



КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ ВО ВЭД: ИХ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Юрова Наталья Вячеславовна, к.э.н., доцент

Вопросы для обсуждения

- 1. Сущность коммерческих (внешнеторговых) операций и принципы их классификации. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.*
- 2. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.*
- 3. Содержание и методы осуществления внешнеторговых операций.*



1. Сущность внешнеторговых операций и принципы их классификации.

Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг



Внешнеторговые операции

- ✓ это комплекс методов и форм по обмену товарами и услугами между контрагентами из разных стран.
- ✓ это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена.
- ✓ это комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на совершение торгового обмена и обеспечивающих такой обмен.



Внешнеторговая сделка

- это сделка, связанная с экспортом или импортом товаров, услуг, результатов творческой деятельности или прав на их использование, в которой одним из участников является иностранное физическое или юридическое лицо.



По законодательству Республики Беларусь, внешнеторговая операция – это (1)

- каждая экспортная отгрузка товаров по отдельной таможенной декларации в рамках одного внешнеторгового договора (совокупность указанных отгрузок, осуществленных в рамках одного внешнеторгового договора в течение одного дня по соответствующим таможенным декларациям, оформленным одним таможенным органом, а в случае, когда таможенное оформление не производится, по отдельному товаросопроводительному документу (документам), которая должна быть завершена поступлением денежных средств либо иными предусмотренными законодательством способами



По законодательству Республики Беларусь, внешнеторговая операция – это (2)

- каждый этап выполнения работ, оказания услуг, передачи охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности в рамках одного внешнеторгового договора (совокупность указанных этапов, осуществленных в рамках одного внешнеторгового договора в течение одного дня), оформленный актом о приемке-сдаче выполненных работ, оказанных услуг, полученной охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности либо иным документом (иными документами), предусмотренным законодательством Республики Беларусь либо государства, являющегося местом нахождения (местом постоянного жительства) нерезидента-контрагента, который должен быть завершен поступлением денежных средств либо иными предусмотренными законодательством способами
-

По законодательству Республики Беларусь, внешнеторговая операция – это (3)

- каждый проведенный платеж в рамках одного внешнеторгового договора (совокупность платежей, проведенных в рамках одного внешнеторгового договора одним банком в течение одного операционного дня), который должен быть завершен получением товаров (охраняемой информации, исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности), выполнением работ, оказанием услуг либо иными предусмотренными законодательством способами



Основные критерии классификации внешнеторговых операций

- По направлениям торговли.
- По видам товаров и услуг.
- По степени готовности товара.
- По методам торговли товарами и услугами



Внешнеторговые операции по направлениям торговли

- ▣ **экспортная операция (export)**
- ▣ **импортная операция (import)**
- ▣ **реэкспортная операция (reexport)**
- ▣ **реимпортная операция (reimport)**
- ▣ **встречные операции.**



Экспортная операция (export)

- продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца;
- или вывоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе



Импортная операция (import)

- приобретение товара у иностранного продавца с заводом в страну покупателя;
- или ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на таможенную территорию государства без обязательства обратного вывоза



Резэкспортная операция (reexport)

- приобретение товара у иностранного продавца с завозом в страну импортера с целью последующей перепродажи его, без переработки, иностранному покупателю;

- К резэкспортному товару применимы таможенные режимы: «таможенный склад», который подразумевает хранение резэкспортного товара под таможенным контролем без взимания установленных платежей и без применения мер нетарифного регулирования и, в особых случаях, режим «свободная таможенная зона», что означает ввоз иностранных товаров без уплаты пошлин и нетарифных мер регулирования, а также возможностей его доработки в установленных пределах.



Реимпортная операция (reimport)

- приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.



Встречные операции

- означают заключение встречных сделок, взаимоувязывающих экспортные и импортные операции.
- Непременным условием таких сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары (услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.



Встречная торговля (товарообмен)

- коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товаров (услуг), либо наоборот, закупка обуславливается продажей. При этом оплата предусматривается поставками товаров в дополнение или вместо финансового урегулирования.



□ Под бартерными операциями (barter) понимается обмен эквивалентными по стоимости товарами (товар на товар), которые представляет собой две сделки: купли и продажи, исключая денежные расчеты.

□ Особенности:

Бартерная сделка имеет разовый характер.

Участие в ней двух сторон.

Договор оформляется в виде одного документа, которым определяется: номенклатура, количество, качество, цена товара, сроки и условия экспорта, импорта товара, а также порядок удовлетворения претензий в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора.

Относительно короткий, в сравнении с другими формами встречной

▶ торговли, срок исполнения сделки.

Компенсационные сделки


- предполагают обмен несколькими товарами, допускает стоимостную разницу между взаимными поставками, т.е. «неконвертируемое сальдо»



Встречные закупки

- (offset trade, counter trade), или «бай-бек» (buy-back) означает обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера, т.е. продавец поставляет покупателю товар на обычных коммерческих условиях и одновременно берет на себя обязательство закупить у него встречный товар в размере определенного процента от суммы контракта. Встречная закупка предусматривает заключение двух юридически самостоятельных, но фактически взаимосвязанных сделок купли-продажи.



-
- **Операции на давальческом сырье** (commission way) используется когда, экспортер располагает ресурсами, но не имеет производственных мощностей для их переработки.
 - **Выкуп устаревшей продукции**, используется когда при продаже новых машин, оборудования из их стоимости вычитается стоимость машин, бывших в употреблении (Б/У). При этом используются таблицы уценки Б/У машин, учитывающие их физический и моральный износ.
-
- 

Внешнеторговые операции по видам товаров и услуг:

- продукция промышленного назначения;
- сырьевые ресурсы;
- продовольственные и потребительские товары;
- научно-техническая продукция;
- услуги: транспортные, консалтинговые, инжиниринговые, финансовые, туристические, и т.д.



Внешнеторговые операции по купле-продаже продукции промышленного назначения

- доля промышленных товаров в общей структуре внешней торговли страны определяет ее научно-технический потенциал, уровень промышленного развития и место государства в международном разделении труда.



Внешнеторговые операции по купле-продаже сырья

- ▣ **Сырье** или **сырым материалом** становятся исследованные, разведанные и добытые природные богатства.
 - ▣ На практике под **сырьем** понимаются продукты добывающей промышленности и сельского хозяйства, а под **основными материалами** - продукция обрабатывающей промышленности.
 - ▣ **Сырье** - это комплекс, объединяющий материалы, непосредственно добываемые из окружающей среды (нефть, руды, лес и т.д.) и материалы, подвергшиеся обработке с целью использования их в качестве сырья для производства готовой продукции
-

По статистике ООН к сырью относятся:

- продовольственные ресурсы,
- продовольственные культуры,
- продукты животноводства и рыболовства,
- сырье для пищевой промышленности,
- кожевенное сырье,
- каучук,
- лесопродукты, включая бумагу,
- текстильные волокна,
- руды и другие минералы, включая минеральные удобрения,
- топливные товары и цветные металлы



-
- Примером межгосударственного регулирования рынков сырьевых товаров является Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Под ее эгидой разрабатывается международные товарные стабилизационные соглашения (МТС), заключаемые между экспортерами и импортерами сырья.

Международные товарные соглашения (МТС) применяются для регулирования торговли сырьем с целью стабилизации рынка, снижения спекуляции и ограничения сферы деятельности ТНК



Международные товарные соглашения (МТС)

можно разделить на три вида

- **Стабилизационные МТС** заключаются для стабилизации цен на сырье путем приведения в равновесие спроса и предложения. Это достигается посредством установления для участников соглашения квот на производство и экспорт сырья, а также созданием стабилизирующих запасов. Стабилизационные МТС обычно заключаются на такие товары, как каучук, какао, олово, кофе и ряд других.
- **Административные МТС** заключаются для статистического анализа и выработки общих рекомендаций по торговле некоторыми видами товаров, например по пшенице и сахару.
- **МТС по мерам развития** направлены на развитие экспортных потенциалов производителей сырья. Такие соглашения заключаются по джуту, древесине ценных пород, растительным маслам и т. д.



Внешнеторговые операции по купле-продаже продовольствия

- В международной торговле в соответствии с СМТК (*Стандартная международная торговая классификация ООН – СМТК*) к продовольственным товарам относятся:
- продукция земледелия, животноводства, лесного хозяйства, рыболовства и морского промысла, а также полученные на их основе полуфабрикаты и определенные готовые товары.





- Основные позиции на мировом рынке продовольствия занимают зерновые и продукты их переработки, маслосемена, растительные масла, жиры, шроты, овощи и фрукты, мясо и мясопродукты, молочные продукты, кофе, какао, чай, сахар, рыба и морепродукты

Основные экспортеры продовольствия страны с рыночной экономикой – более 70%



-
- Большой вклад в регулирование рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия вносит Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО), (англ. – Food and Agriculture Organization, FAO)



-
- Так, удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в мировом экспорте полезных ископаемых (без нефти, которая реализуется, в основном, по контрактам со сроком исполнения в течение 1 года) составляет 50–60%, а в экспорте переработанного сырья – 5–7%.

 - Крупнейшие объекты торговли по долгосрочным экспортным контрактам: природный газ (доля контрактов 70–80%), каменный уголь – 75%, железная руда – 60–70% и нефть – 10–15%.

 - Это составляет 85–90% совокупной стоимости сырья, сбываемого по долгосрочным контрактам.
-

Внешнеторговые операции по купле-продаже потребительских товаров. Особенности:

- экспортер потребительских товаров никогда не имеет дело с конечным потребителем, а только с оптовым покупателем;
 - реализации потребительских товаров в стране импортера обязательно должны предшествовать маркетинговые исследования, реклама и т.д.
 - ассортимент потребительских товаров должен быть достаточно широк, чтобы удовлетворить большую часть потребителей;
 - определяющими критериями при реализации потребительских товаров является их новизна и качество.
-



Внешнеторговые операции по купле-продаже научно-технической продукции. Коммерческие формы:

- продажа технологии в материализованном виде - станков, агрегатов, автоматического и электронного оборудования, технологических линий и др.;
- прямые инвестиции и сопровождающие их строительство, реконструкция, модернизация предприятий, фирм, производств;
- портфельные инвестиции, в том числе совместные предприятия, если они сопровождаются потоком инвестиционных товаров, а также лизингом;
- продажа патентов;
- продажа лицензий на все виды запатентованной промышленной собственности и незапатентованные виды промышленной собственности;
- совместное проведение НИОКР, научно-производственная кооперация;
- инжиниринг.



Внешнеторговые операции по купле-продаже услуг

- Услуги - это различные функции для их покупателя, которые не включают или включают случайно продажу реального продукта.



К основным операциям купли-продажи услуг относятся:

- операции по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг);
- арендные операции;
- операции по оказанию социальных услуг (в том числе международный туризм);
- операции по купле-продаже информации и оказанию консультативных услуг по совершенствованию управления.



К обслуживающим операциям купли-продажи услуг относятся:

- транспортно-экспедиторские; международных перевозок грузов; хранение грузов; страхование грузов;
- проведение международных расчетов; таможенное оформление; рекламирование;
- маркетинговые услуги;
- юридические услуги и т.д.



Согласно классификации Генерального соглашения по торговле услугами, выделяют:

- 1) деловые, включая профессиональные и компьютерные;
- 2) услуги связи;
- 3) строительные и инжиниринговые услуги;
- 4) финансовые услуги;
- 5) туризм и путешествия;
- 6) рекреационные, культурные и спортивные услуги;
- 7) транспортные услуги;
- 8) услуги по охране окружающей среды;
- 9) услуги в области здравоохранения;
- 10) услуги в области образования;
- 11) услуги по распределению;
- 12) прочие услуги.

ГАТС предусмотрены 4 взаимосвязанных способа предоставления услуг:

- ▣ **Трансграничное перемещение** - поставка услуги иностранному потребителю через границу с территории одной страны на территорию другой
- ▣ **Коммерческое присутствие** - предоставление услуг за рубежом, в принимающих странах, посредством создания коммерческих структур.
- ▣ **Потребление за рубежом** - перемещение покупателя в страну производства услуги.
- ▣ **Перемещение поставщиков услуг (физических лиц)** - механизм совершения сделок по международной торговле услугами, когда продавец приезжает из страны, экспортирующей услуги, к покупателю в страну.

2. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.



Различают внешнеторговые операции по купле-продаже:

- готовой продукции,
- продукции в разобранном виде,
- комплектного оборудования



Торговля готовой продукцией

- т.е. продукцией готовой к употреблению без дополнительной обработки.
- Организация предпродажного сервиса – комплекс работ по расконсервации изделий после транспортировки на склад. Цель этой услуги - подготовить товар к продаже, придать ему наилучший вид.
- Предпродажная доработка товара – производится с целью повышения конкурентоспособности товара, улучшение его экологических характеристик и других индивидуальных требований заказчиков

Торговля продукцией в разобранном виде

- Если товаром является крупные и громоздкие сооружения, оборудование, строительные конструкции, мебель, башенные краны и т.д., когда технически невозможно или экономически нецелесообразно транспортировать продукцию в готовом виде;
- При существующих в ряде стран запретов или ограничений на ввоз продукции, аналогичной выпускаемой национальными производителями.



Соглашение о прогрессивной сборке

□ предусматривает организацию сборочного производства готовой продукции из импортируемых узлов и деталей. Иностраный партнер может продать лицензию на саму продукцию и «ноу-хау» (know - how) на производство узлов и деталей, поставлять техническое оборудование либо рекомендовать импортеру других иностранных поставщиков оборудования. Импортер без потери времени может начать выпуск готовой продукции, постепенно отказываясь от закупок узлов и деталей за счет налаживания собственного производства. Главными условиями соглашения могут быть:

- а) передача лицензий на готовую продукцию и «ноу-хау» по производству узлов и деталей;
- б) выполнение проектов предприятия и организация производства
- в) поставка узлов и деталей для сборки конечной продукции;
- г) поставка основного и вспомогательного оборудования для производства готовой продукции или рекомендация поставщиков

Торговля комплектным оборудованием

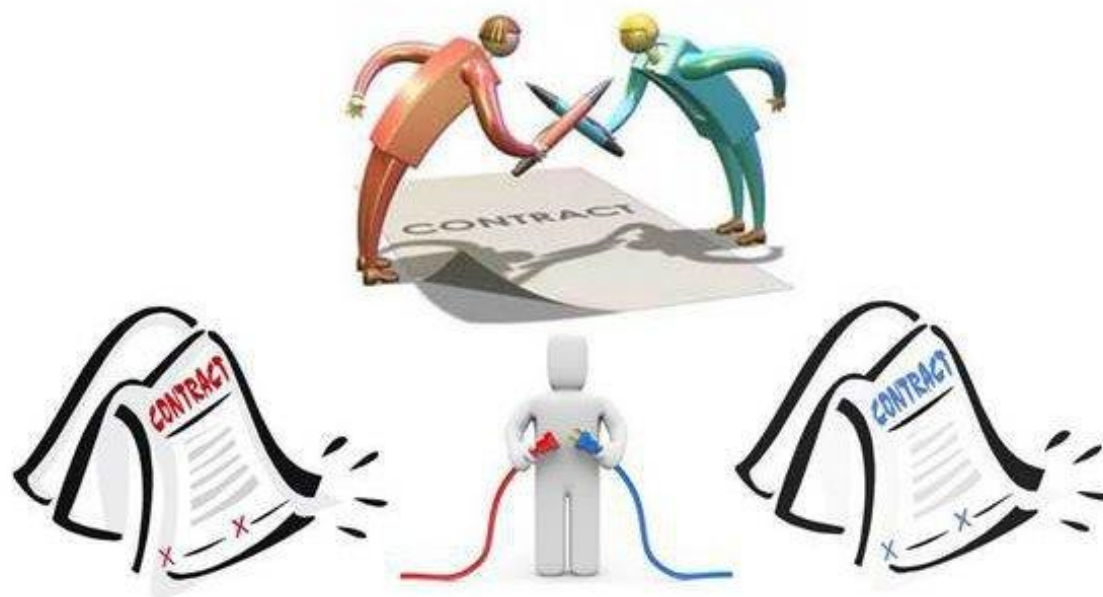
Комплектным считается оборудование промышленного предприятия, представляющее единый законченный технологический комплекс.

Торговля комплектным оборудованием может иметь следующие разновидности:

- а) сооружение объектов на условиях «под ключ»;
- б) контракты с субподрядными фирмами.



3. Содержание и методы осуществления внешнеторговых операций



□ Различают прямой (direct selling) и косвенный (indirect selling) методы осуществления внешнеторговых операций.

- Прямой метод основан на использовании нулевого канала распределения товара, когда между контрагентами устанавливаются непосредственные связи без посредников.
- Косвенный метод предполагает использование посредников в международной торговле. Это повышает оперативность внешнеторговых операций, ускоряет торговый оборот.



Посредники создают или используют три вида сбытовых сетей:

- собственную сбытовую сеть, которая состоит из сбытовых отделов головного посредника (как правило, импортера) и его отделений, обычно расположенных в торговых центрах региона страны;
- независимую сбытовую сеть, состоящую из дочерних компаний с участием капиталов основных посредников и независимых сбытовых фирм, которые занимаются оптовой и розничной торговлей;
- смешенные сети, состоящие из собственных сбытовых отделов и независимых сбытовых фирм.

Недостатки проведения операций через посредников:

- удорожание импортных товаров;
- снижение доходов от экспорта, так как часть выручки остается у посредника;
- экспортер непосредственно не взаимодействует с рынком, он не изучает самостоятельно его конъюнктуру и потребности своего покупателя.



Преимущества:

- использование посредников позволяет привлекать их капитал для выполнения транспортно-экспедиторских, страховых, сбытовых и сервисных операций, что дает возможность экспортеру экономить собственные средства;
 - посредники часто берут на себя обязанности и риски по доставке товаров в страну импортера, подготовке их к сбыту (сортировке, упаковке, маркировке и т. д.);
 - привлечение торговых посредников освобождает поставщика от организации сбыта товаров;
 - посредники располагают наибольшей информацией об условиях рынка, имеют деловые связи, без них сложно обойтись, когда, прямой экспорт затруднителен вследствие импортных ограничений;
 - посредники имеют непосредственный контакт с потребителями, они более оперативно реагируют на изменение их потребностей и располагают информацией о конкурентоспособности продукции
-



-
- ▣ *Коммерчески целесообразно* действовать через посредников при выходе изготовителя на отдаленные и слабоизученные рынки, а также на известный рынок, но с новыми товарами



БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

yurova@tut.by

