

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Н. Ю. РОДЫГИНА



ВЫСШЕЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

ОСНОВЫ НАУК

Подробно изложены основные вопросы курса «Организация и техника внешнеторговых операций», раскрыты важные теоретические и практические аспекты внешнеторговых операций, подробно рассмотрены этапы внешнеторговых сделок с описанием их специфики.

Деловая игра максимально приближена к практике внешнеэкономической деятельности и сопровождается реальным документальным оформлением переговорного процесса – протоколом, анализом и оформлением результатов внешнеторговых переговоров.

Для студентов экономических вузов, аспирантов, преподавателей внешнеэкономического профиля, а также работников внешнеэкономической сферы деятельности.

Автор учебника неоднократно выезжала на научные стажировки во Францию (Лионский университет им. Жана Мулена, Лион-3 и Сорбонна, Париж-1) в 1994, 1999, 2002–2003 гг., побеждая в конкурсах и выигрывая гранты Правительства Франции.

- [Наталья Юрьевна Ролыгина](#)

-
- [Глава 1](#)
 - [1.1. Классификация международных коммерческих операций](#)
 - [1.2. Международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме](#)
 - [1.3. Международные сделки по обмену услугами](#)
 - [1.4. Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности](#)
 - [1.5. Основные методы осуществления международных коммерческих операций](#)
 - [Контрольные вопросы и задания](#)
- [Глава 2](#)
 - [2.1. Понятие и структура внешнеторгового контракта купли-продажи](#)
 - [2.2. Особенности оформления внешнеторговых контрактов по разным группам товаров](#)
 - [2.3. Деловая игра «Проведение внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи»](#)
 - [Контрольные вопросы и задания](#)
- [Глава 3](#)
 - [3.1. Протокольные аспекты внешнеторговых переговоров](#)
 - [3.2. Этапы проведения переговоров](#)
 - [3.3. Техника и тактика ведения переговоров](#)
 - [3.4. Национальные стили ведения переговоров](#)
 - [Контрольные вопросы и задания](#)
- [Глава 4](#)
 - [4.1. Виды международных встречных сделок](#)
 - [4.2. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе](#)
 - [4.3. Компенсационные сделки на коммерческой основе](#)

- [4.4. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве](#)
 - [Контрольные вопросы и задания](#)
 - [Глава 5](#)
 - [5.1. Организация и техника операций на международных товарных биржах](#)
 - [notes](#)
 - [1](#)
-
-

К 100-летию высшего торгово-экономического образования в России

Учебное пособие представляет собой систематизированное изложение вопросов организации и техники внешнеторговых операций. Главное внимание уделяется вопросам внешнеторгового контракта купли-продажи товаров, выявления специфики заключения контракта в зависимости от предмета сделки. В работе рассмотрены техника и тактика внешнеторговых переговоров, психологические аспекты их ведения, выявлены специфические особенности национальных стилей проведения переговоров с учетом культурных традиций различных стран.

Искусству заключения внешнеторговых контрактов, ведения внешнеторговых переговоров специально обучают во всем мире. Большинство же наших предпринимателей не только не имеют подобных знаний, но даже и опыта участия во внешнеторговых сделках и переговорах. Между тем интеграция России в мировое хозяйство немыслима без активизации внешнеэкономического сектора страны. Необходимость постоянно контактировать с иностранными поставщиками и сбытчиками ясна теперь для любого производителя. Таким образом, в сферу внешнеторговых операций втягивается все большее число российских предприятий.

Практика со всей очевидностью показывает, что без умения устанавливать внешнеторговые контакты, заключать контракты с партнерами, управлять людьми, ситуацией и самим добиваться успеха в бизнесе чрезвычайно трудно.

Между тем у российских предпринимателей крайне низкий уровень культуры общения, что существенно снижает их деловую активность и не позволяет максимально реализовать свою инициативу.

В результате экономических реформ право выхода на внешние рынки получили частные фирмы. Число контактов с зарубежными партнерами сильно возросло, увеличилось количество визитов иностранных граждан в Россию и российских граждан в другие страны. В ходе визитов основное внимание уделяется налаживанию взаимовыгодного сотрудничества; оно закрепляется подписанием внешнеторговых контрактов.

В работе рассмотрены вопросы организации и техники внешнеторговых операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах. Сформулированы современные тенденции международной выставочно-ярмарочной деятельности с учетом опыта Германии, являющейся лидером в данной сфере.

В представленном учебном пособии выявлена специфика международных встречных, посреднических, лицензионных операций; отражены основные вопросы международной торговли лицензиями.

В современных условиях для людей, занятых в международном бизнесе, особое значение имеет умение правильно составить контракт купли-продажи, провести внешнеторговые переговоры, заключить взаимовыгодную внешнеторговую сделку. Во многом от того, насколько контрагенты владеют наукой и искусством организации и техники проведения внешнеторговых операций, зависит успех их внешнеэкономической

деятельности.

Настоящая работа подготовлена на кафедре Международной торговли факультета мировой экономики и торговли Российского государственного торгово-экономического университета. Основу ее составили материалы лекций, читаемых автором в течение многих лет для студентов факультета МЭиТ в рамках специальности «Мировая экономика», что дало возможность выявить интересы аудитории и учесть их при написании учебного пособия.

Глава 1

ПОНЯТИЕ И ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

1.1. Классификация международных коммерческих операций

Существует несколько классификаций международных коммерческих операций. По одной классификации эти операции делятся на международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме; международные сделки по обмену услугами; международные сделки по обмену научно-технической и творческой деятельностью. Согласно другой классификации выделяют основные и обеспечивающие (вспомогательные) операции.

Основные операции осуществляются на возмездной основе между их участниками. К ним относятся операции по обмену:

- товарами в материально-вещественной форме (коммерческий экспорт и импорт);
- научно-техническими знаниями и результатами творческой деятельности (патенты, лицензии, ноу-хау);
- техническими (инжиниринг), арендными услугами, международный туризм, консультационными услугами в области информации и совершенствования управления; кинофильмами, телепрограммами.

Обеспечивающие (вспомогательные) операции связаны с процессом продвижения товаров от продавца к покупателю. В их число входят:

- операции по международным перевозкам;
- транспортно-экспедиторские операции;
- страхование;
- хранение грузов при международных перевозках;
- финансово-расчетные операции (кредиты экспортерам и импортерам, посредникам, передача залога, акцепт переводного векселя);
- таможенные услуги, посреднические, оказанные по договору или соглашению по проведению рекламной кампании, исследованию конъюнктуры рынка.

1.2. Международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме

К международным сделкам по обмену товарами в материально-вещественной форме относятся экспортные и импортные операции.

Экспортные операции (экспорт) – деятельность, направленная на продажу и вывоз за границу товаров и услуг, при этом товары передаются в собственность иностранному контрагенту.

Импортные операции (импорт) – деятельность, связанная с закупкой у иностранного продавца и ввоза импортных товаров, технологий и услуг для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны.

Импорт и экспорт объединяет то, что они осуществляются на коммерческой основе.

К *экспорту* статистический отдел ООН относит:

вывоз из страны товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, подвергшихся переработке на территории данной страны;

вывоз товаров, ранее ввезенных, переработка которых происходила под таможенным контролем в данной стране;

вывоз за границу ранее ввезенных товаров и подвергшихся переработке (реэкспорт).

Причинами реэкспорта являются:

использование исторически сложившихся организационных форм торговли (международные биржи, аукционы);

вывоз товара в другую страну для продажи на бирже. После этого товар может быть продан и вывезен из страны реэкспорта покупателем третьей страны;

отказ покупателя оплатить товар по его прибытии в страну назначения (вынужденный реэкспорт);

строительство объектов за рубежом. В этих случаях поставщик покупает комплектующие в третьих странах, из которых они могут отправиться в страну проекта, минуя реэкспорт;

получение прибыли за счет продажи товаров на различных рынках и разницы в ценах. Часть таких сделок осуществляется, минуя страну реэкспорта.

Товар считается реэкспортным, если модифицируется только упаковка, маркировка и т. п. Если же стоимость дополнительных операций по переработке товаров превысила 50 % его экспортной цены, то согласно международной торговой практике товар меняет наименование и более не является реэкспортным.

К *импорту* статистический отдел ООН относит:

ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны-производителя или посредника для личного потребления, использования в сельском хозяйстве, промышленности, для переработки внутри страны или с целью вывоза из нее;

ввоз товаров из свободных зон или приписных складов (приписной склад – все площади и помещения, приписанные к определенной таможне, где может находиться товар под таможенным контролем, т. е. товар, не прошедший таможенные процедуры);

ввоз товаров для переработки под таможенным контролем, т. е. товаров, которые ввозят в страну для переработки с целью вывоза готового товара;

ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там

переработке (реимпорт).

Основанием реимпорта является ввоз не проданного на бирже товара.

1.3. Международные сделки по обмену услугами

Международные сделки по обмену услугами включают в себя:

инжиниринговые операции, т. е. сделки по оказанию производственно-технических услуг;

арендные операции;

международный туризм, т. е. операции по экспорту и импорту туристических услуг;

аудиторские услуги, т. е. операции по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления.

Инжиниринговые операции – комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Сущность *комплексного инжиниринга* заключается в предоставлении на основе договора полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства объекта. Он включает в себя три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть самостоятельным предметом сделки:

1) консультационный – интеллектуальные услуги при проектировании объектов, разработке планов строительства и контроле за проведением работ;

2) технический – предоставление заказчику технологии, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработки проектов по энерго- и водоснабжению;

3) строительный (общий) – поставки и монтаж установок, включая в случае необходимости инженерные работы.

Арендные операции – сдача внаем товара иностранному контрагенту. Арендодатель предоставляет арендатору предмет аренды в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение.

Различают следующие виды аренды:

краткосрочную – рентинг;

среднесрочную – хайринг;

долгосрочную – лизинг.

При *рентинге* имущество передается в пользование на срок до одного года, а при *хайринге* – до трех лет.

Объектами *лизинга* называют стандартное промышленное оборудование, включая комплектное, суда, самолеты, электронно-вычислительную технику, средства связи, строительную технику, недвижимое имущество.

Лизинг подразделяют на финансовый и оперативный. При *финансовом лизинге* лизингодатель оплачивает поставщику полную стоимость объекта и заключает с арендатором (лизингополучателем) лизинговый контракт на срок, примерно соответствующий сроку амортизации объекта. При этом объект остается в собственности лизингодателя и арендатор получает лишь право пользования на длительный срок. Однако у лизингодателя имеется возможность выкупа по остаточной стоимости. *Оперативный лизинг* представляет собой сдачу имущества на срок меньше срока износа объекта, следовательно, возможна неоднократная передача. В этом случае ставки выше, чем при финансовом

лизинге, так как покупатель вынужден учитывать возможный коммерческий риск.

Международный туризм охватывает категорию лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью. Этот вид международных сделок включает в себя следующие услуги:

- размещение в гостиницах;

- питание;

- перемещение до страны назначения и внутри нее различными видами пассажирского транспорта;

- удовлетворение культурных потребностей туристов.

Аудиторские услуги – проверка коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности, разработка предложений по совершенствованию хозяйственной деятельности и налогообложению.

Аудитор дает заключение о финансовом положении дел, показывает правомерность или неправомерность совершенных клиентом операций.

1.4. Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности

Международные сделки **по обмену научно-технической деятельностью** связаны с обменом результатами произведенных научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность.

«Международный технологический обмен», «обмен промышленной технологией», «передача технологии» (на коммерческой основе между контрагентами разных стран, включая и внутрифирменный обмен) – эти термины тождественны.

При коммерческом обмене результатами научно-технической деятельности товаром являются продукты интеллектуального труда. В этом случае происходит обмен патентами, образцами, товарными знаками, представляющими собой часть так называемой промышленной собственности, а также техническими знаниями и опытом, объединенными понятием ноу-хау, что предполагает передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства, не подлежащих патентованию.

Все эти операции осуществляются на основе соглашений, сделок купли-продажи патента, лицензионных соглашений с получением временного права пользования результатами научных исследований и разработок.

Патентное законодательство предоставляет патентовладельцу монопольное право на использование изобретения, т. е. только он имеет право на изготовление, применение и продажу товаров, воплощающих данное изобретение или использующих определенные методы и способы производства этой продукции. Такие же монопольные права предоставляются и владельцам фирменных наименований, товарных знаков, образцов и т. д. Патент дает своему обладателю титул собственности на изобретение.

Лицензионные операции предполагают предоставление права одной страной патентовладельцем (лицензиаром) другой стране, лицу, фирме (именуемой лицензиатом) на коммерческое использование произведения, пользующегося патентной защитой в течение обусловленного срока и за определенное вознаграждение. В данном случае патентовладелец сохраняет право собственности на патент.

Предоставление за границу лицензий, товарных знаков и фирменных наименований называется *международным лицензированием*.

К внешнеторговым сделкам **по объектам авторского права** относятся сделки по обмену культурными ценностями.

Согласно законодательству автору произведения принадлежат эксклюзивные права на его пользование в любой форме и любым способом. Автору гарантируется исключительное право на перевод своего произведения, публичное использование драматических, художественных и музыкальных произведений. Эти сделки охватывают сферу духовной жизни и конкретизируются в операциях по уступке и приобретению прав на переводы, издание научной и художественной литературы, постановку театральных спектаклей, издание нот и исполнение музыкальных произведений, совместную постановку кинофильмов, прокат и обмен кинофильмами и телепрограммами.

Все эти операции могут основываться на двух типах договоров:

1) авторский договор на передачу *исключительных прав* на произведение – после его

заклучения автор утрачивает все права на произведение, которое целиком передается стране, заключившей с ним договор. Никакая другая страна не может стать их обладателем иначе как путем заключения договора со страной – обладательницей эксклюзивных прав;

2) авторский договор на передачу *неисключительных прав* на произведение – автор передает только определенные виды прав на свое произведение (на исполнение, издание, перевод, тиражирование).

1.5. Основные методы осуществления международных коммерческих операций

При осуществлении международных коммерческих операций различают прямой и косвенный методы.

Прямой метод основан на установлении прямых связей между производителем-поставщиком и конечным потребителем. Этот метод подразумевает поставку товара непосредственно конечному потребителю и закупку товара у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи. Прямой метод используется:

при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов;

экспорте крупногабаритного и дорогостоящего оборудования;

экспорте стандартного серийного оборудования через собственные заграничные филиалы и дочерние компании, имеющие свою розничную сеть;

закупках сельскохозяйственной продукции непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах.

Этот метод позволяет налаживать более тесный контакт, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям рынка.

Косвенный метод заключается в использовании посреднических звеньев. При этом может быть заключено шесть видов договоров.

1. *Договоры с простыми посредниками*, по которым иностранные лица, фирмы и организации осуществляют поиск заинтересованных партнеров и сводят их для подписания контрактов. Простой посредник – это брокер, который получает вознаграждение за свои услуги.

В такие соглашения могут быть включены обязательства по исследованию рынка, рекламе товаров, оказанию помощи в проведении переговоров, составлению контрактов.

2. *Договоры-поручения*, по которым поручители доверяют физическим и юридическим лицам подписывать контракты от их имени и за их счет.

Обычно такие договоры содержат пределы полномочий поверенных по ценам, срокам, техническим характеристикам товаров.

3. *Договоры-комиссии*, по которым посредники заключают контракты от своего имени, но за счет поставщиков (заказчиков) – комитентов.

Комитенты исполняют обязанности по договорам, подписанным комиссионерами. Эти договоры включают в себя пределы полномочий по техническим характеристикам товаров, гарантиям и штрафам.

4. *Договор-комиссия на продажу* – договор-консигнация. Поставщики (консигнанты) поставляют товар на склады посредников (консигнаторов), которые сбывают его и переводят вырученные средства консигнантам. На этих условиях продаются автомобили, тракторы, электродвигатели, станки и др.

5. *Договоры со сбытовыми посредниками-дистрибьюторами*. Они занимаются продажей товаров от своего имени и за свой счет, а следовательно, обладают большей коммерческой самостоятельностью.

6. *Агентские соглашения* – заключаются с посредниками, которые содействуют заключению сделок или заключают их от имени экспортера или импортера.