

Понятия

- **Внешнеторговая операция** – это совокупность действий по подготовке, заключению и исполнению внешнеторговой сделки.
 - **Организация ВЭО** – 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, поиски выбор иностранного партнера, подготовку и проведение переговоров по заключению контрактов, производство товаров на экспорт, организацию международных перевозок и расчетов, страхование и таможенное оформление груза и др.
 - **Техника ВЭО** – регламентированные конкретные действия людей в рамках отдельных процедур, в первую очередь по оформлению соответствующих документов (оферт и запросов, внешнеэкономических контрактов, паспортов сделок, таможенных деклараций).
- 

- Статья 153 ГК РФ: «сделками признаются действия граждан или юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей». Сделка считается действием, а договор соглашением, в договоре участвуют не менее двух лиц, а сделка может носить и односторонний характер. В мировой коммерческой практике принят термин – контракт. Контракт является юридическим оформлением внешнеторговой сделки в письменной форме.
- Внешнеторговая сделка – это договор коммерческого характера с иностранным партнером (контрагентом). Ее можно рассматривать как средство, способ осуществления внешнеторговой операции.
- Признаки ВТС: заключается с иностранным партнером, расчеты преимущественно в иностранной валюте, перемещение объекта через государственную (таможенную границу), за исключением случаев реализации товаров «на месте». В некоторых случаях закупленные за границей товары не ввозятся в Россию, а реализуются (потребляются) в стране закупки, например, для обеспечения нужд российских специалистов, работников посольств и торгпредств, находящихся в той же стране.
- Письменная форма заключения ВТС – Венская конвенция (Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.)

ВЭО можно классифицировать по ряду критериев

В зависимости от установления связей между контрагентами:

- ВЭО при прямых связях между иностранными партнерами, которые самостоятельно находят друг друга;
- ВЭО с использованием услуг посредников;
- ВЭО с использованием международных товарных бирж, аукционов, торгов, когда последние служат местом заключения сделок.

В зависимости от предмета внешнеэкономической сделки:

- - ВЭО по покупке-продаже товаров в материальной форме – сырьевых и продовольственных товаров, готовых изделий, машинотехнической продукции;
- - ВЭО по покупке-продаже услуг (международный лизинг, инжиниринг, туризм, страхование, перевозки, аудит, консалтинг);
- - ВЭО по покупке-продаже результатов творческой деятельности – патентных и ноу-хау лицензий, торговой марки;
- - ВЭО в рамках производственно-технического сотрудничества.

В зависимости от форм ВЭД:

- - ВЭО по покупке-продаже товаров и услуг;
- - ВЭО в сфере международной производственной кооперации (в рамках совместных предприятий и производств, подрядной кооперации)
- - ВЭО в сфере международного научно-технического сотрудничества (при продаже патентов и лицензий, оказанию консультационных и инжиниринговых услуг, совместному строительству объектов, обучению специалистов)
- - ВЭО в сфере финансовых и валютно-кредитных отношений по проведению международных расчетов, предоставлению кредитов и займов.

- **Основные операции:** экспорт, импорт, товарообменные (компенсационные).
- **Обеспечивающие:** изготовление, упаковка, хранение, контроль качества, сертификация экспортных и импортных товаров, их сдаче-приемке, составление необходимой документации, таможенное оформление, транспортно-экспедиторское обслуживание. Страхование, расчеты и кредитование, реклама, регистрация товарных знаков, ведение претензионных и арбитражных дел, консультирование).



Внешнеторговые сделки, характеризуемые направлением товаропотоков:

- **Экспортные** товар вывозится за границу после его продажи иностранному покупателю. Как свидетельствует мировая торговая практика, в определенных случаях допустим вывоз товара еще не проданного, но предназначенного для продажи за границей на аукционе, ярмарке или с консигнационного склада.
- Предметом экспортной сделки может являться товар отечественного производства либо закупленный в другой стране. Если закупленный за границей товар перепродается в третью страну, происходит **реэкспортная** операция. Реэкспортные операции проводились также при сооружении сложных промышленных объектов в зарубежных странах. Нередко для доукомплектации строящегося за рубежом объекта требовалось закупать в третьих странах и поставлять по реэкспорту в страну заказчика некоторые виды оборудования и материалов, которые не производятся в нашей стране.
- **Импортная** сделка характеризуется покупкой товара за границей и ввозом его в Россию.
- Обратный ввоз товара, ранее вывезенного за границу и переработанного там, является **реимпортом** (следствие неудовлетворительного качества товара или возврат непроданного с аукциона товара).
- **Товарообменные сделки** (обмен с иностранным контрагентом товарами на равную стоимость по рыночным ценам, при этом каждая из сторон выступает одновременно продавцом и покупателем). Одной из наиболее известных форм товарообмена яв. **Бартер** – прямой обмен товара на товар в равной (эквивалентной) стоимости без использования денежных средств, хотя цены на взаимопоставляемые товары тщательно калькулируются (для сопоставления предложений, полученных из разных стран, цены пересчитываются в единую валюту). Бартерные сделки целесообразно использовать при поставках по кооперации, в приграничной торговле.

Сложный вид товарообмены – компенсационны е сделки.

- Крупномасштабные сделки, в них вовлечены значительные кредитные средства с целью сооружения крупного предприятия, выпускающего продукцию в больших количествах. Долгосрочный характер и значительный временной разрыв между импортной и экспортной фазами.
- Операции с давальческим сырьем (толлинг) одна сторона, располагающая определенным сырьем в избыточном количестве и испытывающая трудности с его реализацией, поставляет свое сырье иностранному партнеру для переработки в готовую продукцию на предприятиях с недозагруженными мощностями, после переработки часть готовой продукции в сумме, эквивалентной полученному сырью, возвращается первой стороне. Таким образом, участниками сделки являются: с одной стороны – поставщик сырья и он же покупатель переработанной продукции, а с другой – перерабатывающее предприятие.
- Краткосрочные сделки исполняются в течение одного года с даты заключения. Среднесрочные (действие до трех лет). Долгосрочные (3-5 лет и более). Контракты на срок – покупатель заинтересован в получении товара строго к определенному сроку, после чего отпадает нужда в этом товаре. (елочные игрушки, семена)

Виды договоров в ВЭД

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля товарами	Контракт международной купли-продажи Бартерный контракт Компенсационные соглашения
Международная торговля услугами	Договор подряда, поручения, комиссии, перевозки, консигнации, о материально-техническом обслуживании производства, о ремонте, об эксплуатации промышленных объектов, о сотрудничестве в сфере международного туризма
Международное производственно-техническое сотрудничество	Договор о международной кооперации, договор концессии, договор на сооружение крупных промышленных объектов,
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	Лицензионные соглашения (на изобретения, ноу-хау, товарный знак), договор о выполнении НИОКР - Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы , международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть
Международное инвестиционное сотрудничество	Лизинговые соглашения, договоры о создании совместных предприятий
Международные валютно-финансовые и кредитные отношения	Кредитные соглашения, договоры о валютно-кассовом обслуживании участников ВЭД с банками

Методы выхода на внешний рынок:

1. прямой выход
2. косвенный (услуги посредника) (агент, брокер, дилер, комиссионер, дистрибьютор)
 - В зависимости от объема прав и обязанностей, которые российская сторона уступает иностранному посреднику, применяются различные виды торгово-посреднических соглашений. При этом важное значение придается двум вопросам: (1) от чьего имени и (2) за чей счет действует посредник.

Пакет документов, оформляемых при прямом контракте:

- Внешнеторговый контракт, подписанный отечественным импортером и производителем (или прямым поставщиком) закупаемой продукции.
- Спецификации, а также приложения с полным описанием товарной поставки.
- Инвойс с настоящей стоимостью закупаемого товара.
- Экспортная декларация, где указана реальная цена товара.
- Банковские документы, подтверждающие факт предоплаты за продукцию. Самый лучший вариант, когда предоплата составляет 100%, однако возможны и другие варианты, в зависимости от имеющихся договоренностей с экспортером.
- Прайс-лист фирмы-изготовителя продукции. Цены, приписанные в прайсе, должны соответствовать ценам, обозначенным в инвойсе. В случае получения скидки от фирмы-производителя, прикладывается специальное пояснительное письмо в адрес Вашей фирмы или в адрес российской таможни. Идеальный вариант, если прайс заверит еще Торгово-промышленная палата той страны, где произведен товар.
- Сертификат, где указана страна происхождения продукции общей формы, «формы А». Сертификат обычно заверяется службами той страны, где продукция была произведена. Однако бывают случаи, когда страна изготовителя или поставщика не совпадает с фактическим местом изготовления продукции.
- Договор на транспортировку груза.
- Счет на фактические транспортные услуги (с описанием маршрута), когда стоимость грузоперевозки не входит в цену продукции - по Инкотермс: EXW, FCA, FOB

Специалист ВЭД. Документы по ВТК + картинки упаковки товара

- <https://journal.tinkoff.ru/ved/>

Техника экспортной сделки

- 1) поиск и выбор рынков сбыта, включая изучение конъюнктуры рынка, определение существующего и перспективного спроса, установление уровня цен, по которым товар может быть продан, изучение маркетинговой стратегии конкурентов.
- 2) выбор наиболее целесообразных методов торговли (прямой или косвенный метод), изучение тарифных барьеров, нетарифных, требований к сертификату продукции, стандартизации, упаковке и маркировке.
- 3) проведение рекламной компании с целью продвижения товара на рынок.
- 4) подготовка и инициация писем (оферт) потенциальным покупателям.
- 5) подготовка контракта, проведение переговоров, обсуждение условий контракта, базисных условий поставки, цен, условий транспортировки и т.д.
- 6) подписание контракта.
- 7) контроль за исполнением контракта.

- Первостепенным элементом подготовки каждой внешнеторговой сделки яв. определение сущности ее предмета, т.е. решение вопроса, что именно подлежит продаже (или закупке) и поставке за границу (или из-за границы). При этом имеется в виду конкретный товар в материально-вещественной форме (определенный вид сырья, полуфабрикатов, готовых изделий потребительского или производственного назначения) либо услуга, работа, информация, результат интеллектуальной деятельности. Изыскание товара для продажи на экспорт должно базироваться на знании двух исходных факторов: реальных производственно-сбытовых возможностей товара и существующего и прогнозируемого спроса за рубежом.
- Выбор страны продажи: торгово-политические, соц.-экон., валют.-финан. условия, там-тариф. требования, текущий и потенциальный спрос на данный вид товара, емкость рынка, внутренние цены.
- Уровень цены в намеченной внешнеторговой сделке находится в прямой зависимости от многих других условий контракта. Прежде всего контрактная цена устанавливается на определенном базисе поставки. Например, цена СИФ превышает цену FOB на стоимость морского фрахта и страхования товара в пути. На цену товара существенно влияют такие условия сделки, как качество, стоимость упаковки, объем гарантий, вид используемых транспортных средств, срок поставки, условия платежа, сдачи-приемки товара. Даже характер арбитражной оговорки (место арбитражного разбирательства) может повлечь некоторое повышение или понижение контрактной цены. Поэтому расчет реальной контрактной цены возможен только после проработки целого ряда других условий сделки.

Исходные ориентиры для установления внешнеторговых цен:

1. собственные суммарные издержки и расходы внутри страны
 2. Возможный уровень цены продажи (или закупки) товара на внешнем рынке с добавлением всех расходов за границей
 3. Ожидаемая прибыль от внешнеторговой операции
- Внутривосточные издержки и расходы включают себестоимость производства экспортного товара или стоимость доработки (переработки) импортного товара, оплату финансово-кредитных и банковских операций, посреднических услуг, транспортно-экспедиторские расходы, налоги, там. платежи.