

Сбытовая политика в международном маркетинге

Основные решения в сфере сбыта в ММ

1. **Сбытовая (дистрибутивная) стратегия** – определение метода продажи товаров для определения конечных рынков и типов используемых контрактных соглашений
1. **Место размещения** – определение количества и местоположения торговых точек
1. **Система логистики** – определение наилучшего способа доставки товаров посредникам или конечным покупателям

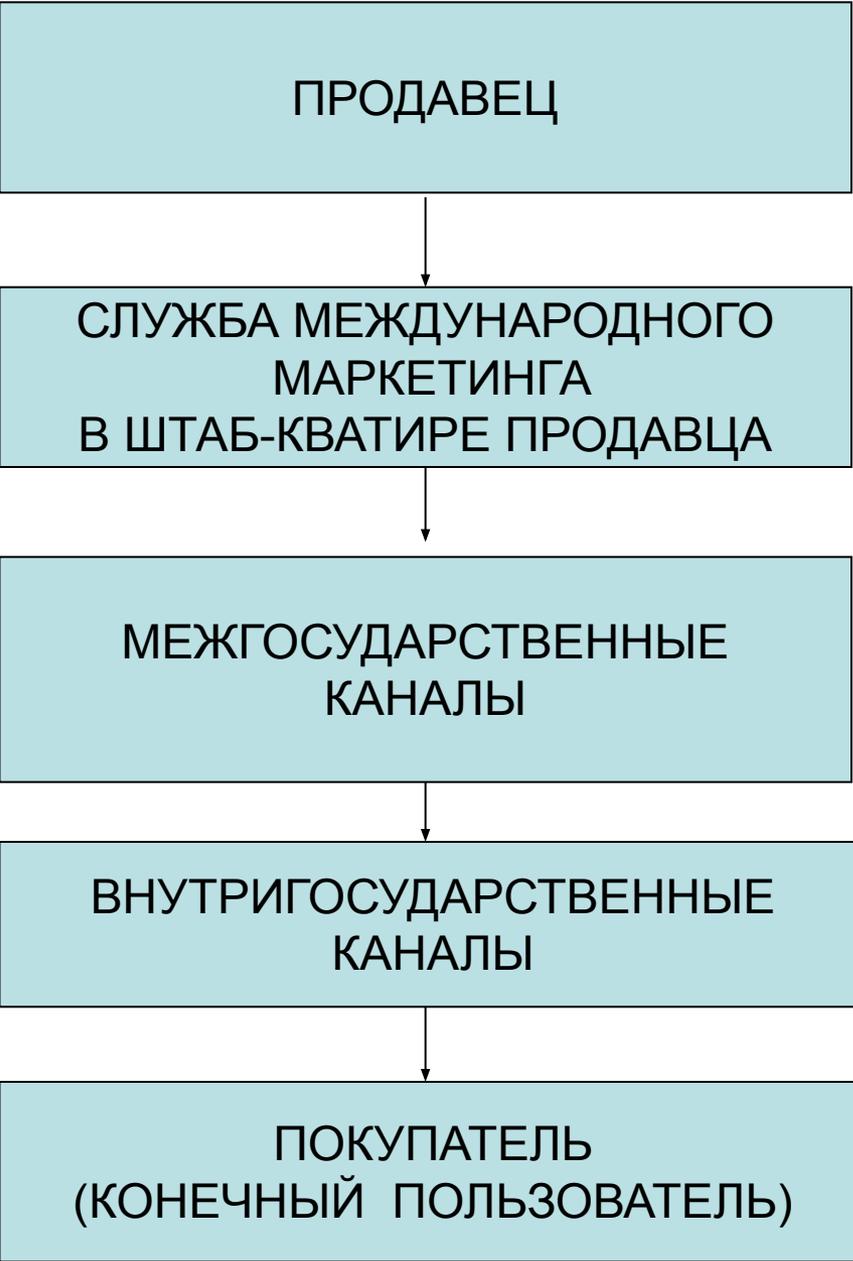
Особенности сбытовой политики

Необходимо рассматривать:

- Каналы распределения между странами
 - Каналы распределения внутри зарубежной страны

Канал сбыта

- Канал сбыта -совокупность фирм или отдельных лиц, которые принимают на себя или помогают передать кому-то другому право собственности на конкретный товар или услугу на пути от производителя к потребителю.



Алгоритм построения каналов сбыта

1. *Анализ каналов сбыта конкурентов*

(всестороннее изучение всех существующих каналов сбыта конкурентов и разработка собственной стратегии в соответствии с этими знаниями):

- I этап: составление базы данных по основным конкурентам.
- II этап: оценка сильных и слабых сторон конкурентов.
- III этап: оценка возможных действий.

2. *Определение обязанностей партнеров по каналу сбыта* (определение того, что, по вашему мнению, должны для вас сделать все звенья канала)

Обязанности участников канала сбыта

	Функция	Обязанности
1.	Продажа	Ведение счетов
		Продвижение товара
		Содержание торговых помещений
		Ведение переговоров по ценам и условиям продажи
2.	Поддержка канала	Маркетинговые исследования
		Обеспечение информацией об условиях на местном рынке
		Информирование покупателей
		Выбор и найм посредников
		Обучение торгового персонала посредника

Обязанности участников канала сбыта

	Функция	Обязанности
3.	Физическое перемещение товаров	Содержание запасов
		Обработка заказов
		Транспортировка товаров
		Выписка счетов
		Получение денежных средств от покупателей
		Подгонка товара в соответствии с требованиями заказчика
		Техническая поддержка и ремонт
		Работа с возвращенным товаром
		Работа по снятию товара с продажи

Обязанности участников канала сбыта

	Функция	Обязанности
4.	Принятие риска	Финансирование запасов
		Предоставление кредита конечным потребителям
		Право собственности на запасы
		Несение ответственности за товар
		Инвестиции в складские помещения

Алгоритм построения каналов сбыта

3. изучение всех возможных структур каналов сбыта.

Принимаются решения относительно следующего:

- Протяженность канала распределения
- Типы посредников, с которыми возможно сотрудничество (оптовые, мелкооптовые, розничные).
- Количество посредников одного типа на каждом уровне (т.е. характер охвата рынка).
- Особенности структуры международного канала сбыта.

Алгоритм построения каналов сбыта

4. принятие решения по поводу партнеров по каналу сбыта.

Критерии выбора зарубежных посредников

- НЕ посредник конкурента,
- лучше - специализированный посредник,
- лучше - известный опытный посредник,
 - без финансовых проблем;
 - хорошо оснащенный;

Критерии выбора зарубежных посредников

- предпочтительнее старый партнер (имевший деловые отношения с фирмой из нашей страны),

Рекомендуется: личное посещение компании,

- На первом этапе развития отношений - заключить пробное соглашение на непродолжительный срок.



19

18

17

16

15

Алгоритм построения каналов сбыта

*5. переговоры и подписание
контрактов с выбранными
посредниками.*

Основные группы посредников :

- Посредники, не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами (агенты-представители, брокеры, маклеры);
- Посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени, но за счет доверителя (комиссионеры, консигнаторы);

Агент-представитель

только ПРЕДСТАВЛЯЕТ ИНТЕРЕСЫ
доверителя (принципала)
на определенном рынке
по согласованной номенклатуре товаров.

Обязанности агента-представителя

- маркетинговые исследования и информирование доверителя о тенденциях рынка;
- предоставление доверителю информации о технических требованиях к товарам и ценах на них;
- информирование о запросах потребителей, о предполагаемых размещениях заказов;
- создание благоприятного мнения о доверителе и его товарах в деловых кругах и рекламирование;

Обязанности агента-представителя

- содействие заключению и реализации контрактов;
- организация деловых контактов доверителей с импортерами товаров, с правительственными и другими организациями, от которых зависят решения о размещении заказов.

Основные группы посредников :

- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от имени и за счет доверителя (агенты-поверенные, торговые агенты);
- посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени и за свой счет (купцы, дистрибьюторы, дилеры).

Торговые посредники

	Агент	Консигнатор	Дистрибьютор
Право собственности	нет	нет	есть
Право распоряжения	нет	есть	есть
Представление товара	да	да	да
Вознаграждение	%	%, ΔР	ΔР

Агенты

- **Агент** — юридическое или физическое лицо, действующее от имени и по поручению принципала, как правило, не имеющее прав владения и распоряжения товаром, получающее вознаграждение в виде комиссионных.
- Полномочия и права агента фиксируются в агентском соглашении (International Agency Agreement) и в доверенности (Power of Attorney)

Правовое регулирование агентских соглашений

- Агентский договор - продукт англо-американского права.
- Деятельность агентов в каждой стране специфична. В Европе, например, чтобы сблизить национальные законодательства в этой сфере, 18 декабря 1986 г. была принята Директива Совета ЕЭС N 86/653 по вопросу о независимых торговых агентах.
- Согласно этой Директиве страны - члены ЕЭС обязаны были принять на ее основе соответствующее национальное законодательство.

- **во Франции** действует закон об отношениях между коммерческим агентом и принципалом,
- **в Бельгии** - закон о коммерческих агентских соглашениях,
- **в Швеции** - закон о коммерческих агентских договорах,
- **в Дании и Финляндии** - законы о коммерческих агентах и коммивояжерах,
- **в Великобритании и Ирландии** - положения о коммерческих агентах,
- **в Германии** деятельность торговых агентов регулируется Гражданским уложением,
- **В России** агентский договор урегулирован Гражданским кодексом (ст. ст. 1005 - 1011)

Международные агенты

- По объёму полномочий различают:

универсальных агентов (universal agent), имеющих полномочия принципала заключать контракты и совершать любые коммерческие сделки;

специальных агентов (special agent) - им обычно поручается выполнение какой-либо одной функции.

Международные агенты

- **Примеры универсальных агентов:**
 - **Агенты-делькредере (del credere agent)** берут на себя обязательства по возмещению любых убытков, которые могут возникнуть из-за невыполнения покупателем, найденным агентом, своих обязательств; получают дополнительные комиссионные «делькредере»
 - **CIF- агенты** (работают по агентскому договору с несколькими участниками на условиях CIF)
 - **Морской агент**
- **Примеры специализированных агентов:**
 - **Портовый агент** **Агент по фрахту**
 - **Таможенный агент** **Страховой агент...**

Морской агент - лицо, которому от имени и по поручению судовладельцев, фрахтователей, капитанов судов поручено:

- наблюдать за деятельностью судна и вести дела последнего, обеспечивая все действия, необходимые для осуществления транспортных операций, включая таможенное оформление и взаимодействие с другими организациями, в частности, с получателями и отправителями грузов,
- выполнение любых дел, имеющих непосредственное отношение к поручению,
- оказание посреднических услуг в качестве представителя перевозчика при заключении фрахтовых сделок

Функции морского агента

- согласование и заключение от имени судовладельца договоров на портовую буксировку и лоцманскую проводку,
- посредничество при заключении договоров страхования судна,
 - контроль ремонта и переоборудования судна,
- согласование условий поставки на судно бункерного топлива, смазочных масел, пресной воды, продовольствия и судового снабжения.
 - При отсутствии полномочий посредническая роль морского агента сводится к содействию судовладельцу в уторговывании наиболее выгодных для него коммерческих условий сделки. При этом он опирается на свой опыт, знание местных условий, обычаев и конъюнктуры рынка.

Специальные морские агенты

- фрахтовые брокеры (в трамповом судоходстве),
- брокеры-аквизиторы и все их разновидности - канвассинг-агенты, сейлз-агенты, букинг-агенты (в линейном судоходстве),
- тур-операторы и трэвел-агенты (в пассажирском судоходстве).
- бункерные агенты, агенты-экспедиторы, агенты по контролю за парком оборудования и др.

Канвассинг

- Канвассинг – агентское поручение на привлечение грузов к перевозкам.
- Порты не должны дожидаться того, что клиенты нанесут им визит и сообщат им о своих потребностях или своем желании перерабатывать свои грузы в этом порту.
 - В соответствии с хорошей маркетинговой практикой руководитель порта сам должен проявлять заботу о том, чтобы не ждать клиента, а самому идти к нему навстречу.

Консигнатор (Consignee; Comission merchant)

- Консигнатор - посредник, продающий товар консигнанта со своего склада и от своего имени в течение определенного срока (обычно – до года) за вознаграждение, получаемое от владельца товара.

- На условиях консигнации реализуют, в основном, товары массового спроса, а также машины и оборудование. Консигнатор расплачивается с консигнантом по мере реализации товара по согласованному графику (обычно — один раз в месяц или в квартал).
- По существу, экспортер кредитует посредника на средний срок реализации товара.
- Вознаграждение обычно составляет около 8% суммы реализованного товара.

Дистрибьютор

- **Дистрибьютор** – оптовый торговец, приобретающий товар в собственность и имеющий формализованные и продолжительные отношения с производителем-экспортером (вендором) по поводу получаемых им (как правило – эксклюзивных) прав на продажу определенного товара на определенной территории

Соглашения с дистрибьюторами определяют:

- перечень сбываемых товаров,
- территорию их реализации,
- обязательства по годовым объемам сбыта товара,
- необходимые маркетинговые исследования,
 - содержание складов,
 - предпродажный сервис,
- создание стабильной сбытовой сети.

Институциональные международные посредники

- Биржи
- Торги
- Аукционы

Биржи

- На товарных биржах совершается около 20% операций с сырьевыми товарами, а цены во внебиржевой торговле устанавливаются на основе биржевых котировок. Кроме того, биржа является не только местом заключения сделок, но и центром информации обо всем, что касается того или иного биржевого товара.

Крупнейшие мировые товарные биржи –
Чикагская товарная биржа;
Нью-Йоркская товарная биржа;
Лондонская биржа металлов.

В настоящее время на товарных биржах в мире продаётся около 100 так называемых биржевых товаров.



Центры специализированной биржевой торговли

- **хлопок** — Александрия, Сан-Паулу, Бомбей, Сидней;
- **рис** — Милан, Амстердам, Роттердам;
 - **шерсть** — Антверпен, Мельбурн, Сидней, Рубе (Франция);
 - **джут** — Калькутта, Карачи;
 - **кофе** — Париж, Роттердам, Гавр, Гамбург, Амстердам.

Брокеры

- Лица, содействующие сбыту и приобретению товаров.
- Сами стороной договора ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя не выступают. Их задача - найти покупателя для продавца и продавца для покупателя и содействовать подписанию контракта между ними.
 - За свое посредничество брокер получает небольшое вознаграждение, как правило, от той стороны, которая к нему обратится первой.

Аукционы

На аукционах продаются реальные единичные товары. Они представляют собой торги, специализирующиеся на сбыте товаров со строго индивидуальными свойствами.

- В международной торговле сложилась весьма ограниченная номенклатура товаров, продающихся с аукционов (например, пушнина, чай, цветы, антиквариат).

Аукционы

- Проводятся один/несколько раз в год, в традиционное для каждого аукциона время.
- принятые от продавцов товары сортируются в зависимости от качества по партиям (лотам), из каждой партии отбирается образец, а лоту присваивается номер.
- Затем выпускается каталог, который рассылается потенциальным покупателям, прибывающим на аукцион заранее, чтобы осмотреть товар.



Аукционные дома

Аукционный дом Кристис (1766)

- Совместно с аукционным домом Sotheby's занимает 90% мирового рынка аукционных продаж антиквариата и предметов искусства. Его ежегодный оборот составляет 1,5-2 млрд. долларов.

Аукционный дом Сотбис (1744)

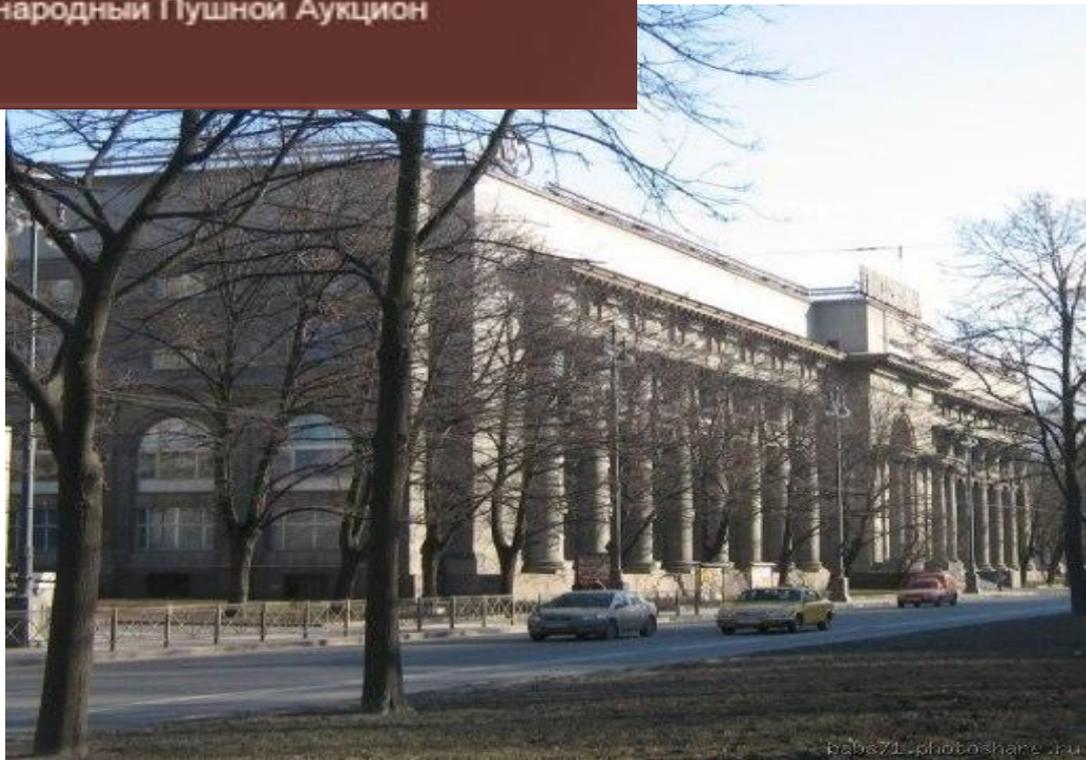
- более 100 офисов во всем мире, в том числе и филиал в Москве. В 2000 г он стал первым международным аукционом предметов искусства, проводящим торги в Интернете.

МакДуглас (MacDougall's)

- Единственный аукцион русского изобразительного искусства (торгует живописью и другими произведениями искусства с XVIII века до наших дней).
- В 2009 году провел аукцион православных икон.
- Головной офис находится в Лондоне, есть офисы в Париже, Москве и Киеве.
- Аукционы проходят в среднем два раза в год.



СОЮЗПУШНИНА  **SOJUZPUSHNINA**
Международный Пушной Аукцион



- Расписание аукционов на год устанавливает Международная пушная федерация (МПФ) по согласованию с аукционными компаниями мира.
- 8-10 дней покупатели предварительно осматривают образцы товаров.
- Публичные торги длятся 4-5 дней.
- Аукцион ведется на английском языке.

Правила аукциона

- Каждый аукционатор сменяется через 1,5-2 часа.
- В процессе торгов при назначении первоначальной цены аукционатор ориентируется на лимитные цены, которые были заранее определены во время оценки товаров специальной комиссией.
- Продавцы не назначают свои цены, они лишь поставляют товар. Цены устанавливаются на основе исследования конъюнктуры рынка. При этом отслеживаются котировки цен на предыдущих аукционах.
- Цены устанавливаются в долларах США за одну шкурку на условии поставки FOB Санкт-Петербург.

Цветочный аукцион в Алсмеере

- В книге рекордов Гиннеса - самое большое коммерческое здание в мире (более 1 млн.м²).
- Большинство голландских срезанных цветов экспортируется в Германию, Великобританию, Францию, Италию и Бельгию.
- Ежедневно через аукцион проходит более 20 миллионов цветов и растений. За четыре часа работы биржи продается 12 миллионов роз, а каждый год Алсмеер покидают 900 миллионов роз, 250 миллионов тюльпанов.
- Более 80% цветов, продаваемых и покупаемых во всем мире, проходят через аукцион в Алсмеер.

1 En 2 Jr Perkg In P		d 2	GP 119	EK 132				
214201	 Sitera Snowflake	3	56 x 12	412	510	12		
214201	 Dian S Tr Cardinal	1	48 x 18	418	9	18	1	1
2183	Matthiola Incana	3	48 x 12	412	10	30		
2183	Imp en Gemengd	3	56 x 18	419	9	15		2



2337	A	Kwekerij J. de Groot BV		I	A	
34858	A1	Arg La Rita C White	12	22		NL

Bol- En Knolgewassen		d 2	GP 4	EK 33				
4428	 Ornith Du	1	40 x 12	412	10	25	1	
590102	 Oxalis Adenophylla	1	36 x 6	956	17	20		
14281	 Zant Garnet Glow	1	32 x 12	412	11	35	3	4
14300	 Zant Gem 3 Kl	1	32 x 10	490	12	35	2	4



14300	A	Kwekerij Chris Endhoven			B	
9834	A1	Zant Passionfruit	12	40	2	4 NL



Международные торги (International bid, Tenders)

- Одна из форм внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками.
- По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях.

Виды международных тендеров

- **Открытые торги** – тендеры, принимать участие в которых имеют возможность все. Об их проведении обычно сообщается в определенных информационных источниках – это могут быть специализированные журналы, сайты, газеты.
- **Закрытые тендеры** - в них участвуют лишь компании, выбранные заказчиком.

Виды международных тендеров

- При проведении **гласных торгов** оглашается как количество участников, так и победитель конкурса.
- Проведение **негласных торгов** предусматривает полную неизвестность участников об их количестве и о победителе – выигравшая компания получает письмо с сообщением о победе.

Особенности в процедурах проведения торгов в разных странах

- Во многих странах законодательно закреплено право местных фирм на приоритет в уровне цен, т. е. при прочих равных условиях выигрыш присуждается местной фирме даже в том случае, если цена ее предложения выше цены предложения других иностранных участников.
- Ценовая маржа в пользу местных фирм может колебаться от 6% (США, Канада) до 15% (Кувейт, Индия).

Особенности в процедурах проведения торгов в разных странах

- Иностранным подрядчикам может быть запрещено ввозить оборудование и материалы, выпуск которых освоен местной промышленностью,
- Введено правило тройного превышения числа местного персонала над иностранным для подрядных объектов,
- Определен перечень работ и услуг, которые иностранный подрядчик обязан передавать местным фирмам.

- Торги – распространенный способ размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку машин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ

Выход на мировой рынок через участие в тендерах ООН

- Документы по закупкам ООН размещены на сайтах отдела закупок ООН и ЮНЕСКО в разделе «Закупки» (<http://www.un.org/ru/depts/ptd/> и <http://www.unesco.org/new/ru/unesco/join-us/opportunities/procurement/>).

Факторы, определяющие выбор канала распределения

- Наличие канала
 - Объем продаж
 - Издержки обращения
- Потребность в инвестициях
 - Персонал
 - Риски
- Контролируемость
 - Адаптивность

Специфические каналы

- **Пиггибэкинг** (piggybacking) –
вхождение на зарубежный рынок «на
плечах» другой компании
- **Тóллинг** (от англ. *toll* — пошлина) —
переработка иностранного сырья с
последующим вывозом готовой
продукции.

Пиггибэкинг

- Товаропроизводитель (“наездник”) использует канал дистрибуции, созданный другой опытной компанией-экспортером («несущим»).
- Необходимое условие - родственный или дополняющий характер экспортируемых товаров обеих компаний.

Толлинг используется в разных странах

- В немецком языке понятию толлинга соответствует обозначение «Lohnveredelung», а также часто «neue internationale Arbeitsteilung»
- В англоговорящих странах - «International Subcontracting» или «Offshore Assembly/ Production»
- На испанском языке толлинговые сделки обозначаются как «maquila».

Мотивы для осуществления толлинговых операций

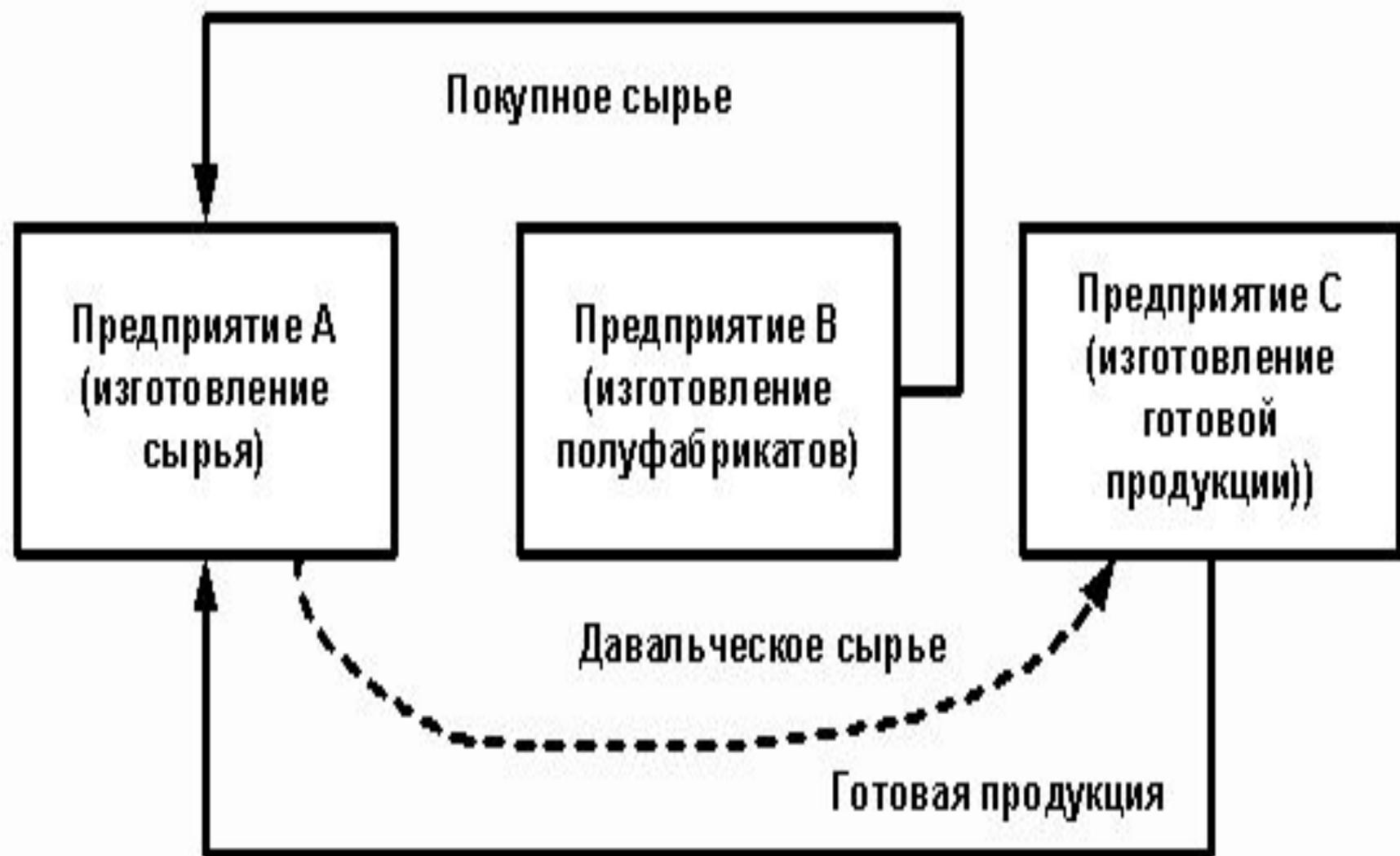
для заказчика

- стремление предприятий из развитых стран снизить себестоимость продукции за счёт осуществления части производственного процесса в странах с более низкой оплатой труда;
- отсутствие в стране-заказчике технологии или производственных мощностей для получения необходимой продукции, сопровождающееся нехваткой СКВ для её закупки за рубежом.

Мотивы для осуществления толлинговых операций

для переработчика

- желание загрузить простаивающие производственные мощности;
- нехватка оборотных средств для самостоятельного приобретения сырья, недоступность кредитов, наличие задолженностей, что не позволило бы использовать по назначению поступающую на расчётный счёт предоплату.



Internet-дистрибуция

- Что сделает Internet-дистрибуция – заменит или дополнит существующие каналы сбыта?
- Изменится ли роль действующих дистрибьюторов при введении Internet-дистрибуция?
- Позволить ли дистрибьюторам создание собственных Internet-каналов?

Варианты поведения производителя

1. **Запретительный** (Internet-дистрибуция не применяется ни производителем, ни дистрибьютором; Internet – механизм информирования)
1. Применение Internet-дистрибуции посредниками
3. Применение Internet-дистрибуции производителем
4. Открытый

Основные звенья каналов международной дистрибуции

- **Международные экспедиторы грузов:**

Осуществляют экспедирование грузов и действуют как агенты при перевозке товаров грузоотправителей/торговцев к месту назначения за рубежом. Установление расценок за пользование зарубежным перевозчиком

- могут представлять собой крупные мультинациональные предприятия или мелких операторов. Мелкие компании иногда не могут обеспечить клиенту срочной отправки. С другой стороны, крупная экспедиторская фирма не всегда может уделить должное внимание каждому мелкому отправителю

Функции международных экспедиторов грузов

- Установление расценок за пользование зарубежным перевозчиком
- Чартерный фрахт транспортного судна или получение необходимого места на борту судна
 - Подготовка коммерческих инвойсов (накладных)
 - Получение экспортных лицензий
- Составление экспортных деклараций для грузоотправителя
 - Подготовка сертификата происхождения товара и т.д.

Основные звенья каналов международной дистрибуции

- **Общие перевозчики, не имеющие транспортных средств** (non-vessel-owning common carrier) — объединяют и распределяют контейнеры
- **Экспортные управляющие компании** (export management company) — получают заказы на товары своих клиентов, выбирая подходящие рынки, сбытовые и коммуникационные каналы, получают платежи с иностранных покупателей.
- **Экспортные торговые компании** (export trade company). Могут включать в свой состав банки, пароходные компании, склады, страховые компании, торговый персонал, сети связи.

Основные звенья каналов международной дистрибьюции

- **Таможенный брокер** (Customhouse Broker)- представитель, выступающий в роли посредника между владельцем груза (заказчиком услуг) и таможенной службой, представляя при этом интересы клиента. Целью таможенного представителя (брокера) является быстрое и беспроблемное таможенное оформление или растаможивание груза.
- Таможенный брокер и его клиент обязательно заключают договор, в котором прописываются обязанности обеих сторон, указываются необходимые сроки.

Стандартные обязанности таможенного брокера

- Определение кодов ТН ВЭД ТС
- Подробное описание товаров в таможенной декларации
 - Расчет таможенных платежей
- Предъявление товаров таможенному органу
- В случае необходимости - предоставление дополнительных сведений о товарах
- Подача таможенной декларации на груз.

Дополнительные услуги

- Ответственное хранение грузов на складе во время его таможенного оформления.
 - Согласование формальностей и разрешение споров с таможенными органами.
- Консультирование по всем вопросам таможенного законодательства.
 - Вынесение экспертных заключений, которые касаются стоимости б/у оборудования.
 - Юридическая поддержка и помощь в решении нестандартных задач.

Для получения лицензии на право осуществления деятельности **таможенный брокер** должен:

- Иметь в штате компании аттестованного квалифицированного специалиста по таможенному оформлению.
- Застраховать свою деятельность (страховая сумма должна быть не меньше 10000-кратного размера МРОТ, установленного законодательством).

Для получения лицензии на право осуществления деятельности **таможенный брокер** должен:

- Обладать достаточным для ведения деятельности в качестве таможенного брокера материально-техническим оснащением.
- Обеспечить условия для точного, полного ведения учета, отражающего операции с товарами, которые подлежат таможенному контролю и предоставление отчетности.

Правила работы с таможенным брокером

- 1) Нужно найти таможенного брокера как можно раньше, т.к. иногда стоимость товара, ввезенного по низкой цене, увеличивается из-за налогов, различных таможенных платежей.
- 2) Чтобы избежать неприятностей, нужно убедиться, что выбранный таможенный брокер входит в государственный реестр таможенных брокеров, а также имеет лицензию на свою деятельность. Немаловажным фактором является репутация в деловой среде.

Основные звенья каналов международной дистрибьюции

- **Экспортные упаковочные компании (Export Packers)** – оказывают услуги по упаковке экспортируемого товара, когда у экспортера нет достаточного опыта или оборудования