



Учебная дисциплина
«Организация и техника внешнеэкономических
операций»

Модуль 3.

**Организационные формы и техника проведения
коммерческих операций в торговле основными
группами товаров**

Лекция 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

1. Особенности коммерческой деятельности по торговле машинами и оборудованием.
2. Особенности внешнеторговых контрактов на поставку машинотехнической продукции.
3. Классификация товаров на мировом рынке. Особенности внешнеторговых сделок и контрактов на товары массового спроса.

Организация и техника экспортных внешнеторговых операций

1. Снижается срок морального износа машин и оборудования с 10-15 лет до 5-8 лет в наст. время.
2. В каналы международной торговли поступают новые, ранее не известные рынку изделия.
3. Развивается торговля машинами, бывшими в употреблении.
4. Практикуется обратный выкуп устаревшей техники производителями.
5. Появляются новые формы торговли, как продажа оборудования в разобранном виде, встречная торговля, финансовая аренда и др.
6. Отношения между продавцом и покупателем с поставкой оборудования не заканчиваются, т.к. далее следует ТО и т.д.
7. Факторами покупки является не только цена, но и эксплуатационные расходы, сервис, экологичность.

Основные способы торговли машинотехнической продукцией

- 1. Закупки на международных выставках и ярмарках.**
- 2. Консигнационная торговля.**
- 3. Прямой сбыт.**
- 4. Компенсационные сделки.**
- 5. Поставки в рамках соглашения о промышленном сотрудничестве.**
- 6. Финансовый лизинг.**

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машин и оборудования

1. Нормативно-правовая база структуры и содержания заключаемых международных контрактов по этой товарной группе представлены «Общими условиями экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанными ЕЭК ООН.
2. Контракт международной купли-продажи содержит такие специфические статьи, как монтаж, проверка и испытание оборудования, подготовительные работы, обучение персонала, приемочные испытания, гарантии, пересмотр цен, техническая документация и др.
3. Контракты на поставку оборудования дополняются контрактами на поставку запасных частей в течение всего срока его использования.
4. При поставках комплектного оборудования с длительными сроками изготовления используются скользящие цены, изменяющиеся с учетом цен на сырье.

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машин и оборудования (продолжение)

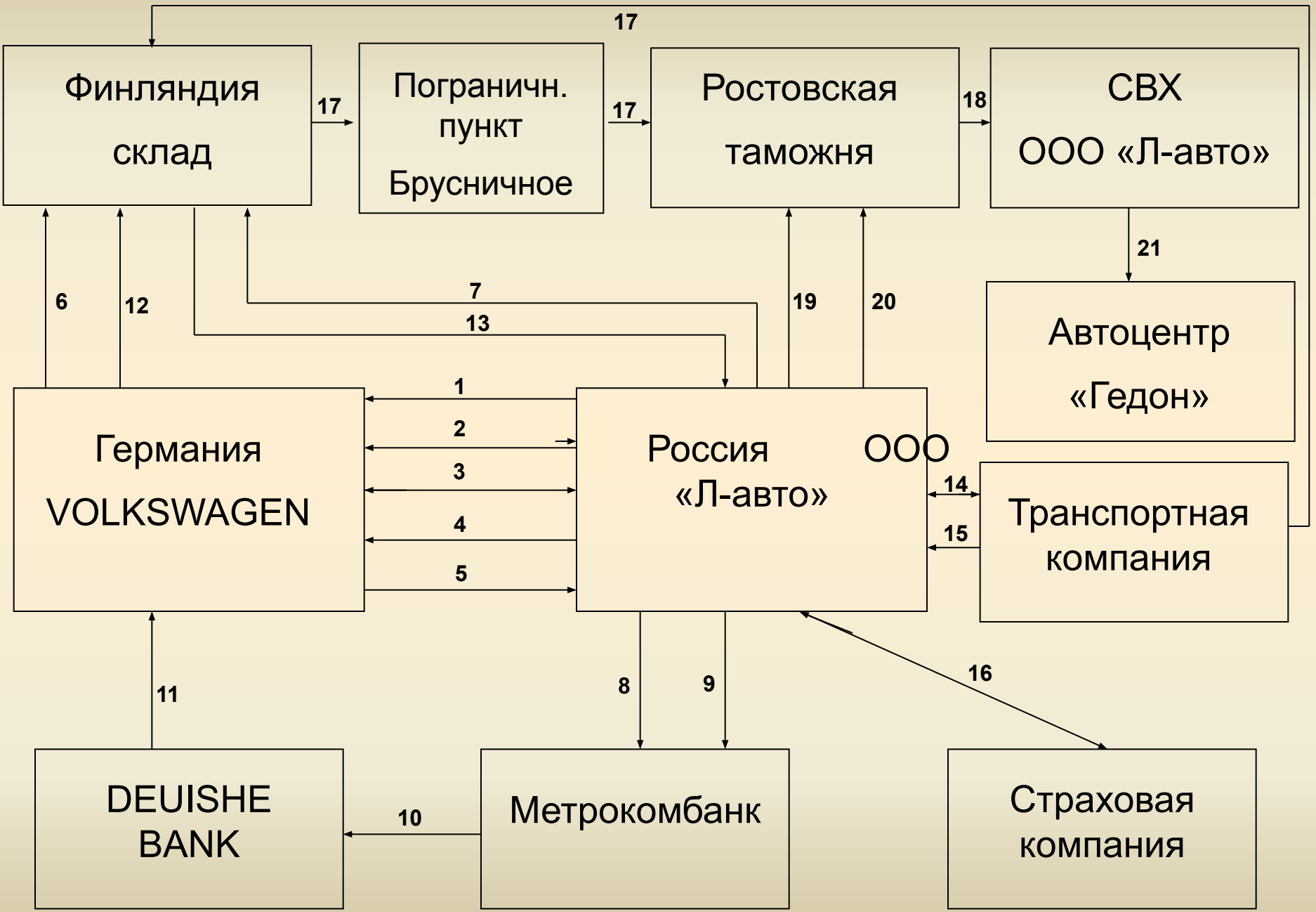
5. Чаще, чем в других контрактах, используются авансовые платежи и последующий коммерческий кредит. Условия кредита включаются в контракт либо заключается отдельное кредитное соглашение.
6. Платеж за поставки оборудования может осуществляться как в денежной, так и в товарной форме (компенсационные сделки).
7. Качество машин и оборудования в контракте традиционно связывается с его техническими характеристиками.

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машин и оборудования (продолжение)

Для случаев, когда экспортные поставки машинного оборудования сопровождаются его монтажом, «Общие условия экспортных поставок...» рекомендуют в контракте прописывать условия:

1. Монтаж о формы его оплаты (постатейная оплата, аккордная оплата).
2. Условия работы (мед. помощь, питание, проживание, безопасность и т.д.).
3. Подготовительные работы (фундамент, приспособления).
4. Правила безопасности с которыми заказчик должен ознакомить представителей поставщика по монтажу.

Схема импортной операции при поставке автомобилей



Алгоритм импортной операции для сделки между немецкой компанией «Volkswagen» и ее дилера в РФ «Л-авто»

10

1. ООО «Л-авто», проведя маркетинговые исследования, выбирает иностранного партнера «Volkswagen».
2. Заключение Соглашения о сбыте автомобилей «Фольксваген» дилером ООО «Л-авто».
3. ООО «Л-авто» подписывает с «Фольксваген» долгосрочный контракт на поставку автомобилей с учетом специфики товара и запросов потребителей.
4. ООО «Л-авто» направляет заказ в электронном виде на изготовление и покупку автомобилей (кол-во, ТХ, комплектация, внешний вид).
5. «Volkswagen» посылает ООО «Л-авто» извещение об отгрузке товара на склад в Финляндии и высылает импортеру счет на оплату товара.
6. «Volkswagen» отправляет товар в г. Ханко (Финляндия) и предназначенный для складского хранения и портовой обработки новых автомобилей для реализации на территории РФ и Украины.
7. ООО «Л-авто» заключает договор с финской компанией на оказание услуг по транспортировке, хранению и обслуживанию автомобилей на основании письменных указаний ООО «Л-авто».

Алгоритм импортной операции для сделки между немецкой компанией «Volkswagen» и ее дилера в РФ «Л-авто» (продолжение)

8. ООО «Л-авто» обращается в «Метрокомбанк» в целях оформления паспорта импортной сделки (для валютного контроля).
9. Импортер дает заявку своему банку на перевод в банк экспортера суммы платежа с банковского счета импортера.
10. Списание со счета импортера в «Метрокомбанке» и зачисление на корреспондентский счет в Deutsche Bank.
11. Deutsche Bank направляет уведомление в адрес «Volkswagen» о произведенном зачислении.
12. «Volkswagen» направляет в адрес финской компании подтверждение о произведенной оплате за поставленные товары и разрешение на отгрузку товара.
13. Финская компания сообщает импортеру о готовности к отгрузке.
14. ООО «Л-авто» заключает договор перевозки с транспортной компанией и подает заявку на перевозку не позднее 5 рабочих дней до отправления груза.
15. Перевозчик в течение 3 раб. дней с момента получения заявки уведомляет ООО «Л-авто» о возможности международной перевозки.
16. ООО «Л-авто» подписывает договор страхования на полн. стоимость.

Алгоритм импортной операции для сделки между немецкой компанией «Volkswagen» и ее дилера в РФ «Л-авто» (окончание)

12

17. Транспортная компания осуществляет перевозку груза и доставляет его на российскую таможню.
18. Перемещение автомобилей на склад временного хранения.
19. ООО «Л-авто» подготавливает пакет документов для таможенного оформления и передает их в Ростовскую таможню.
20. Оплата ООО «Л-авто» таможенных платежей. Товар поступает в свободное обращение на территории РФ.
21. ООО «Л-авто» осуществляет перегон импортных автомобилей из СВХ в автосалон.

Классификация товаров на мировом рынке

По назначению:

товары потребительского спроса и производственного назначения.

По срокам использования:

товары кратковременного и длительного пользования;
выборочного спроса, престижные, предметы роскоши.

По характеру потребления и степени обработки:

Сырье, продовольствие, полуфабрикаты, готовые изделия,
промежуточная продукция (комплектующие изделия, детали, части).

По способу изготовления:

Стандартная и уникальная

Классификация товаров в международной статистике ООН

Виды:

- Сельскохозяйственное сырье и продовольствие;
- Топливо, минеральное сырье и металлы;
- Химические продукты;
- Машины, оборудование, транспортные средства;
- Промышленные товары народного потребления.

Основные факторы, влияющие на развитие международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами

- Сокращение спроса за счет внедрения ресурсосберегающих технологий и роста самообеспечения стран продовольствием;
- Разработка и использование искусственных заменителей сырья;
- увеличения спроса на сырье и топливо со стороны развивающихся стран, создающих свою обрабатывающую промышленность;
- создание экономических группировок стран-экспортеров сырьевых товаров (ОПЕК) и региональных экономических группировок (по типу ЕС);
- государственное вмешательство в процесс регулирования внешней торговли сырьем и продовольствием;
- монополизация рынка крупнейшими ТНК, доля которых в мировой торговле составляет 33%;
- погодные условия;
- фаза экономического цикла на котором находятся промышленно развитые страны.

Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам

1. Широкое использование типовых контрактов, разработанных биржевыми комитетами, ассоциациями экспортеров и импортеров.
2. Необходимость оформления большого количества сертификатов на экспортируемый товар (ветеринарные, санитарные, фитосанитарные, карантинные и т.д.)
3. Цены не фиксируются, а устанавливаются по результатам окончательной приемки-сдачи товара.
4. В качестве базисных мировых цен используются:
 - биржевые котировки;
 - цены крупнейших экспортеров.
5. Установление опционной оговорки, дающей право продавцу отгрузить несколько большее или меньшее количество товара.
6. Детально прописывается статья «Качество».
7. Для торговли сырьевыми товарами с длительными сроками исполнения характерно включение в контракт ежегодного индексирования цены.

ЗАНЯТИЕ ЗАКОНЧЕНО