство о контроле товара; - заявка на фитосанитарное свидетельство; - фитосанитарное свидетельство; - санитарное свидетельство; - ветеринарное свидетельство; - заявка на свидетельство об осмотре; - свидетельство об осмотре; - заявка на сертификат о происхождении товара; - сертификат о происхождении товара (общий термин); - сертификат о происхождении товара; - сертификат ВСП (ЮНКТАД); - декларация о происхождении товара; - свидетельство о районном наименовании; - консульская контора; - декларация об опасных грузах; - статистический документ, экспорт.

## 9. Правила ввоза и транзита:

- Заявка на выдачу импортной лицензии; - заявка на выдачу валютной лицензии; - валютная лицензия; - декларация валютного контроля, импорт; - декларация о товарах для внутреннего потребления; - декларация о немедленном таможенном высвобождении; - таможенное извещение о поставках; - грузовая декларация; - декларация о стоимости; - таможенная фактура; - таможенная декларация (почтовые посылки); - налоговая декларация (НДС); - декларация о товарах для таможенного транзита; - международная таможенная декларация, образец МЖДП; - книжка МДП; - международная декларация о транзите ТМТ; - книжка АТА; - транзитное гарантийное свидетельство; - статистический документ, импорт.

## 10. Другие документы



# Основные этапы внешнеэкономических операций

**1 этап.** Подготовка к заключению сделки (контракта).

1. Комплексное исследование рынка:

- изучение конъюнктуры рынка данного товара (ожидаемый спрос);
- анализ торгово-политических, таможенных, правовых условий рынка (таможенный режим, страховое законодательство, тарифы);
- оценка деятельности фирм-конкурентов;
- оценка деятельности фирм-потенциальных покупателей;
- расчет внешнеторговых цен на товар;
- выбор форм выхода на внешний рынок;
- Расчет предлагаемой экономической эффективности внешнеэкономической сделки.

2. Рекламная компания, предполагающая:

- размещение рекламных материалов в СМИ;
- рассылку в адрес потенциальных покупателей каталогов, проспектов с характеристиками и ценой предлагаемого товара;
- Организацию и проведение рекламной компании на рынке страны-импортера

## Основные этапы внешнеэкономических операций

3. Установление контактов с потенциальным контрагентом за рубежом путем:

- рассылки оферт (запросов);
- подтверждение заказа;
- посылки коммерческого письма с предложением вступить в переговоры по поводу заключения сделки;
- направления проформы сделки.

Техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

- информационная карта фирмы (конкурента, покупателя, поставщика);
- конкурентный лист; - рекламные материалы; - оферта (запрос);
- подтверждение оферты; - счет-проформы;
- заявки на инструкции по поставке товара;
- перечень вопросов для согласования.

## 2 этап. Заключение сделки.

Включает следующие процедуры:

- Проведение предварительных переговоров (путем переписки, личных контактов);
- Выбор способа подписания контракта;
- Акцепт покупателем твердой оферты;
- Подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;
- Выбор формы контракта купли-продажи (письменный, устный, смешанный);
- Выбор вида контракта (разовый, с периодической поставкой) и формы оплаты (денежной, товарной, смешанной);
- Окончательная доработка текста контракта;
- Подписание контракта.

В рамках перечисленных процедур техника ВЭО включает в себя следующие документы:

- переписку;
- контракт.

**3 этап.** Исполнение внешнеэкономической сделки включает процедуры:

- Обеспечение производства товаров на экспорт;
- Подготовку товара к отгрузке;
- Проведение платежно-расчетных операций;
- Страхование грузов;
- Заключение договора на экспедирование грузов;
- Организация международной перевозки грузов;
- Таможенная очистка грузов.

Техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

## ***По первой процедуре:***

- Поручения на покупку сырья, материалов, комплектующих для изготовления товара;
- Инструкции по изготовлению товара;
- Инструкции по упаковке;
- Наряд на вывоз товара со склада.

## ***По второй процедуре:***

- Извещения о готовности товара к отгрузке;
- инструкции по отправке;
- заявки на фрахт;
- ордера на отправку;
- извещения об отправке;
- извещения о распределении документов;
- разрешения покупателя на поставку;
- коммерческий счет (счет-фактуры);
- спецификации;
- техническая документация;
- гарантийные обязательства;
- упаковочный лист;
- протокол испытаний (на машинотехническую продукцию);
- сертификаты происхождения и качества;
- разрешения на отгрузку.

Техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

***По третьей процедуре (в зависимости от формы и способа международных расчетов):***

- заявки (на товарный аккредитив, на банковскую тратту, банковскую гарантию);
- извещения об открытии товарного аккредитива;
- товарный аккредитив;
- извещения о переводе товарного аккредитива;
- извещения о платеже по товарному аккредитиву;
- гарантийное письмо по товарному аккредитиву;
- банковские гарантии; переводной вексель;
- простой вексель;
- инструкции по банковскому переводу;
- платежное поручение;
- заявления на банковский перевод;
- банковский перевод;
- инкассовое поручение;
- извещение об инкассовом платеже;
- паспорта экспортной (импортной) сделки.

***По четвертой процедуре:***

- страховой полис;
- страховой сертификат;
- страховое объявление;
- счета страховщика;
- ковернота.

Техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

## ***По пятой процедуре:***

- отгрузочные поручения; - экспедиторские инструкции; - экспедиторские свидетельства о получении грузов; - складские расписки экспедитора; - расписки в получении товаров; - товаросдаточные квитанции; - ордера на выдачу товаров; - ордера на обработку грузов; - пропуска на товары; - извещения об отправке; - документы на портовые сборы; - счета экспедитора.

## ***По шестой процедуре:***

- накладные (железнодорожные, авиационные, автомобильные); - коносаменты; - штурманские расписки; - морские накладные; - доковые расписки; - дорожные ведомости; - расписки в получении грузов; - гарантийные письма; - подтверждения на фрахт; - фрахта-счета; - извещения о прибытии грузов; - извещения о возникновении препятствий к поставке товаров; - извещения о возникновении препятствий к перевозке грузов.



Техника ВЭО включает в себя оформление следующих документов:

***По седьмой процедуре:***

- грузовая таможенная декларация; - экспортная (импортная) лицензия; - декларация валютного контроля по экспорту (импорту); - заявки на выдачу валютной лицензии; - валютные лицензии; - налоговые декларации; - грузовые декларации; - таможенной извещение о поставке; - свидетельства о происхождении товара; - сертификаты качества; - ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства; - книжки МДП; - паспорта экспортной (импортной) сделки.

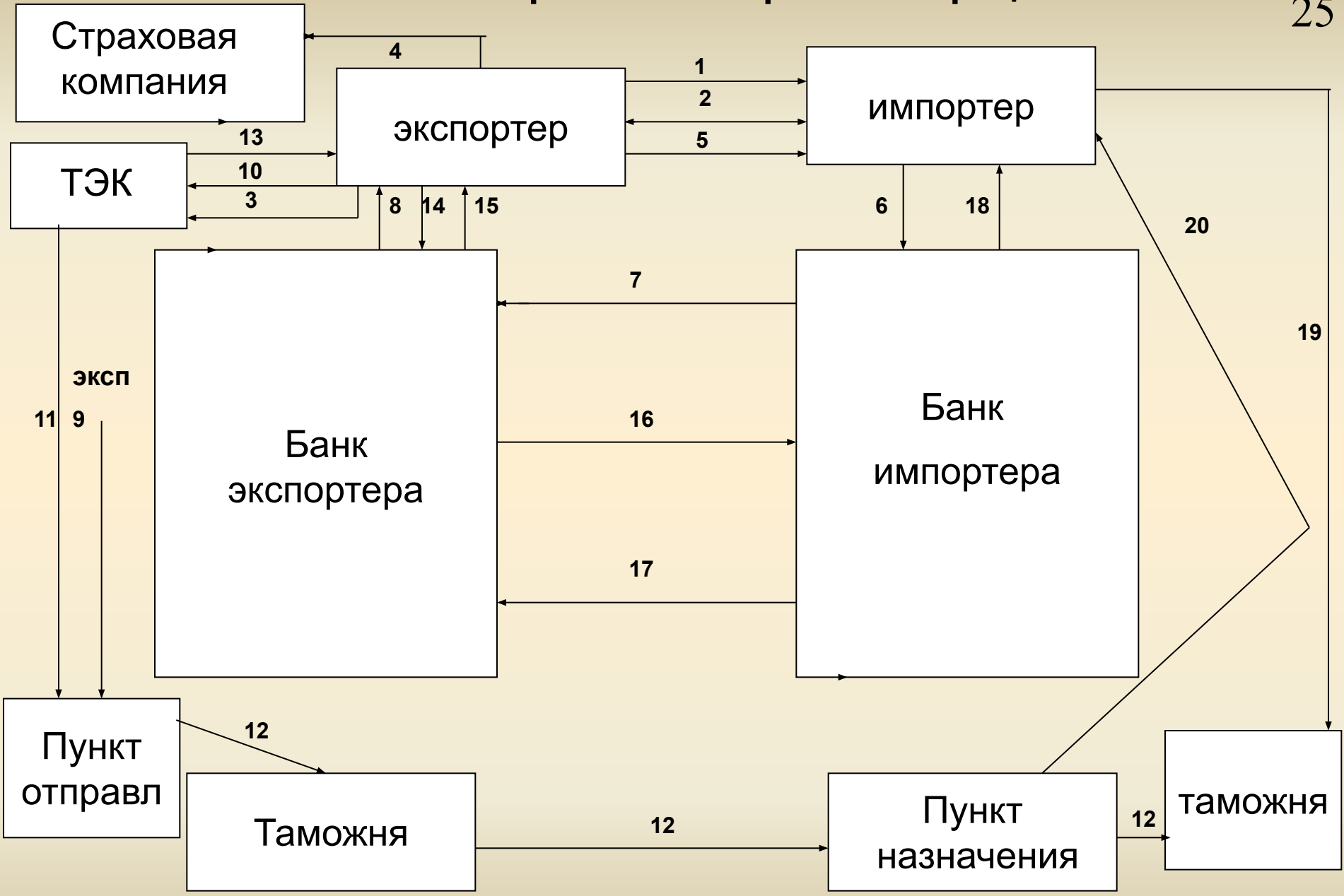
## Организация и техника экспортных внешнеторговых операций

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



# Схема прямой импортной операции

26



# Торгово-посреднические операции

## *Виды*

операции по  
перепродаже

комиссионные

агентские

брокерские

## *Формы*

Торговые дома

Комиссионные  
фирмы

Агентские  
фирмы

Брокерские  
фирмы

Факторы



### **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.

## Формы торгового посредничества

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 перепродаже	Комиссионные	Агентские	Брокерские
----------------------------	--------------	-----------	------------

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.

## Виды торговых посредников в соответствии с нормами российского права

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