Организация и техника внешнеторговых операций

Лекции по дисциплине

2008

САЛИЙЧУК Василий Филиппович

Курганский Государственный Университет

01.09.2008

Оглавление

[1. Внешняя торговля, ее специфика, показатели динамики и масштабов. Оборот внешней торговли. Внешнеторговый баланс, его виды и сальдо. Внешняя торговля и экономический рост. 3](#_Toc226214368)

[2. Международное разделение труда и мировая торговля. Необходимость и особенности внешней торговли. Последствия внешней торговли для национального хозяйства. Экономический рост и внешняя торговля. 3](#_Toc226214369)

[3. Импорт в мировой торговле, его масштабы, структура и экономическое значение. Объекты и участники импортных сделок. 3](#_Toc226214370)

[7. Реимпорт в мировой торговле, его причины и условия. Разновидности реимпортных операций. Схемы реимпортных сделок. 3](#_Toc226214371)

[8. Реэкспортные операции на мировом рынке, их причины, участники, таможенное регулирование. Схема реэкспортной сделки. 3](#_Toc226214372)

[9. Международная торговля продовольствием. Организация продовольственных сделок. Преимущества прямых связей при торговле продовольствием на мировом рынке. 3](#_Toc226214373)

[10. Поставки комплектного оборудования на мировом рынке. Организаторы поставок. Инжиниринг и поставки комплектного оборудования. Особенности внешнеторгового контракта. 3](#_Toc226214374)

[12. Торговля разрозненным оборудованием на мировом рынке, ее необходимость и значение. Внутрифирменная торговля и организация сборочных производств за рубежом. Особенности экспортного контракта. 3](#_Toc226214375)

[13. Бартерные операции на мировом рынке, их причины, содержание, участники. Специфика международного бартерного контракта. 3](#_Toc226214376)

[14. Встречные закупки, их специфика и условия заключения. Позиция экспортера и позиция импортера. 3](#_Toc226214377)

[15. Выкуп устаревшей продукции. Позиции покупателя и продавца, их двойственность, взаимная выгода. 3](#_Toc226214378)

[16. Товарные знаки как объект мировой торговли. Специфика сделок с товарными знаками на мировом рынке. Международный франчайзинг. 3](#_Toc226214379)

[17. Операции с сырьевыми товарами на мировом рынке, их необходимость и экономическое значение. Специфика международных сырьевых сделок. 3](#_Toc226214380)

[18. Мировая торговля готовой продукцией, ее особенности, масштабы и структура. Специфика внешнеторгового контракта. 3](#_Toc226214381)

[19. Торговля потребительскими товарами на мировом рынке, ее значение и масштабы. Специфика потребительских товаров как предмета мировой торговли. 3](#_Toc226214382)

[20. Внешнеторговые операции с давальческим сырьем на мировом рынке. Толлинговые сделки. 3](#_Toc226214383)

[21. Патент как предмет международной торговой сделки. Экспортно-импортные сделки с патентами: содержание, экономические последствия. 3](#_Toc226214384)

[22. Патент и патентные лицензии. Виды патентных лицензий. Полная лицензия и сублицензия. Исключительная и простая лицензия. Рынок патентных лицензий. 3](#_Toc226214385)

[23. Лицензионные платежи, их виды. Роялти: специфика и методы определения. Паушальный платеж: преимущества и недостатки для участников сделки. Смешанные платежи. 3](#_Toc226214386)

[24. Ноу-хау: содержание, особенности, товарные признаки. Особенности экспортно-импортных операций с ноу-хау на мировом рынке. Способы передачи ноу-хау импортеру. 3](#_Toc226214387)

[25. Инжиниринг как предмет сделки на мировом рынке. Задачи и структура инжиниринга. Причины экспорта и импорта инжиниринговых услуг. 3](#_Toc226214388)

«Организация и техника внешнеторговых операций»

Вопросы к экзамену:

1. Внешняя торговля, ее специфика, показатели динамики и масштабов. Оборот внешней торговли. Внешнеторговый баланс, его виды и сальдо. Внешняя торговля и экономический рост.
2. Международное разделение труда и мировая торговля. Необходимость и особенности внешней торговли. Последствия внешней торговли для национального хозяйства. Экономический рост и внешняя торговля.
3. Импорт в мировой торговле, его масштабы, структура и экономическое значение. Объекты и участники импортных сделок.
4. Методы регулирования импорта, тарифное и нетарифное регулирование. Импортная квота и методы ее расчета.
5. Мировой экспорт, его причины и значение в мировой торговле. Экспорт и вывоз товаров. Участники экспортной сделки и экспортные документы. Особенности контракта.
6. Внешнеторговая сделка, ее признаки, экономические последствия для участников. Международные контрагенты. Критерии классификации сделок на мировом рынке.
7. Реимпорт в мировой торговле, его причины и условия. Разновидности реимпортных операций. Схемы реимпортных сделок.
8. Реэкспортные операции на мировом рынке, их причины, участники, таможенное регулирование. Схема реэкспортной сделки.
9. Международная торговля продовольствием. Организация продовольственных сделок. Преимущества прямых связей при торговле продовольствием на мировом рынке.
10. Поставки комплектного оборудования на мировом рынке. Организаторы поставок. Инжиниринг и поставки комплектного оборудования. Особенности внешнеторгового контракта.
11. Мировая торговля машинно-технической продукцией, ее значение и особенности. Специфика объекта экспортно-импортных сделок.
12. Торговля разрозненным оборудованием на мировом рынке, ее необходимость и значение. Внутрифирменная торговля и организация сборочных производств за рубежом. Особенности экспортного контракта.
13. Бартерные операции на мировом рынке, их причины, содержание, участники. Специфика международного бартерного контракта.
14. Встречные закупки, их специфика и условия заключения. Позиция экспортера и позиция импортера.
15. Выкуп устаревшей продукции. Позиции покупателя и продавца, их двойственность, взаимная выгода.
16. Товарные знаки как объект мировой торговли. Специфика сделок с товарными знаками на мировом рынке. Международный франчайзинг.
17. Операции с сырьевыми товарами на мировом рынке, их необходимость и экономическое значение. Специфика международных сырьевых сделок.
18. Мировая торговля готовой продукцией, ее особенности, масштабы и структура. Специфика внешнеторгового контракта.
19. Торговля потребительскими товарами на мировом рынке, ее значение и масштабы. Специфика потребительских товаров как предмета мировой торговли.
20. Внешнеторговые операции с давальческим сырьем на мировом рынке. Толлинговые сделки.
21. Патент как предмет международной торговой сделки. Экспортно-импортные сделки с патентами: содержание, экономические последствия.
22. Патент и патентные лицензии. Виды патентных лицензий. Полная лицензия и сублицензия. Исключительная и простая лицензия. Рынок патентных лицензий.
23. Лицензионные платежи, их виды. Роялти: специфика и методы определения. Паушальный платеж: преимущества и недостатки для участников сделки. Смешанные платежи.
24. Ноу-хау: содержание, особенности, товарные признаки. Особенности экспортно-импортных операций с ноу-хау на мировом рынке. Способы передачи ноу-хау импортеру.
25. Инжиниринг как предмет сделки на мировом рынке. Задачи и структура инжиниринга. Причины экспорта и импорта инжиниринговых услуг.

# 1. Внешняя торговля, ее специфика, показатели динамики и масштабов. Оборот внешней торговли. Внешнеторговый баланс, его виды и сальдо. Внешняя торговля и экономический рост.

Внешняя торговля – это процесс купли-продажи товаров и услуг на различных секторах мирового рынка.

Объекты внешней торговли:

1. Товары (продукты труда, принимающие вещественную или вещную форму);
   1. Потребительские товары (предметы потребления);
   2. Товары производственного назначения (средства производства);
2. Услуги (свыше 200 наименований);
   1. Услуги производственного характера;
   2. Услуги непроизводственного характера;
3. Технологии;
4. Патенты и лицензии;
5. Ноу-хау (беспатентные лицензии);
6. Транспортные средства;
7. Ценные бумаги: долевые (акции) и заемные;
8. Страховые услуги;
9. Кадры (рабочие силы).

Внешнеторговые операции1 – это система норм, методов и средств обмена товарами и услугами между различными странами и их объединениями (интеграционными группировками) на основе международного разделения труда, интернационализации и глобализации, специализации международной хозяйственной жизни.

Внешнеторговые операции2 – это система различных сделок в сфере международного обмена товарами, услугами, информацией и другими объектами на различных секторах мирового рынка.

Внешняя торговля – это совокупность непрерывно выполняемых операций с товарами различных государств на различных секторах мирового рынка.

Основные показатели внешней торговли:

1. Экспорт – это процесс реализации отечественных товаров (товаров национального производства) на различных секторах мирового рынка;
2. Импорт – это процесс закупки иностранных товаров и услуг на различных секторах мирового рынка;
3. Оборот внешней торговли – это суммарный объем экспорта и импорта страны за определенный период времени;
4. Сальдо внешней торговли – это разница между объемами экспорта и импорта страны за определенный период времени;
   1. Нулевое сальдо (экспорт = импорт);
   2. Положительное сальдо (экспорт > импорт);
   3. Отрицательное сальдо (экспорт < импорт);
5. Коэффициент покрытия импорта экспортом

, где Э - (экспорт), И - (импорт);

1. Коэффициент сбалансированности внешней торговли

, где С - (сальдо), ОВТ - (оборот внешней торговли);

1. Баланс внешней торговли – это соотношение между объемами экспорта и импорта страны в рамках какого-либо периода времени. Существуют следующие виды баланса внешней торговли:
   1. Нулевой баланс внешней торговли;
   2. Положительный баланс внешней торговли (активный баланс внешней торговли);
   3. Отрицательный баланс внешней торговли (пассивный баланс внешней торговли);

🢥При (a): Э = И, С =0, КПИЭ = 1, ЭД = ИД, где ЭД - (экспортный доход), ИД - (импортный доход);

🢥При (b): Э > И, + С, КПИЭ > 1, ЭД > ИД, + Ксбал;

🢥При (c): Э < И, - С, КПИЭ < 1, ЭД < ИД, - Ксбал;

Нулевой баланс внешней торговли – это баланс внешней торговли, при котором Э = И;

Активный баланс внешней торговли – это баланс внешней торговли, при котором Э > И;

Пассивный баланс внешней торговли – это баланс внешней торговли, при котором Э < И;

1. Внешнеторговая квота:

, где ВВП – (суммарный объем товаров и услуг, произведенных в стране);

, где ВП – (внутреннее потребление в стране);

, показатель, характеризующий степень открытости национальной экономики;

1. Индекс динамики внешней торговли:

, где И – (индекс – без% показатель), n – (отчетный год), 0 – (базисный год);

;

, фиксирует изменения по сравнению с предыдущим годом;

, где ТИ – (темпы изменения динамики);

🢥если > 100%, то ТР – (темпы роста);

🢥если < 100%, то ТП – (темпы падения);

 или , T∆ - (темпы прироста);

1. Экспортная квота – характеризует удельный вес экспорта в общих объемах внутреннего производства и потребления на различных уровнях хозяйствования (макро- и микроэкономика);
   * 1. Макро уровень:

;

;

* + 1. Микро уровень:

, где ГОП – (годовой объем производства);

;

1. Импортная квота:
   1. Макро уровень:

;

;

* 1. Микро уровень:

;

.

Макроэкономическое состояние национального хозяйства может характеризоваться следующим:

1. Экономический кризис: в этом случае физический объем продукта сокращается по сравнению с докризисным годом и по сравнению с каждым предыдущем годом. Существуют следующие показатели для изменения масштабов экономического кризиса:
   1. Глубина падения национального производства;
   2. Продолжительность кризиса;
   3. Масштабы непроизводственного национального продукта;
2. Депрессия (застой): здесь физический объем национального продукта оказывается равным физическому объему послекризисного ВВП;
3. Физический объем ВВП увеличивается в интервале между послекризисным и докризисным объемом ВВП. Стадия оживления: здесь страна восстанавливает докризисный объем национального производства (восстановительный рост);
4. Возрастает физический объем ВВП по сравнению с докризисным уровнем.

# 2. Международное разделение труда и мировая торговля. Необходимость и особенности внешней торговли. Последствия внешней торговли для национального хозяйства. Экономический рост и внешняя торговля.

Экономический рост – это процесс создания прироста физического объема национального продукта в его оптимальной натурально-вещественной структуре.

Экономический рост 🢥  ⬄ , где НП – (национальный продукт); n-1 – (предыдущий год); ∆НП – (за данный год);

Но может быть также следующее:

Нет экономического роста 🢥  ⬄ 

Экономический рост возникает только в крупных и суперкрупных экономических системах (крупные – это экономика страны, суперкрупные – экономика континентов или земного шара в целом).

Экономический рост обеспечивает формирование прироста валового внутреннего продукта странытолько по физическому объему, т.е. только как прироста реальной массы товаров и услуг, создаваемых на территории страны. Изменение стоимостного объема ВВП (в текущих или фактических действующих ценах) к экономическому росту отношения не имеет.

Экономический рост как понятие науки отражает только формирование прироста ВВП в его оптимальной натурально-вещественной структуре, причем критерием оптимальности является соответствие натурально-вещественного состава прироста такому же составу совокупного спроса страны.

, где Т∆ - (темпы роста);

, где О – (отчетный год); Б – (базисный год);

, где Иввп – (индекс роста); Н: Иввп = 1,1 – то ВВП ⬀ в 1,1 раза;

, где ТРВВП – (темпы роста ВВП); (\*ТР > 100% всегда!);

;

;

Чем меньше страна, тем больше она зависит от внешней экономики.

Экспортоемкость – это специальный показатель, который фиксирует степень зависимости экспорта или динамики прироста экспорта.

, где ЭЕ – (экспортоемкость); Н: если ЭЕ = 0,3, то 0,3 продукции от ВВП страны реализуется за рубежом; (\*ЭЕ = 1 – это уже много!);

, где Т∆Э – (темпы прироста экспорта); Н: если ЭЕ = 0,5, то примерно половина прироста ВВП реализуется за рубежом;

Наряду с внешнеторговыми операциями сделки коммерческого характера также выполняются на внутреннем рынке (купля-продажа любых товаров и услуг), причем каждая из этих операций выполняется на различных секторах рынка различными субъектами микроэкономики (фирмы, предприятия, физические лица). При этом операции на внутреннем рынке качественно отличаются от операций на различных секторах мирового рынка, т.е. от внешнеторговых сделок.

Внешнеторговые операции имеют следующие особенности или отличия:

1. Товары при этих сделках физически перемещаются через государственную границу стран-контрагентов (т.е. стран-участниц этих сделок);
2. Передача товара иностранному участнику сделки (контрагенту) осуществляется на эквивалентной основе, т.е. при условии равенства стоимостных товаров;
3. Участниками этих сделок являются контрагенты, представляющие различные страны (экспортеры, импортеры);
4. Участники этих сделок являются резидентами этих государств;
5. Для денежной или стоимостной оценки товаров, торгуемых на зарубежных рынках, используются мировые цены;
6. При этих сделках меняются собственники товаров как объектов внешней торговли;
7. В результате этих сделок может меняться форма и вид собственности на эти товары, поскольку участники сделки могут представлять различные виды и формы собственности на капитал, на средства производства, на товары и на доходы от предпринимательской деятельности.
8. При расчетах в рамках этих сделок чаще всего используется свободно-конвертируемая валюта, кроме того (в соответствии с контрагентом) для оплаты внешнеторговых сделок могут использоваться
   1. Неконвертируемые валюты;
   2. Ограничено конвертируемая валюта;
   3. Валюта страны экспортера;
   4. Валюта страны импортера;
   5. Валюта третьих стран;
   6. Международные платежные средства;
   7. Товары (услуги) страны импортера;
9. Эти сделки могут являться объектами тарифного и нетарифного регулирования. В этом случае страны экспортеры и страны импортеры могут применять инструменты экономической и административной защиты своих внутренних рынков от избыточного экспорта или импорта иностранных товаров;
10. Внешнеторговые операции осуществляются на основе внешнеторговых контрактов (договоров), в которых участники сделки определяют порядок и условия выполнения сделки;
11. Эти сделки являются объектами регулирования не только национального торгового и таможенного права, но и объектами международного торгового права, а также международных торговых обычаев;
12. Эти сделки могут выполняться как с посредниками, так и без них. В первом случае такие сделки являются прямыми (экспортер – импортер), во втором случае сделки называются косвенными, в них обязательно участвуют внешнеторговые посредники; каждый посредник представляет собой определенный канал сбыта. В зависимости от количества посредников такие сделки будут называться одноканальными, двуканальными и т.д.
13. Эти операции являются объектами таможенного контроля и таможенного оформления при пересечении ими таможенных границ государства.

Классификация внешнеторговых сделок.

Количество внешнеторговых сделок измеряется несколькими десятками. Их общее количество превышает цифру «50». В этой связи возникает практическая необходимость детальной классификации этих сделок на основе специальных критериев и показателей. Выделяются различные группы и подгруппы этих сделок. Существует много вариантов классификации этих сделок. Одни из них являются более детальными, развернутыми, другие классификации носят более общий характер, имеют меньшее количество классификационных групп.

В международной практике чаще всего используются 5 критериев классификации:

1. Направление внешней торговли;
2. Вид товара или услуги как предмета внешнеторговой сделки;
3. Степень готовности экспортно-импортных товаров;
4. Применяемые методы торговли;
5. Организационные формы внешней торговли.

# 3. Импорт в мировой торговле, его масштабы, структура и экономическое значение. Объекты и участники импортных сделок.

Особенности импортной сделки:

1. Объекты импорта или импортной сделки:
   1. Потребительские товары;
   2. Предметы труда (сырье, полуфабрикаты, комплектующие, запасные части);
   3. Средства труда (станки, машины);
   4. Технологии;
   5. Иностранные патенты;
   6. Патентные лицензии;
   7. Ноу-хау;
   8. Инжиниринг (инжиниринговые услуги);
   9. Услуги непроизводственного характера (образовательные, культурные услуги);
   10. Аукционные товары;
2. Участники импортной сделки:
   1. Импортер;
   2. Посредник;
   3. Конечный покупатель;
3. Эти операции обычно являются объектом достаточно жесткого таможенного тарифного регулирования. Для ограничения ввоза импортных товаров используется импортный таможенный тариф государства. В России этот тариф содержит ≈ 11,5 тыс. ввозных пошлин и ставок импортных пошлин. В отдельных случаях государство может применять тарифные квоты, тарифные контингенты, компенсационные, специальные и антидемпинговые пошлины;
4. Для регулирования импортных операций государство может использовать другие экономические инструменты или ограничения (в России налог на добавленную стоимость (НДС) – 0,10 и 18%, акциз или акцизный налог, таможенные сборы по таможенному кодексу);
5. Импортные товары также подлежат регулированию с помощью не тарифных мер или не тарифных инструментов (квоты, контрагенты, лицензирование импорта, сертификация, фитосанитарный контроль, ветеринарный контроль и т.д.);
6. В качестве средства оплаты импортных товаров могут использоваться:
   1. Свободно-конвертируемая валюта;
   2. Конвертируемая валюта;
   3. Валюта экспортера;
   4. Валюта импортера;
   5. Неконвертируемая валюта третьих стран (в том числе и валюта которые имеются на банковских счетах импортера);
   6. Товары самого импортера, которые могут быть использованы для полной или частичной оплаты импорта;
   7. Услуги импортера, которые могут быть предложены через контракт для оплаты импорта. Отсюда задача импортера – постараться минимизировать валютные расходы и использовать для оплаты импорта максимально широкий набор платежных средств;
7. Использование инструментов защиты внутреннего рынка приводит к следующим возможным последствиям:
   1. Ограничивается физический объем поставок импортного товара на внутренний рынок;
   2. Происходит удорожание импорта на внутреннем рынке страны импортера;
   3. Уменьшается ценовая конкурентоспособность иностранного товара на внутреннем рынке. В отдельных случаях возможен прямой запрет для импорта отдельных товаров (товары двойного назначения, оружие и товары для военного оснащения);
   4. Ужесточается контроль импорта со стороны таможенных и других контролирующих органов. Эти обстоятельства должен учесть каждый импортер, принимая решение о заключении сделки при оценке ее выгодности, при прогнозировании величины коммерческого эффекта (чистой прибыли) при ее заключении. С учетом таможенных платежей и расходов посредников. Импортная цена может включать следующие элементы:
      1. Таможенная стоимость импортного товара;
      2. Таможенная пошлина или ввозная таможенная пошлина;
      3. НДС;
      4. Акцизный налог (его может и не быть);
      5. Таможенные сборы (сбор за таможенное хранение, оформление, сопровождение);
      6. Оптóвая наценка (она определяется в процентах ко всем предыдущим затратам);
      7. Наценка розничной торговли (розничная наценка);



1. Целью импортных операций является извлечение коммерческого эффекта импортером как участником сделки. Возможны следующие виды такого эффекта:
   1. Чистая прибыль;
   2. Прирост оборота страны импортера;
   3. Увеличение экспорта импортера (при бартерных сделках или некоторых валютно-товарных сделках);
   4. Экономия на валютных расходах;
   5. Экономия на уплате таможенных платежей (без нарушения таможенных правил);
   6. Проникновение на новые рынки сбыта;
   7. Экономия затрат при продвижении импортного товара на рынок страны покупателя;
   8. Гарантирование загрузки производственных мощностей импортеров засчет переработки импортного сырья;
   9. Снижение удельных затрат на переработку при использовании импортного сырья;
2. Основные документы импортной сделки:
   1. Внешнеторговый контракт;
   2. Грузовая таможенная декларация;
   3. Документы, подтверждающие дополнительные расходы импортера на стадии от заключения сделки до момента декларирования товара таможенного органа;
   4. Декларации таможенной стоимости (ДТС 1 и ДТС 2);
   5. Сертификат о происхождении товара;
   6. Лицензии;
   7. Документ об уплате таможенных сборов;

Этапы импортной сделки:

1. Изучение конъюнктуры мирового рынка по желаемому товару (возможные продавцы, соотношение спроса и предложения на данном секторе мирового рынка, цены, условия поставки по инкотермс, таможенные вопросы (на территории страны экспортера и импортера)). Итогом первого этапа является составление конкурентного листа и выбор потенциальных продавцов или поставщиков;
2. Выбор поставщиков;
3. Выбор оптимального метода закупки (через переговоры с будущим поставщиком);
4. Подготовка и заключение контракта;
5. Контроль над исполнением контракта;

Особенности подготовки и исполнения контракта:

1. Следует детально отработать санкции за нарушение условий контракта (по качеству, срокам);
2. Рекомендуется импортером детально изучать надежность и добросовестность иностранного поставщика.
3. Импортеру рекомендуется в контракте предусматривать возможность оплаты иностранных товаров неконвертируемой валютой или товарами;
4. Импортеру при выборе страны экспортера необходимо изучить возможность предоставления тарифных преференций на территории своей страны;
5. Следует изучить возможность предоставления тарифных льгот при импорте данного товара;
6. До заключения контракта следует изучить возможность применения мер нетарифного регулирования на территории страны импортера и экспортера;
7. Следует обязательно составлять конкурентный лист для сравнительного анализа предложений поставщиков и выбора экспортера

Для таможенного регулирования импортных операций таможенное законодательство содержит специальный таможенный режим. В старом таможенном кодексе он назывался «Выпуск для свободного обращения», а в новом – «Выпуск для внутреннего потребления».

# 7. Реимпорт в мировой торговле, его причины и условия. Разновидности реимпортных операций. Схемы реимпортных сделок.

Реимпорт1 – это: несостоявшийся экспорт.

Реимпорт2 – обратный экспорт.

Реимпорт3 – ввоз в страну ранее вывезенного из нее товара.

Особенности реимпорта как сделки:

1. Объект реимпорта это только товары отечественного производства (товары массового производства или товары с уникальными потребительскими свойствами);
2. Сделка не является коммерческой операцией (не направлена на присвоение прибыли);
3. Таможенная статистика выделяет эти операции как самостоятельный объект учета;
4. Эти сделки выполняются в каждой стране в рамках отдельного таможенного режима. В каждой стране этот режим имеет определенные особенности по срокам, условиям, документам и иным деталям этой операции.

Таможенное законодательство может определять следующие особенности этой сделки:

1. Устанавливается предельный срок пребывания отечественного товара за рубежом, если срок превышен, то этот товар не может вернуться в страну своего происхождения в рамках таможенного режима и реимпорта;
2. Отечественный товар на территории страны импортера не должен поступать в процесс его переработки. Должен сохранять свою прежнюю полезность и должен при его вывозе на территорию страны производителя идентифицироваться тем же кодом товарной номенклатуры.
3. Реимпортный товар на территории страны импортера может подвергаться дополнительным коммерческим операциям (хранение, перевозка различными видами транспорта, взвешивание, перевешивание, упаковка, переупаковка, расфасовка и т.д.) при этом импортный товар должен сохранять свою полезность, потребительские характеристики в рамках товарной номенклатуры;
4. Законодательство конкретной страны может устанавливать предельный объем увеличения таможенной стоимости товара, который связан с выполнением дополнительных операций, т.е. будет ограничена величина удорожания товара какой-то цифрой;
5. Вводимый товар идентифицируется по тем же кодам товарной номенклатуры, по которой он вывозился из страны;
6. Реимпортным может быть только товар, который ранее вывозился за пределы страны производителя только в результате экспортной сделки и в рамках одноименного таможенного режима;
7. В России реимпортные товары ввозятся на следующих условиях:
   1. Без уплаты ввозных (импортных) пошлин;
   2. Без уплаты налогов;
   3. Без применения мер нетарифного регулирования;
   4. Реимпортный товар дважды пересекает таможенную границу своей страны. При его вывозе как экспортного товара; при его ввозе как товара по реимпорту.

Выделяют несколько видов реимпортных сделок. Видообразующим признаком является та причина, в соответствии с которой владелец товара вынужден обратно ввозить эту продукцию на территорию страны экспортера:

1. Возврат экспортных товаров, забракованных импортерами. Порядок возврата заблокированной продукции определяется в экспортном контракте; предусматриваются санкции за поставки экспортной продукции и порядок финансирования расходов, связанных с заменой бракованной продукции. В отдельных случаях допускается возможность снижения цены на бракованную экспортную продукцию;
2. Возврат товаров, непроданных на международных аукционах. В этом случае реимпортными являются аукционные товары, обладающие уникальными потребительскими характеристиками, товары которые подлежат продаже через специально организованные международные торги, которые называются аукционами. Эти товары не являются взаимозаменяемыми, не могут быть проданы за рубежом через какие-либо другие сделки.
3. Ввоз консигнационного товара на территорию страны экспортера. В этом случае товар был вывезен за рубеж в рамках так называемой консигнационной сделки; в контракте было предусмотрено, что этот товар будет продан на территории страны импортера со специального склада (консигнационного), который принадлежит иностранному посреднику.

В контракте предусматривается период, в течении которого владелец склада должен организовать реализацию импортного товара на рынке своей страны. При этом существует риск неполной продажи этого товара на рынке страны импортера. В случае непродажи, в контракте предусматривается распределение рисков между экспортером и владельцем склада. В этом случае, часть непроданного товара (риск экспортера) может возвращаться на территорию страны производителя засчет страны экспортера. Это будет реимпортная сделка данного вида или данной формы.

# 8. Реэкспортные операции на мировом рынке, их причины, участники, таможенное регулирование. Схема реэкспортной сделки.

Реэкспорт1 – это: обратный импорт.

Реэкспорт2 – перепродажа товара иностранного производства за пределы таможенной территории страны импортера.

Реэкспорт3 – перепродажа иностранного товара за пределы страны импортера.

Реэкспорт4 – перепродажа импортных товаров за пределы страны импортера без их переработки.

Особенности реэкспорта как сделки:

1. Особый объект сделки (только иностранные товары);
2. Товары, которые ввезены только в рамках импортной сделки;
3. Эти товары не должны быть переработаны на территории страны импортера. Это означает что:
   1. Товар не изменил своей полезности или потребительской стоимости за период его существования на территории страны импортера;
   2. Товар должен классифицироваться тем же кодом товарной номенклатуры, как и импортный товар;
4. Этот товар должен ввозиться на территорию России в рамках таможенного режима в выпуск для внутреннего потребления;
5. Реэкспортные товары должны быть перепроданы за рубеж в рамках предельного срока, установленным таможенным кодексом;
6. Для регулирования реэкспортных операций таможенное законодательство России содержит нормативные основы таможенного регулирования этих сделок.

Возможные причины реэкспортных сделок:

1. Избыток аналогичного импортного товара на внутреннем рынке страны импортера;
2. Сокращение внутреннего спроса на конкретный импортный товар;
3. Увеличения производства и предложения аналогичных отечественных товаров на внутреннем рынке страны;
4. Наличие более высоких внутренних цен на реэкспортные товары на рынках других государств;
5. Падение ценовой конкурентоспособности импортного товара на внутреннем рынке страны импортера;
6. При отсутствии возможности сбыта импортного товара на внутреннем рынке страны импортера;
7. При заключении контракта на поставку комплектующих на иностранные сборочные предприятия. В этом случае импортные комплектующие реэкспортируются за рубеж в составе готовой продукции, т.е. собранной машины;
8. В случае, если зарубежная строительная фирма выполняет строительные подряды за рубежом, при этом она закупает строительные материалы в третьих странах по импорту. В этом случае импортные стройматериалы реэкспортируются в составе готового объекта;
9. Если реинжиниринговая фирма закупает некоторые виды оборудования для поставки в третьи страны в составе комплектного оборудования.

# 9. Международная торговля продовольствием. Организация продовольственных сделок. Преимущества прямых связей при торговле продовольствием на мировом рынке.

Готовая продукция – это продукция, которая после импортной сделки, готова к производственному или непроизводственному потреблению ее покупателями.

Особенности готовых товаров как предметов сделки:

1. Эта продукция не требует специальной обработки (доработки) перед процессом ее потребления на территории страны импортера;
2. Эта продукция может поступать как в промежуточное, так и в конечное потребление;
3. Эта продукция может поступать как в производственное, так и в непроизводственное потребление;
4. Эта продукция характеризуется высокой долей добавленной стоимости в ее экспортной цене;
5. Эта продукция характеризуется более высоким содержанием прибыли в цене экспорта, поэтому считается, что сделки с такой продукцией характеризуются более высокой массой прибыли на единицу товара, более высокой рентабельностью сделки;
6. Эти товары как предмет экспорта могут стимулироваться государством экспортером различными способами;
7. Экспорт готовой продукции (на чужой территории – это импорт) встречает эшелонированную систему защиты внутреннего рынка стран импортеров с помощью инструментов тарифного регулирования (ввозные (импортные) пошлины, комбинированные ставки, особые пошлины, тарифные квоты и т.д.);
8. Импорт этих товаров часто сопровождается использованием нетарифных мер защиты внутреннего рынка импортера (лицензирование, квотирование, сертификация и т.д.);
9. Чаще всего к этой продукции относят:
   1. Готовые машины;
   2. Продовольствие;
   3. Медикаменты;
10. Готовая продукция может экспортироваться в двух вариантах:
    1. Бывшего употребления;
    2. Новая продукция;
11. Масштабы рынка экспорта подержанной продукции возрастает. Допустим, на европейском рынке чаще всего на экспорт торгуют:
    1. Легковые автомобили;
    2. Грузовые автомобили;
    3. Самолеты;
    4. Транспортные, пассажирские, военные автомобили;
    5. Морские и речные суда;
    6. Компьютерная техника;
12. В зависимости от степени износа экспортные цены на поддержанную продукцию могут составлять от 20% до 70% цены нового товара. Готовая продукция может экспортироваться двумя способами:
    1. В собранном виде (готовый товар);
    2. В разобранном виде (комплектующие).

Экспорт разобранной продукции позволяет снижать транспортные расходы в интервале от 20% до 50%. Кроме того, появляется возможность снизить таможенные платежи на территории страны импортера.

За последние десятилетия расширилось содержание понятия «готовая продукция».

Готовая продукция в широком смысле включает продажные услуги и послепродажные услуги, которые выполняются засчет продавца.

Предпродажные услуги включают:

1. Распаковка товара;
2. Расконсервация товара;
3. Заправка топливом и маслом;
4. Проверка заводской наладки, регулирование;
5. Обкатка;
6. Обучение персонала фирмы импортера.

Послепродажные услуги включают:

1. Гарантийный ремонт;
2. Запуск оборудования на площадке импортера;
3. Узконаладочные работы;
4. Обучение персонала импортера;
5. Доведение новейшего оборудования до согласованного в контракте уровня загрузки его мощности;
6. Командировки специалистов экспортера на место эксплуатации;
7. Поставка запасных частей.

Особенности контрактов:

1. Импортерам рекомендуется предусматривать полный перечень необходимых послепродажных и предпродажных услуг;
2. Необходимо импортерам изучить особенности тарифного регулирования продукции высокой готовности по кодам товарной номенклатуры ВЭД;
3. Следует изучить возможность получения тарифных преференций при импорте конкретного вида готовой продукции;
4. Следует детально изучить вопрос о целесообразности привлечения посредника для этой сделки. Причина: возможность удорожания готовой продукции в связи с появлением в структуре импорта оптовой наценки посредника. Это понижает ценовую конкурентоспособность этих товаров на рынке страны импортера;
5. Рекомендуется в отдельных случаях привлекать зарубежных посредников для выполнения некоторых коммерческих операций для доводки экспортного товара применительно к специфике внутреннего рынка страны импортера;
6. В отдельных случаях требуется по контракту ограничивать сбыт экспортного товара через консигнационные склады на территории страны импортера;
7. Рекомендуется в отдельных случаях практиковать выкуп бывшей в употреблении продукции у иностранного покупателя (выкуп устаревшей продукции);
8. Следует детально изучить систему мер нетарифного регулирования на территории страны импортера.
9. Следует тщательно изучить вопрос о гарантировании поставок запасных частей в рамках сроков физического износа машин, оборудования, бытовой техники, а также транспортных средств.

# 10. Поставки комплектного оборудования на мировом рынке. Организаторы поставок. Инжиниринг и поставки комплектного оборудования. Особенности внешнеторгового контракта.

Комплектное оборудование – это система машин, механизмов и транспортных средств, обеспечивающая выполнение единого технологического процесса, начиная от запуска сырья или полуфабрикатов до выпуска готовой продукции.

Особенности комплекта как предмета сделки:

1. Он может включать множество наименований продукции, машиностроения, технологически взаимосвязанных в процессе переработки однородных видов сырья, полуфабрикатов и выпуска готовой продукции;
2. Комплект может включать следующее:
   1. Машины и станки, выполняющие переработку сырья и полуфабрикатов, меняющих физико-химические характеристики предмета труда;
   2. Транспортные средства для перемещения сырья и полуфабрикатов между станками, между местами выполнения последующих операций (транспортировка);
   3. Контрольно-измерительные устройства;
   4. Машины для упаковки готовой продукции;
   5. Комплекты инструментов для различных рабочих мест на технологической линии;
   6. Приборы контроля качества готовой продукции;
   7. Автоматизированные системы управления производством и технологическим процессом (АСУП или АСУТП);
   8. Компьютерная техника;
   9. Средства связи, в том числе индивидуальная связь с каждым работником;
3. Элементы комплекта могут производиться:
   1. На одном машиностроительном предприятии (в том числе с использованием комплектующих других предприятий);
   2. Отдельные машины (элементы комплекта) производят разные предприятия одной страны; одно из них является головным и выполняет комплектацию оборудования;
   3. Комплект машин производятся на территории разных государств, а иногда и разных континентов, причем возникает проблема соответствия и несоответствия производительности машин, выпускаемых разными производителями;
   4. Элементы комплекта в порядке инжиниринговой услуги собирают в одно целое (комплект) специализированные инжиниринговые фирмы (фирма в этом случае является посредником между производителями элементов комплекта (единичных машин) и покупателем комплекта). Инжиниринговая фирма в соответствии с контрактом выполняет различные функции по комплектации за специальную плату. По контракту она обязана поставить покупателю не только полный комплект, но и оказывать ему предпродажные и после продажные услуги в процессе эксплуатации комплекта;
4. Чаще всего по контракту инжиниринговая фирма выполняет следующие функции:
   1. Подбор оборудования на основе заказа клиента;
   2. Подбор возможных поставщиков (по отдельным видам оборудования – субпоставщики);
   3. Координация сроков поставки (в том числе через контракты);
   4. Организация доставки элементов комплекта (на основе условий поставки по инкотермс);
   5. Монтаж комплектного оборудования на площадке импортера;
   6. Узконаладочные работы ужу смонтированного оборудования;
   7. Обучение персонала импортера (на территории страны импортера; на территории страны, где зарегистрирована инжиниринговая фирма; на территории стран производителей комплекта; в третьих странах в соответствии с контрактом);
   8. Доведения мощностей до уровня, указанного в контракте. Кроме того, контракт с посредниками может содержать следующее:
      1. Обучение персонала фирмы импортера;
      2. Организация поставки запасных частей (до и после гарантийного ремонта) в рамках срока физического износа оборудования;
      3. Проектные работы;
      4. Консультационные услуги (консультирование импортера);

Особенности контракта на комплектное оборудование:

1. Обычно эти контракты бывают средне- и долгосрочными;
2. При оплате таких контрактов широко применяется практика авансирования. Это связано с тем, что поставщики требуют предварительной, хотя бы частичной оплаты заказа. Это дает возможность производителям единичных машин оплачивать собственные заказы на закупку материальных ресурсов и оплату наемного труда. Окончательный расчет производится после полной оплаты импортером всего комплекта;
3. В отдельных случаях требуется специальное кредитование такое сделки, причем часто требуется среднесрочный и долгосрочный кредит. В этом случае все получатели кредита имеют дополнительную статью расходов – это процент за банковский кредит. Получателями кредита могут быть:
   1. Поставщики единичного оборудования;
   2. Инжиниринговая фирма – эта фирма засчет кредита также может авансировать поставщиков, а в некоторых случаях – полностью оплачивать их продукцию после ее приемки (при особо крупных размерах сделки возможно предоставление государственных кредитов);
4. При наличии высоких финансовых рисках и неустойчивости финансовой ситуации возможно предоставление государственных гарантий на оплату комплекта. В этом случае требуется:
   1. Принятие специальных решений правительства;
   2. Поиск особых источников гарантирования:
      1. Деньги, бюджет;
      2. Резервный фонд правительства;
5. В контракте следует детально предусмотреть особенности приемки комплектного оборудования. Возможны следующие варианты:
   1. Приемка происходит на территории страны импортера;
   2. Приемка производится на территории страны импортера, в том числе на площадке строящегося предприятия;
   3. Приемка производится независимыми экспертами;
   4. Без привлечения независимых экспортеров. Участвуют только представители импортера и инжиниринговой фирмы, т.е. посредника;
6. Следует до заключения контракта изучить таможенные вопросы этой сделки и в частности вопросы оплаты таможенных платежей (наличие РНБ (режим наибольшего благоприятствования) у стран экспортеров; возможность получения тарифных преференций; экономия на учете НДС, таможенных сборов и т.д.);
7. Предварительно следует изучить особенности нетарифного регулирования импорта комплектного оборудования;
8. Необходимо изучить наличие особых мер экспортного контроля на территории стран поставщиков;
9. Рекомендуется выполнять выбор поставщиков и посредников, используя конкурентные листы, учитывая конкурирующие предложения других поставщиков.

# 12. Торговля разрозненным оборудованием на мировом рынке, ее необходимость и значение. Внутрифирменная торговля и организация сборочных производств за рубежом. Особенности экспортного контракта.

Разрозненное оборудование – это отдельные узлы деталей и запасные части в несобранном виде, которые стали самостоятельным предметом купли-продажи на мировом рынке.

Это понятие охватывает две группы изделий:

1. Поставки запасных частей через границу (до и после истечения срока гарантии);
2. Комплектующие (для сборки в другой стране).

Часто для операции с этими товарами требуется создавать систему специальных складов на территории страны импортера. На этих складах:

* 1. Может накапливаться продукция до размера необходимой оптовой партии;
  2. Может быть организована мелкооптовая и розничная торговля;
  3. Организовано предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей;
  4. Организовано консультирование по вопросам эксплуатации;
  5. Будут содержаться гарантийные запасы этой продукции для обеспечения непрерывной поставки этих товаров на сборочные предприятия.

Особенности этой продукции как предмета сделки:

1. Это обычно готовая продукция, но средней степени обработки;
2. Это продукция предназначена для производственного потребления;
3. Эта продукция требует своей доработки на территории страны импортера;
4. Эта продукция является товаром средней степени готовности и обработки;
5. В цене этой продукции содержится меньший объем и доля добавленной стоимости;
6. В цене этой продукции, при прочих равных условиях, содержится меньшая масса и доля прибыли;
7. Считается, что сделки с этой продукцией являются менее рентабельными, чем экспортные операции с готовой продукцией;
8. Импорт этих товаров также может регулироваться с помощью инструментов импортного тарифа или ввозных пошлин, причем при соблюдении золотого правила тарифного регулирования: ставки ввозных пошлин на эти товары должны быть ниже, чем на готовую продукцию (принцип прямой эскалации ставок ввозных пошлин);
9. Для успешного экспорта этой продукции во многих случаях требуется или создание сборочных предприятий за рубежом или заключение контрактов на поставки запасных частей (достаточно регулярными и заметными партиями).

Причины внешней торговли разрозненным оборудованием:

1. Высокие ставки импортных пошлин и таможенных платежей на территории страны импортера. Их уплата + торговые наценки, могут сделать эту продукцию конкурентоспособной по цене на территории другой страны;
2. Часто экспорт разрозненного оборудования (а не готовой продукции) являются единственным способом проникновения на рынок страны;
3. Стремление обойти защитные барьеры страны импортера на рынке готовой продукции;
4. Стремление снизить транспортные расходы от места отгрузи товаров до места его конечной продажи;
5. Наличие заинтересованности стран импортеров закупкой именно такой продукции:
   1. Обеспечение своих покупателей запасными частями;
   2. Приток иностранных инвестиций для создания сборочных предприятий на их территории;
   3. Создание дополнительных рабочих мест;
   4. Приток зарубежных технологий, управленческого опыта;
   5. Увеличение регионального или валового продукта;
   6. Увеличение налоговой базы;
   7. Рост налогов;
   8. Возможный экспорт собранной продукции за рубежом;
   9. Возможные валютные доходы;
6. Стремление производителей продвинуть свою продукцию технологии ноу-хау и торговые марки на рынке определенной страны
7. Наличие на территории импортеров филиалов и дочерних предприятий экспортеров.

Особенности контрактов:

1. Следует детально изучить перспективы сбыта этой продукции на рынке страны импортера (жесткость тарифных и нетарифных барьеров; перспективы наращивания сбыта, засчет экспорта в третьи страны);
2. Необходимо изучить степень эскалации ставок ввозных пошлин между полуфабрикатами и готовой продукцией (по экспортному товару);
3. Необходимо изучить рынок сбыта запасных частей и перспективы его роста;
4. Рекомендуется по этому товару заключать средние, а еще лучше долгосрочные контракты. При этом необычно предусмотреть регулярную корректировку контрактных цен;
5. При этом рекомендуется не отказываться от заключения краткосрочных и даже разовых сделок по поставке запасных частей. Кроме экспортной выручки появляется возможность увеличения физического объема экспорта, увеличение оборота фирмы, а также повышение степени загрузки производственных мощностей экспортера;
6. В отдельных случаях целесообразно соглашаться на оплату поставок комплектующих той готовой продукции, которая собрана за рубежом;
7. Следует использовать экспортные продажи такой продукции для проникновения на рынки новых стран, а также на рынки государств с жесткими или высокими тарифными и нетарифными барьерами;
8. Необходимо оценить выгодность различных способов сбыта в другой стране:
   1. Прямая сделка (без посредников);
   2. С участием посредников (при этом четко определив будущие функции посредника, которые будут оплачены экспортером через предоставление оптовой скидки);
   3. С использованием консигнационного склада (следует оценивать выгодность его использования на территории импортера);
9. Следует изучить вероятность оплаты поставляемого товара продукцией страны импортера, в том числе и той, при выпуске которой не используется комплектующие экспортера;
10. Следует быть готовым, что импортер стандартных комплектующих, может заключать контракт на конкурентных условиях (в том числе через состязательные торги);
11. При этом импортер будет выбирать предложения экспортеров, максимально выгодные для себя. Экспортеру рекомендуется разработать систему скидок, которые может предоставлять для достижения импортером условий по каждой скидке.

# 13. Бартерные операции на мировом рынке, их причины, содержание, участники. Специфика международного бартерного контракта.

Бартерные операции1 – это: безвалютный или безденежный обмен товарами или услугами между участниками сделки.

Бартерные операции2 – безденежный обмен товарами (для внутреннего рынка).

Бартерные операции3 – безвалютные экспортно-импортные операции (для мирового рынка).

Особенности бартерных сделок:

1. Обычно участвуют только два контрагента или два участника сделки – экспортер и импортер;
2. Не рекомендуется при этом использовать международных посредников;
3. При этих сделках валюта не используется как средство платежа, как инструмент оплаты экспортного товара;
4. Бартерные сделки также базируются на мировых ценах при их соответствующих корректировках;
5. Переговоры часто начинаются;
   1. С перечня товаров, поставляемых в уплату экспорта;
   2. С уровня цен на обмениваемые товары;
6. Эта сделка имеет эквивалентный характер. Это означает, что в рамках сделки обеспечивается равенство суммы цен экспортных товаров () и суммы цен импортных товаров;
7. Бартерные сделки также являются предметом таможенного и/или тарифного регулирования. Экспортные и импортные товары могут облагаться как импортными, так и экспортными пошлинами;
8. Бартерные товары также могут являться предметом нетарифного регулирования;
9. Бартерные сделки являются специальным объектом валютного контроля, которые выполняют таможенные органы страны. Валютный контроль выполняется для того, чтобы не допустить не возврата валютной выручки в страну экспортера;
10. При заключении контракта также производиться стоимостная оценка сделки, несмотря на ее безвалютный характер. Денежная оценка требуется для следующих целей:
    1. Для достижения эквивалентности обмена;
    2. Для расчета величины штрафов (при нарушении или срыве контракта);
    3. Для определения суммы страховки (сумма определяется в процентах от стоимости застрахованного товара);
    4. Для расчета суммы или величины уценки (при поставке не качественных товаров);
    5. Для определения суммы таможенной стоимости (по импорту);
    6. Для определения базы, используемой при начислении таможенных пошлин и НДС;
    7. В интересах валютного контроля;
    8. В интересах таможенной статистики для определения объемов экспорта и импорта, и оборота внешней торговли;
11. Считается, что бартерные сделки являются менее прибыльными, чем валютные операции.

Причины заключения бартерных сделок:

1. Отсутствие и недостаток валюты у будущего импортера;
2. Возможность закупки сырья и комплектующих при оплате экспорта по бартеру;
3. Необходимость проникновения на закрытые рынки отдельных стран с помощью бартерных операций;
4. Необходимость использования бартерных сделок для изучения и оценки зарубежного рынка, для оценки жесткости тарифных и нетарифных барьеров, применяемых страной импортером;
5. Необходимость увеличения (сохранения) объема продаж и выпуска, в том числе и засчет бартерного экспорта;
6. Использование преимуществ приграничной торговли, хотя бы с помощью бартерных сделок;
7. Повышение конкурентоспособности товаров экспортера на рынках других стран;
8. Поиск новых секторов (сегментов) на рынках стран импортеров.

Особенности контрактов бартерной сделки:

1. Обычно бартерные контракты заключаются на небольшие суммы. С помощью бартера, торговля ведется небольшими партиями товаров. Часто бартерные сделки имеют разовый характер;
2. Взаимные претензии между участниками контракта удовлетворяются через прекращение поставок или чаще через уменьшение количества бартерных товаров;
3. Следует учитывать, что при заключении такого контракта, его могут использовать для проникновения на закрытые рынки другой страны, для изучения рынка страны импортера по совокупности экспортных товаров;
4. При заключении такого контракта экспортеру следует предусмотреть возможные варианты сбыта бартерного импорта, особенно если эти товары невозможно использовать в процессе производства фирмы экспортера;
5. При заключении такого контракта следует предусматривать возможность перехода к валютным сделкам после его выполнения;
6. Следует изучить целесообразность использования только прямых сделок или допустить возможность присутствия посредника в каждой отдельной сделке;
7. Рекомендуется использовать бартерные сделки для оценки и повышения конкурентоспособности бартерного товара на рынках других стран;
8. Рекомендуется использовать бартерные сделки и товарную оплату экспорта в условиях высокой инфляции (галопирующая инфляция, гиперинфляция);
9. Рекомендуется в отдельных случаях активно использовать бартерные сделки для расширения продаж экспортных товаров, находящихся на последних стадиях жизненного цикла товаров.

# 14. Встречные закупки, их специфика и условия заключения. Позиция экспортера и позиция импортера.

Встречные закупки – торговые операции, в которых покупатель договаривается, заключает соглашение с продавцом о встречной, ответной продаже своих товаров через определенный, иногда длительный промежуток времени.

Особенности этой операции:

1. Объектом сделки могут являться любые товары. Чаще всего продукция машиностроения, крупные партии сырья, некоторые виды особенно сложных потребительских товаров;
2. Участники сделки: экспортер и импортер. В отдельных случаях возможно участие посредника, в том числе – посредника страны импортера;
3. Инструментом оплаты экспорта является:
   1. Валюта (свободно-конвертируемая, неконвертируемая; валюта экспортера, импортера и третьих стран);
   2. Товары, произведенные и закупленные на территории страны импортера, поэтому сделка является валютно-товарной; в некоторых случаях она может заключаться как товарно-валютная сделка (в этом случае стоимость экспорта будет оплачиваться большей частью (импортными товарами) и меньшей частью – (валютой)).
4. Эта сделка является менее рентабельной (выгодной) для экспортера, чем обычная валютная сделка;
5. Скорость оборота капитала экспортера в этом случае является более низкой, чем при валютных сделках. Срок (период) оборота капитала также удлиняется;
6. Экспортер вынужден в этом случае финансировать дополнительные затраты по реализации встречных товаров на внутреннем рынке или на рынках третьих стран;
7. Сделка заключается:
   1. При детальной оценке ее участниками рыночных позиций друг друга;
   2. При оценке тех реальных и потенциальных выгод, которые порождает эта сделка;
8. Сделка содержит определенные уступки импортеру. Часто эти уступки являются вынужденными под влиянием определенных экономических и даже политических обстоятельств.

Возможные выгоды для экспортера:

1. Увеличение экспорта;
2. Увеличение общего объема продаж на внутреннем и мировом рынках;
3. Увеличения уровня загрузки производственных мощностей;
4. Сохранение рабочих мест и квалифицированного персонала;
5. Снижение удельных затрат на выпуск единицы продукции (получение эффекта масштаба);
6. Возможность проникновения на закрытые рынки других стран с помощью этих сделок;
7. Оценка конкурентоспособности экспортной продукции на рынке страны импортера;
8. Получение дополнительной прибыли засчет экспортной сделки.

Возможные выгоды для импортера:

1. Закупка на выгодных условиях товара на мировом рынке;
2. Экономия валюты на оплате экспортного товара;
3. Возможность продажи на внешних рынках части продукции страны импортера;
4. Увеличение экспорта продукции страны импортера при оплате встречных закупок;
5. Увеличение совокупного предложения на внутреннем рынке страны импортера;
6. Присвоение таможенных платежей в бюджет страны импортера.

Позиция экспортера:

1. Динамика объемов экспорта, а также продаж на внутреннем рынке;
2. Степень загрузки производственных мощностей экспортера и е динамика;
3. Стадия жизненного цикла экспортного товара;
4. Наличие конкурирующих предложений производителя этой же продукции;
5. Степень конкурентоспособности продукции экспортера на внутреннем и мировом рынках;
6. Наличие/отсутствие экспортных пошлин на товар как объект сделки;
7. Величина таможенных пошлин и таможенных платежей на территории импортера;
8. Условия поставки, предлагаемые экспортером по инкотермс.

Позиция импортера:

1. Недостаток валютных средств и особенно свободно-конвертируемой валюты;
2. Стремление экспортера максимизировать товарную оплату экспорта;
3. Стремление обеспечить продажу своего товара на внешнем рынке (на рынке страны экспортера или на рынках третьих стран);
4. Стремление импортера извлечь максимум коммерческой выгоды от этой сделки (в том числе и прибыль);
5. Детальное значение реального положения экспортера на внутреннем и мировом рынках;
6. Это активная тактика и стратегия переговоров при заключении контракта (на основе достоверной информации по позиции экспортера);
7. Возможность предоставления тарифных льгот или преференций при ввозе товара экспортера на территорию страны покупателя;
8. Наличие/отсутствие режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле со страной экспортера;
9. Возможность уторговывания (снижение цены сделки во время переговоров);

Экспортер при отборе встречных товаров придерживается следующих правил:

1. Стремиться закупать по импорту сырье или другие товары для собственного потребления и/или обеспечения собственного производства;
2. Стремится минимизировать список или перечень встречных товаров в рамках одной/нескольких товарных групп (ТН ВЕД);
3. Рекомендуется при необходимости закупать встречную продукцию у других фирм страны импортера, не являющихся участниками основной сделки;

Возможные затраты фирмы экспортера на организацию продаж встречных товаров:

1. Затраты на маркетинг (изучение вида импортной (встречной) продукции);
2. Комиссионные при конвертации валют;
3. Оплата оптовых скидок внутренним посредникам (предприятиям оптовой и розничной торговли страны экспортера;
4. Затраты на рекламу;
5. Затраты на аренду/содержание торговых площадей;
6. Затраты на оплату торгового персонала.

В мировой практике обработан специальный механизм компенсации дополнительных расходов экспортеров на организацию сбыта встречной продукции. Этот механизм включает следующие элементы:

1. Учет доли встречных товаров в оплате экспорта;
2. Определение специальной ценовой надбавки, включаемой в цену экспорта;
3. Учет индивидуальных условий торговли отдельными товарами, которые значительно влияют на уровень затрат экспортеров;
4. Торговые обычаи, применяемые при заключении сделок по встречным закупкам;

Таблица "Дифференциация надбавок к экспортным ценам, в зависимости от величины встречных закупок".

|  |  |
| --- | --- |
| **Удельный вес встречных закупок в цене контракта** | **Величина ценовой надбавки к цене экспорта** |
| до 18% (от цены контракта). | до 3%. |
| до 20%. | до 5%. |
| до 30%. | до 10%. |
| до 50%. | до 20%. |

Величина надбавки может дополнительно дифференцироваться с учетом индивидуальных затрат по каждому товару на хранение, транспортировку, страхование, сортировку, маркировку, упаковку и переупаковку товара, оплата часто обязательных посредников.

# 15. Выкуп устаревшей продукции. Позиции покупателя и продавца, их двойственность, взаимная выгода.

Операция по выкупу устаревшей продукции – это экспортная сделка, по продаже новой техники, которая сопровождается выкупом заменяемого устаревшего оборудования, которая функционирует на предприятиях фирмы импортера.

Операции по выкупу устаревшей продукции имеют 2 вида:

1. Операции на внутреннем рынке;
2. Операции на внешних рынках.

Операции с выкупом получили очень широкое распространение на следующих секторах рынка:

1. Рынок продаж новых автомобилей (при этом продавец выкупает подержанную модель автомобиля того же производителя);
2. Рынок железнодорожной техники (подвижной состав);
3. Рынок гражданских самолетов;
4. Рынок военных самолетов и вертолетов;
5. Рынок бронетанковой техники;
6. Устаревшие технологические линии;
7. Оборудование целых цехов и производств на высоких стадия физического и морально износа;
8. Оборудование целых предприятий. В этом случае мы будем иметь экспортные поставки комплектного оборудования, при оплате которых учитывается остаточная стоимость устаревшего оборудования, выкупаемого экспортером новой техники. При этом, устаревшее оборудование может проходить процедуру предварительной оценки. В этом случае независимые оценщики определяют остаточную стоимость устаревшего оборудования на период сделки.

Особенности этой сделки:

1. Объекты сделки:
   1. Новая техника/оборудование, экспортируемая за рубеж;
   2. Устаревшее оборудование, которое действует на предприятиях импортера на момент заключения сделки;
2. Сделка заключается напрямую, без участия посредников;
3. Сделка имеет валютно-товарный характер. В этом случае часть стоимости экспорта оплачивается устаревшем оборудованием по его оценочной стоимости;
4. При заключении этой сделки экспортер вынужден финансировать некоторые дополнительные расходы, связанные с устаревшим оборудованием, расходы на: демонтаж, разбор устаревшей техники, сортировку узлов и деталей; оценку: их пригодности для дальнейшего использования или перепродажи; затраты на: транспортировку, модернизацию этого оборудования и т.д.
5. Экспортер покупатель устаревшего оборудования имеет следующие варианты его использования
   1. Сдача устаревшего оборудования в металлолом и получение доходов за каждую тонну по цене металлолома;
   2. Экспортер проводит модернизацию устаревшего оборудования и реализует его на внутреннем рынке своей страны или экспортирует в третьи страны;
   3. Оборудование демонтируется, проводится сортировка деталей и комплектующих. Часть из них, непригодная для модернизации или перепродажи, продается в качестве металлолома. Экспортер получает определенную сумму дохода. Другая часть узлов и комплектующих, пригодная для перепродажи, реализуется на вторичном рынке по ценам перепродаж. Экспортер также получает дополнительный доход, направляемый для компенсации дополнительных расходов по выкупу устаревшей продукции. Отсюда, эффективно выполненная сделка с устаревшим оборудованием, не только увеличивает расходы экспортера, но и дает возможность ему хотя бы частично компенсировать дополнительные затраты на демонтаж устаревшего оборудования, его сортировку, оценку, организацию перепродаж и сдачи в качестве металлолома;
6. Считается, что эта сделка является менее рентабельной по сравнению с валютными сделками;
7. Часто такие сделки используют экспортеры для повышения конкурентоспособности на относительно закрытые рынки стран импортеров;
8. Эти сделки могут совершаться при наличии определенных позиций будущих участников сделки:
   1. Позиция экспортера:
      1. Наличие жесткой конкуренции на рынке данного оборудования;
      2. Наличие более выгодных предложений будущему импортеру;
      3. Наличие трудностей по сбыту этой продукции на внутреннем рынке страны импортера;
      4. Нахождение экспортной продукции на последних стадиях жизненного цикла;
      5. Падение экспортных продаж на валютной основе;
      6. Неполная загрузка производственных мощностей экспортера;
      7. Техническое состояние устаревшей продукции позволяющей ее модернизировать (пригодность к модернизации);
      8. Наличие перспектив продажи модернизированной устаревшей техники на рынках страны экспортера, страны импортера, на рынках третьих стан;
   2. Позиция импортера:
      1. Знание основных характеристик рыночной позиции экспортера;
      2. Недостаток валюты для оплаты экспорта;
      3. Стремление выполнить техническое перевооружение своего предприятия с помощью продукции экспорта;
      4. Необходимость внедрения новых технологий посредством закупки новейшей техники, в том числе и в рамках международной лицензионной сделки;
      5. Необходимость освоения выпуска новых видов товаров и услуг;
      6. Необходимость повышения конкурентоспособности фирмы импортера и ее товаров на внутреннем и внешнем рынках;

Считается что согласие на эту сделку – это явная уступка экспортера будущему покупателю. В этом случае эта сделка менее выгодна для продавца. Особенности заключения этой сделки и ее контракта:

1. Будущие участники детально изучают рыночные позиции друг друга;
2. Оцениваются выгодность конкурентных предложений по экспорту новой техники другими продавцами. Это должен делать и будущий экспортер, и будущий импортер;
3. Экспортеру следует выполнить предварительную оценку технического состояния устаревшего оборудования, степени его физического и морального износа;
4. Экспортеру требуется оценить возможность модернизации выкупаемого оборудования;
5. Экспортеру следует оценить перспективы получения дополнительных доходов с целью компенсации своих дополнительных расходов на выкуп устаревшей техники;
6. Импортеру рекомендуется аргументировано настаивать на выкупе его устаревшего оборудования, используя при этом знания рыночной позиции экспортера, а также рыночных предложений конкурирующих продавцов;
7. Обычно эта сделка оформляется двумя самостоятельными контрактами:
   1. Контракт на выкуп устаревшей техники;
   2. Контракт на поставку нового оборудования. Контакты являются взаимосвязанными. Выполнение каждого из них является условием выполнения следующего;
8. Каждый из контрактов должен содержать набор штрафных санкций за невыполнение контракта. Рекомендуется эти санкции определять в денежной форме;
9. В отдельных случаях функции демонтажа, разборки, сортировки, и реализации устаревшего оборудования могут передаваться третьим фирмам. В этом случае экспортер заключает дополнительный контракт с третьей фирмой на выполнение всего комплекса или части работ по выкупу устаревшего оборудования;
10. Эту сделку рекомендуется использовать в отношении тех импортеров, которые на момент ее заключения эксплуатируют устаревшие модели продукции экспортера. В этом случае экспортер стимулирует сбыт своей новой техники, при этом возможно использование повышенных скидок с цены экспортера;
11. Экспортеру в контракте следует фиксировать свое право на будущую модернизацию экспортируемой техники и гарантировать себе дополнительную продажу и прибыль от выполнения работ до модернизации;
12. Импортеру рекомендуется по контракту выполнение полного комплекса предпродажных и послепродажных услуг, включая обязательства экспортера по снабжению запасными частями в рамках полного срока службы новой техники.

# 16. Товарные знаки как объект мировой торговли. Специфика сделок с товарными знаками на мировом рынке. Международный франчайзинг.

Товарные знаки – это специальные обозначения, отличающие товары одних физических и юридических лиц от аналогичных/однородных товаров других производителей/продавцов.



Особенности товарного знака как предмета внешней торговли:

1. Он регистрируется на имя фирмы от конкретного предпринимателя (собственник или держатель товарного знака);
2. Товарные знаки имеют особую правовую защиту (национальное и международное право);
3. Владельцу этого знака выдается свидетельство (специальный документ), подтверждающее право собственности владельца знака;
4. Знак подтверждает высокий уровень качества товара, маркированного знаком;
5. Знак (на внутренних и мировых рынках) являются средством идентификации товара, т.е. определения его принадлежности конкретному предприятию или предпринимателю;
6. Товары, маркированные известными знаками (брендами) продаются на внутреннем и мировом рынках по более высоким ценам. Цены на маркированные товары могут превышать цены обычных товаров на 20-25%;
7. Знак может иметь различную графическую форму, включающая элементы товара. Этот знак проходит специальную регистрацию, его владелец получает документ о регистрации данного знака в определенной стране;
8. Товарный знак фиксирует монопольное право его владельца на маркировку своих товаров;
9. Товарные знаки имеют специальную правовую защиту, причем эта защита осуществляется, во-первых, на внутреннем рынке и, во-вторых, при внешнеторговых операциях. В этом случае функцию контроля над законностью использования защищаемых товарных знаков индивидуальных владельцев выполняют таможенные органы страны. В частности в Российской Федерации формируются специальные реестры товарных знаков, на основе которого защищаются права иностранных владельцев при импорте их товара в Россию.

Торговля товарными знаками на мировом рынке имеет множество особенностей по сравнению с торговлей обычными товарами:

1. Товарный знак как объект сделки не имеет вещественного характера, не имеет физических характеристик, присущих обычному товару;
2. Знак может продаваться только в форме права маркировки этим знаком товаров импортера/покупателя;
3. Товар является объектом интеллектуальной собственности, поэтому этот товар подпадает под особые правила государственного регулирования экспортно-импортных операций с ним;
4. В процессе государственного регулирования непосредственное участие вынуждены принимать таможенные органы, поскольку товары, маркированные знаками, перемещаются через таможенную границу страны;
5. Экспортер/продавец знака должен быть уверен в том, что маркированные товары импортера знака являются или будут являться аналогичными по качеству товарам экспортера, кроме того при импорте товарного знака повышается конкурентоспособность товаров фирм импортера;
6. Экспортер должен быть уверен в том, что выход на рынок товаров импортера, маркированных этим знаком:
   1. Не снизит конкурентоспособность товаров самого экспортера;
   2. Не приведет к дискредитации проданного товарного знака на мировом рынке или на внутренних рынках страны экспортера и страны импортера;
7. Экспортер должен иметь достоверную информацию о применяемых технологиях импортера, о качестве организации производства на его предприятии. Он должен быть уверен в том, что продукция импортера не уступает по качеству его собственной и может быть маркирована известным товарным знаком.

Сделки по продаже товарных знаков включают следующее:

1. Покупка новейшей технологии, используемой продавцом товарного знака. В этом случае может быть продана патентная лицензия самостоятельно или в рамках комплексной сделки;
2. Покупка уникального оборудования, необходима для внедрения запатентованной технологии;
3. Покупка ноу-хау (беспатентных лицензий);
4. Необходимые инжиниринговые услуги;
5. Покупка собственно товарного знака, т.е. права на маркировку товаров импортера товарными знаками известных фирм.

Срок контракта определяется в процессе переговоров его продолжительность в частности зависит от стадии жизненного цикла, на которых находится маркированный товар. Импортер чаще всего готов приобретать товарный знак такой продукции, которая является прибыльной на внутренних и мировом рынках.

В связи с расширением мировой и внутренней торговли товарными знаками появился самостоятельный вид предпринимательской (коммерческой) деятельности – франчайзинг – торговля товарными знаками на внутренних и внешних рынках.

Участники сделки:

1. Экспортер товарных знаков – лицензиар (продавец);
2. Импортер – лицензиат (покупатель знака).

Товарный знак во многих случаях продается только в рамках комплексной сделки. В этом случае объектом такой сделки является следующее:

1. Собственно товарный знак или право на его использование для маркировки товаров импортера;
2. Покупка новейших технологий, используемых продавцом, обычно запатентованных, поэтому придется приобретать патентную лицензию;
3. Это приобретение новейших, а иногда уникальных технологических линий, с помощью которых запатентованная технология будет внедряться на предприятиях импортера;
4. Ноу-хау, сопровождающий товарный знак и применяемые технологии;
5. Необходимые инжиниринговые услуги, включающиеся услуги по эффективному управлению процессами производства, продвижения и сбыта маркированной продукции на различных секторах мирового рынка.

При этом экспортер по контракту может потребовать право на постоянный контроль над деятельностью импортера с целью не допустить потери рыночного авторитета продаваемого бренда. В контракте предусматривается не только цена товарного знака, но и порядок оплаты.

Возможны следующие варианты такой оплаты:

1. Полная стоимость контракта оплачивается до начала сделки;
2. Стоимость знака оплачивается частями по типу роялти. В этом случае цена знака оплачивается равными или неравными частями в рамках контрактного срока;
3. Использование комбинированного способа оплаты. В отдельных случаях возможна оплата части контракта продукцией импортера. При этом продавец знака самостоятельно реализует эту продукцию на внутреннем рынке своей страны или третьих стран.

Выгоды франчайзинга для страны импортера:

1. Импортирование новейших технологий на их территорию;
2. Создание новейших производств на их территории;
3. Использование уникальных объектов интеллектуальной собственности на их территории;
4. Получение ноу-хау и инжиниринговых услуг в рамках этого контракта;
5. Организация новейших предприятий и создание новых рабочих мест на их территории;
6. Выпуск маркированной продукции, конкурентоспособной как на внутреннем рынке, так и на рынке третьих стран;
7. Увеличение экспорта страны засчет зарубежных продаж маркированной продукции;
8. Совершенствование отраслевой и натурально-вещественной структуры ее ВВП;
9. Увеличение налоговой базы и рост налоговых платежей в бюджет этой страны;
10. Импортирование управленческих технологий в рамках контракта по закупке знака;
11. Увеличение массы прибыли на предприятии импортера знака.

Способы минимизации рисков экспортера товарного знака:

1. Отказ от продажи лицензии на право использования товарных знаков зарубежом. В этом случае держатель знака использует этот бренд только монопольно;
2. Лицензия на право использования товарного знака продается или экспортируется только в рамках комплексной сделки вместе с уникальными технологиями, оборудованием, патентными лицензиями, ноу-хау и т.д.;
3. Организация постоянных/регулярных инспекций (проверок) держателя знака за процессом производства на предприятиях импортера знака. При этом по контракту экспортер знака получает право приостанавливать производство и сбыт импортера, при нарушении контрактных условий. В крайних случаях возможно лишение права импортера маркировать свою продукцию иностранными товарными знаками;
4. В отдельных случаях право контроля продавец знака может возложить на уполномоченную инжиниринговую компанию, которая представляет его интересы на территории страны импортера;
5. Право контроля может передаваться дочерним компаниям или представительствам владельца знака, которые базируются на территории страны импортера;
6. Требование создавать совместную компанию с импортером на территории его страны. В этой компании экспортер знака должен иметь преобладающую долю в капитале (в том числе и контрольный пакет акций) и право управления этим совместным предприятием;
7. В контракте предусматриваются жесткие нормы ответственности импортера знака за качество его продукции и обоснованность ее маркировки импортным брендом/знаком.

# 17. Операции с сырьевыми товарами на мировом рынке, их необходимость и экономическое значение. Специфика международных сырьевых сделок.

Сырье – это продукты труда, предназначенные для дальнейшей обработки или переработки.

Выделяют два вида/типа сырьевых товаров (по степени готовности):

1. Первичное сырье – это природные материалы, которые прошли процесс добычи (отделение от природы);
2. Полуфабрикаты – это первичное сырье, которое участвовало в процессе производства, в процессе его первичной переработки/обогащения;

Особенности сырья как товара на мировом рынке:

1. Сырье – это товар, имеющий минимальный уровень обработки/переработки;
2. Этот товар предназначен только для производственного потребления, для его дальнейшей обработки с целью создания готовой продукции;
3. Этот товар поступает только в промежуточное потребление. Объектом конечного потребления он не является;
4. Цена этого товара содержит наименьшую долю добавленной стоимости;
5. Цена этого товара (при прочих равных условиях) содержит наименьшую стоимость прибыли;
6. Сделки с этими товарами считаются менее прибыльными/рентабельными, а значит, сырье как товар является менее выгодным для внутренних и внешнеторговых сделок;
7. Поэтому общая тенденция мировой торговли такая: вначале производится доработка сырья, и оно поступает на экспорт, хотя бы в качестве полуфабриката, т.е. товара с более высоким удельным весом прибыли в его мировой цене;
8. Сделки с этим товаром являются объектом наиболее мягкого таможенно-тарифного регулирования в странах импортеров, во многих случаях импортное сырье полностью освобождается от уплаты ввозных пошлин;
9. В отдельных случаях экспортные сделки с сырьем облагаются вывозными (экспортными) таможенными пошлинами. В этом случае уже страна экспортер ограничивает избыточный экспорт своих товаров;
10. Сделки с сырьем также являются предметом наиболее мягкого нетарифного регулирования на территории стран импортеров. В отдельных случаях импортное сырье может вывозиться без уплаты налога на добавленную стоимость или его ставка заметно снижается по сравнению со ставкой НДС на готовую продукцию. Инструменты количественного регулирования импорта (квоты, лицензии, контингенты) применяются очень редко, обычно в тех случаях, если страна импортер также является крупным производителем аналогичного вида сырья. В отдельных случаях (на определенное время) могут ввозиться количественные ограничения страной экспортером:
    1. Квота (предельный объем вывоза);
    2. Контингент;
    3. Лицензирование экспорта;
    4. Экспортный контроль.

На мировом рынке действует группа причин, работающих на сокращение мирового спроса, на сырье:

1. Замена многих видов природного сырья искусственными материалами;
2. Повышение выхода готовой продукции в расчете на единицу сырья. Эта тенденция отражается следующим образом:
   1. Повышается материалоотдача;
   2. Понижается материалоемкость единицы готовой продукции, т.е. удельные затраты сырья и материалов в расчете на единицу продукции или единицу ее стоимости;

, где МО – (материалоотдача); П – (объем продукции); WПТ – (стоимость предмета труда);

, где МЕ – (материалоемкость);

1. Применение материалосберегающих технологий в различных отраслях национальной и мировой экономики;
2. Применение энергосберегающих технологий в различных отраслях национальной и мировой экономики. В результате этого, снижается энергоемкость продукции и увеличивается выпуск продукции на условную единицу энергоресурсов;

, где WЭ – (стоимость энергоресурсов); WОСН – (стоимость основного материала); WВСП – (стоимость вспомогательного материала).

Формы заключения сырьевых сделок:

1. Валютные/денежные сделки;
2. Бартерные/безвалютные сделки;
3. Валютно-товарные сделки;
4. Товарно-валютные сделки;
5. Сделки с оплатой готовой продукции, которая выпущена на основе переработки ввезенного сырья (толлинговые сделки, компенсационные сделки и т.д.). в этом случае формы сырьевых сделок выделяются по способу расчета за сырье, по способу его оплаты;
6. По составу участников сделки выделяют:
   1. Прямые сырьевые сделки (без посредников – два участника: экспортеры и иностранные покупатели). Чаще всего эти импортеры одновременно являются иностранными потребителями сырья, его переработчиками;
   2. Косвенные сделки (с участием одного/нескольких международных посредников).

Особенности внешнеторгового контракта (сырьевого контракта):

1. Сделки рекомендуется заключать на среднесрочный и долгосрочный период. Это гарантирует устойчивый сбыт сырья на зарубежных рынках по одному контракту;
2. При этом также не рекомендуется отказываться от краткосрочных контрактов и даже заключения контрактов на разовые поставки. При этом экспортер самостоятельно оценивает выгодность краткосрочных и разовых контрактов в конкретных условиях их заключения;
3. В контрактах рекомендуется предусматривать возможность регулярной корректировки контрактных (продажных) цен с учетом динамики мировых цен на сырье;
4. Рекомендуется для импортера осуществлять закупки сырья на конкурентных началах. При этом следует изучать предложения других поставщиков сырья, условия поставки, составлять конкурентный лист и только после этого делать выбор наиболее выгодного предложения;
5. Импортерам переработчикам рекомендуется по возможность заключать прямые сделки с производителями иностранного сырья при условии, что их собственные затраты на организацию сделки окажутся ниже, чем торговые наценки посредников;
6. Экспортерам рекомендуется не отказываться, от безвалютных и валютно-товарных сделок. Целесообразность их заключения определяется с учета рыночных позиций экспортера и импортера;
7. Экспортеру рекомендуется так формировать график поставок, чтобы минимизировать собственные затраты на хранение готовой продукции (до момента ее отгрузки);
8. Импортеру рекомендуется так формировать график поставок, чтобы минимизировать собственные затраты на складское хранение сырья, но при этом следует предусматривать наличие страховых запасов сырья для минимизации рисков срыва графиков поставок. Цель: минимизировать степень загрузки мощностей по переработки сырья;
9. При обсуждении вопросов о транспортировки сырья рекомендуется не только добиваться минимизации транспортных расходов, но и снижения транспортных рисков (недоставка сырья в контрактные сроки, его потеря на стадии перевозки и т.д.);
10. При заключении контрактов участники сделки должны детально проработать все вопросы государственного регулирования экспорта и импорта сырья на территориях своих стран;
11. Следует при заключении контракта детально изучать рыночную позицию партнера по контракты, особенно когда требуется предоставлять какую-либо уступку импортеру, в том числе при замене свободно-конвертируемой валюты товарами импортера или же валютой участников сделки.

# 18. Мировая торговля готовой продукцией, ее особенности, масштабы и структура. Специфика внешнеторгового контракта.

Потребительские товары – это товары, которые производятся для непроизводственного потребления, для удовлетворения непроизводственных потребностей.

Выделяют две группы потребительских товаров:

1. Предмет текущего потребления;
2. Предмет длительного пользования;
3. Товары-субституты (взаимозаменяемые);
4. Товары-комплементы (взаимодополняющие).

Особенности потребительских товаров как предмета сделки:

1. Они являются готовой продукцией, правда степень готовности (уровень обработки) может значительно различаться;
2. Эти товары предназначены только для непроизводственного потребления;
3. Они не могут возвращаться в процесс производства. Они выходят из него в процессе продажи потребителю; в процессе потребления теряют свою полезность (потребительскую стоимость), уничтожаются; а значит, не могут вернуться в процесс производства в своем начальном состоянии;
4. В цене этой продукции содержится высокая доля добавленной стоимости, т.е. стоимости, впервые созданной в процессе производства этого товара;
5. Цена этой продукции (при прочих равных условиях) содержит высокую долю прибыли;
6. Эта продукция поступает только в конечное потребление, поскольку процесс ее производства, а следовательно обработки, уже закончен;
7. Сделки с этой продукцией на мировом рынке характеризуется высокой рентабельностью;
8. Импорт этой продукции обычно сопровождается достаточно жесткими мерами тарифного регулирования на рынках стран импортеров, особенно если эти страны выпускают аналогичные потребительские товары/товары-субституты;
9. Достаточно часто применяются жесткие меры нетарифного регулирования для ограничения избыточного импорта конкретных потребительских товаров;
10. Импорт этих товаров сопровождается, кроме того, мерами по защите экономической безопасности страны, и в частности безопасности страны импортера;
11. Экспорт этих товаров нацелен на оптовиков, причем чаще всего – крупных и средних оптовых импортеров. Обычно именно с ними непосредственно работает экспортер. Это значит, что участником сделки является крупный посредник на территории страны импортера. Поэтому в большинстве случаев, сделки с такой продукцией являются косвенными (одноканальными и многоканальными).

Особенности контракта с этими товарами:

1. Экспортер этих товаров нацеливается на импортера оптовика, который в дальнейшем доводит иностранные товары до конечного покупателя через собственную розничную сеть. При отсутствии такой сети, он распределяет импортные товары мелкими и средними оптовыми партиями через других посредников, поэтому операции с такими товарами требуют участия одного-двух посредников, т.е. наличие одного-двух каналов сбыта на внутренние рынки страны импортера;
2. Рекомендуется обязательно проводить специальные рекламные компании. Причина: малая известность товара на рынке страны импортера. В контракте должны быть распределены обязанности и расходы по организации рекламной компании. Источником финансирования такой компании может стать та оптовая скидка, которую предоставляет экспортер импортеры оптовику;
3. Рекомендуется организовывать (при необходимости) пробные распродажи потребительских товаров на рынке страны импортера. Возможные способы таких распродаж:
   1. Распродажа выставочных товаров после окончания выставки;
   2. Организация специальных выставок-распродаж;
   3. Импорт мелких партий потребительских товаров с целью их пробных распродаж;
   4. Организация посылочной торговли, в том числе и с помощью интернета;
   5. Организация посылочной торговли по каталогам;

После организации пробных распродаж, импортеру рекомендуется импортировать иностранные потребительские товары крупными партиями.

1. Импортеру рекомендуется выполнить детальный анализ степени конкурентоспособности импортного товара на внутреннем рынке при этом учесть наличие/отсутствие взаимодополняющих товаров (товаров-комплиментов);
2. Участниками сделки до заключения контракта рекомендуется оценить следующие решающие позиции товара для его успешного сбыта:
   * + - Качество товара;
       - Новизна этого товара (для страны экспортера и страны импортера);
       - Цена товара и его ценовая конкурентоспособность;
       - Затраты покупателя на эксплуатацию импортного товара (необходимо оценить полные затраты покупателя, включающие продажную цену товара и затраты на его эксплуатацию (в пределах срока службы, который гарантируется продавцом));
3. Рекомендуется импортеру ввозить достаточно широкий диапазон аналогичных или заменяющих товаров для их продажи в рамках каждого сектора (сегмента) рынка;
4. Участники сделки должны оценить возможность предоставление гарантийного ремонта на рынке страны импортера, должны быть созданы фирмы для проведения такого ремонта или же подобраны профильные ремонтные компании, которые будут выполнять такой ремонт на договорных началах с участниками сделки;
5. Рекомендуется предусматривать в контракте обязательства экспортера по поставке запасных частей на рынок страны импортера.

# 19. Торговля потребительскими товарами на мировом рынке, ее значение и масштабы. Специфика потребительских товаров как предмета мировой торговли.

Продовольственные товары – это товары, которые предназначены для удовлетворения пищевых потребностей человека.

Особенности продовольственных товаров как предмета сделки:

1. Эти товары могут быть предназначены:
   1. Для конечного непроизводственного потребления (в этом случае эти товары после их продажи через розничную сеть потребляются покупателями и уничтожаются в процессе потребления);
   2. Для текущего потребления, причем в процессе такого использования товар уничтожается;
2. Эти товары обычно обладают достаточно высокой степенью готовности, а часто полной степенью готовности; в этом случае товар не требует какой-либо доработки на территории страны импортера. С этим товаром будут выполняться дополнительные коммерческие операции в процессе его продвижения до конечного потребителя (хранение, транспортировка, упаковка, взвешивание и т.д.);
3. В цене этих товаров при обычных условиях содержится высокая доля добавленной стоимости и высокая доля прибыли;
4. Считается, что сделки с этими товарами (при прочих равных условиях) являются достаточно прибыльными и рентабельными;
5. Эти товары часто требуют специальных условий для их транспортировки, хранения и продажи через оптовую и розничную сеть (Н: специальные условия для хранения). Отсюда возникают специальные требования к фирмам, которые занимаются экспортно-импортными операциями с этими товарами (наличие специализированного транспорта, специально оборудованных складских помещений и т.д.);
6. Эти товары обычно являются объектом достаточно жесткого таможенно-тарифного регулирования (заградительные ставки таможенных пошлин, фискальные пошлины, тарифные квоты, тарифные контингенты; особенные таможенные пошлины, включающие компенсационные и антидемпинговые и т.д.);
7. Эти товары часто подпадают под меры нетарифного регулирования их импорта, в том числе в связи с борьбой за продовольственную безопасность страны.

Цены на внутреннем рынке страны импортера может включать следующие элементы (сверх цены контракта таможенной стоимости и таможенных платежей):

1. Транспортные расходы (по территории страны импортера);
2. Складские расходы, в том числе за хранение на СВХ (склад временного хранения);
3. Затраты на расфасовку и перефасовку товара;
4. Затраты на упаковку и переупаковку товара;
5. Внутренние налоги;
6. Прибыль участников сделки (импортер оптовик; другие посредники, включая различную торговлю). Затраты внутренних посредников содержаться в структуре оптовых и розничных наценок.

Импортеры закупают эти товары по контрактным ценам с учетом условий поставки, указанных в тексте контракта. Импортеры продовольствия для снижения импортных цен стремятся сократить количество посредников и пытаются по возможности даже выполнять прямые сделки, т.е. закупать продовольствие непосредственно у зарубежного производителя.

Существуют следующие способы заключения прямых сделок:

1. Закупка иностранных товаров на международных выставках;
2. Создание филиала (отделения) фирмы импортера на территории страны экспортера;
3. Создание дочерней фирмы на территории страны экспортера. В этом случае дочерняя фирма может даже заниматься производством продовольствия на иностранные территории с его последующим экспортом на территорию страны местонахождения головной компании. Создание филиалов и дочерних компаний зарубежом привело к появлению так называемой внутрифирменной торговли. В этом случае участниками сделки через государственную и таможенную границу являются:
   1. Филиал и головная компания в разных странах;
   2. Между филиалами одной и той же головной компании;
   3. Сделка между головной и дочерней компаниями, находящимися в разных странах;
   4. Сделки между филиалами и дочерними компаниями.

В этих случаях имеют место следующее:

1. Участники сделки – это структурные подразделения одной фирмы, одного юридического лица, которыми занимается ВЭД;
2. Эти структурные подразделения находятся на территории разных стран;
3. Товарные потоки перемещаются через таможенные границы разных стран;
4. Собственность на товар при этих сделках реально не меняется, хотя формально возникает видимость такой смены. Сделка формально выглядит экспортно-импортной. К тому же имеет место движение товара через границу. При такой торговле применяются так называемые внутрифирменные цены (трансфертные цены). Использование этих цен позволяет ТНК и концернам сокращать налогооблагаемую базу в странах с высокими ставками налогов и наоборот ее увеличивать в странах с низкими налогами (вывод прибыли от налогообложения). Внутрифирменная торговля широко используется в следующих случаях:
   * + - При торговле собственно продовольствием;
       - При торговле сырьем;
       - При торговле машино-технической продукцией.

Особенности сделки и контракта:

1. Рекомендуется сократить количество посредников и канала сбыта, а значит количество торговых наценок у каждого посредника;
2. Операции с этими товарами предъявляют особые требования:
   * + - К радиационной безопасности;
       - К фитосанитарной безопасности;
       - К бактериологической безопасности;
       - К санитарно-эпидемиологической безопасности;
       - К стране происхождения;
       - На соответствие;
       - На наличие специального транспорта;
       - На наличие специально-оборудованные склады;
       - На наличие специального оборудования в системе розничной торговли;
       - К изучению объема внутреннего рынка данного товара, наличие на нем отечественных товаров-субститутов, и товаров-комплементов;
3. Импортеру необходимо детально изучить действующие меры тарифной защиты внутреннего рынка (ставки ввозных пошлин; ставки и виды налогов, применяемые для обложения импорта, ставки и виды таможенных сборов, наличие тарифных квот);
4. Рекомендуется детально изучить меры нетарифного регулирования, торговые ограничения, которые применяются для регулирования, импорта продовольствия (порядок и объекты лицензирования, порядок сертификации импортных товаров, наличие квот и контингентов (количественные ограничения), наличие/отсутствие запретов импорта конкретных товаров из отдельных стран, наличие запретов политического характера (эмбарго)).

# 20. Внешнеторговые операции с давальческим сырьем на мировом рынке. Толлинговые сделки.

Толлинговые сделки – внешнеторговые операции с давальческим сырьем.

Давальческое сырье – это сырье, которое передается его владельцем на переработку и затем возвращается ему в виде готовой продукции.

Операции с давальческим сырьем могут производиться:

1. На внутреннем рынке (внутренний толлинг): сырье перерабатывается та территории одной страны, готовая продукция поставляется владельцу сырья в качестве его оплаты;
2. Международный толлинг (внешнеторговый толлинг; международные операции с давальческим сырьем).

Особенности этой сделки:

1. Объектом сделки является иностранное сырье, подлежащее дальнейшей переработке. В соответствии с контрактом сырье ввозится на территорию другой страны;
2. На территории этой страны производится переработка этого давальческого сырья, производиться выпуск готовой продукции;
3. При заключении контракта обязательно фиксируется:
   1. Объем давальческого сырья, направляемого на переработку;
   2. Выход готовой продукции (с учетом технологии переработки);
   3. Стоимость переработки единицы сырья;
   4. Объем готовой продукции, поставляемой для оплаты давальческого сырья;
   5. Цена единицы сырья (в СКВ);
4. Толлинговые сделки обычно являются предметом жесткого контроля со стороны таможенных органов (объем сделки, добавленная стоимость, таможенная стоимость, валютный контроль, объем отходов);
5. Иностранное (давальческое) сырье в соответствии с российским таможенным законодательством могут ввозиться под следующими таможенными режимами:
   1. Переработка на таможенной территории;
   2. Переработка под таможенным контролем;

(Вопрос о выборе режима решается с таможенным органом, в зоне деятельности которого, осуществляется таможенный контроль давальческого сырья);

1. Вывоз готовой продукции осуществляется в соответствии с контрактом, причем готовая продукция для оплаты сырья проходит отдельный таможенный контроль;
2. Вывоз давальческого сырья совершается по отдельному разрешению (лицензии) таможенного органа;

В соответствии с таможенным кодексом и назваными таможенными режимами, давальческое сырье ввозиться:

* 1. Без уплаты ввозных пошлин и налогов;
  2. Без применения мер не тарифного регулирования;

1. Предельный срок переработки давальческого сырья был установлен в России – два года назад;
2. Объем готовой продукции, ввозимой для оплаты сырья, определяется с учетом следующих данных:
   1. Объем давальческого сырья;
   2. Его общая стоимость по контракту;
   3. Стоимость переработки готовой продукции;
   4. Цена единицы готовой продукции;
3. Считается, что давальческая сделка является менее выгодной, чем валютная сделка с таким же сырьем;
4. Такая сделка также является менее выгодной, чем продажа в другую страну полуфабрикатов и готовой продукции, выпущенной из такого сырья.

Причины толлинговых сделок:

1. Отсутствие свободных мощностей для переработки сырья на территории страны поставщика;
2. Отсутствие эффективных технологий переработки собственного сырья на территории страны, его добывающей;
3. Стремление перенести «грязное» производство на территории третьих стран;
4. Стремление владельцев сырья сэкономить на экологических платежах и расходах на охрану окружающей среды;
5. Более низкие затраты на переработку в третьих странах;
6. Недогрузка производственных мощностей перерабатывающих предприятий на территории отдельных стран;
7. Стремление переработчиков увеличить объемы выпуска и продаж готовой продукции на своем внутреннем рынке и на рынке третьих стран;
8. Стремление максимизировать прибыль предприятий-переработчиков посредством максимальной загрузки их производственных мощностей;
9. Отсутствие/недостаток отечественного сырья для загрузки имеющихся в стране перерабатывающих предприятий;
10. Необходимость сохранения/увеличения рабочих мест на перерабатывающих предприятиях;
11. Стремление предприятий-переработчиков и регионов увеличить объем выпуска, объем ВВП (валовой региональный продукт), налогооблагаемую базу в регионе.

Обязанности толлингового контракта:

1. Обязательства сторон по поставкам сырья и готовой продукции, отражаются в одном контракте;
2. Контракт и сделка являются безвалютными, сбалансированными по стоимости; чаще всего толлинговые контракты являются среднесрочными и долгосрочными;
3. Заключение этих контрактов обычно базируются на длительных и устойчивых связях между зарубежными продавцами сырья и его переработчиками. В отдельных случаях возможно заключение разовых толлинговых контрактов;
4. В этом контракте обязательно оцениваются:
   * + - Стоимость переработки;
       - Стоимость готовой продукции;
       - Стоимость давальческого сырья;
       - Показатель выхода готовой продукции из давальческого сырья;
       - Объем готовой продукции, выпущенной из давальческого сырья;
       - Объем отходов, полученных при переработке давальческого сырья;
5. В контракте также определяются:
   * + - Качество сырья;
       - Вид транспорта;
       - Условия компенсации брака;
       - Взаимные обязательства по поставке сырья, сроки, партии;
       - Оцениваются затраты на перевозку одним или несколькими видами транспорта;
6. Затраты давальческого сырья должно тщательно контролироваться переработчиком, ведь с учетом переработки сырья, готовая продукция должна содержать прибыль не только поставщика сырья, но и прибыль переработчика;
7. Контракт должен содержать условие поставки по ИНКОТЕРМС;
8. В контракте следует предусмотреть возможность корректировки цен с учетом динамики валютного курса;
9. При заключении контракта следует учитывать то обстоятельство, что после получения денег за его сырье. Поэтому поставщик сырья вынужден финансировать дополнительные расходы по продаже готовой продукции (средства оплаты таможенного труда) каким-либо третьим лицам, в том числе и зарубеж;
10. Эта сделка замедляет скорость оборота капитал каждого из ее участников. Это обстоятельство уменьшает выход прибыли в расчете на единицу вложенного капитала. Это обстоятельство также объясняет меньшую прибыльность/рентабельность этой сделки;
11. Ввоз давальческого сырья выполняется на основе специальных лицензий таможенного органа. Лицензия в частности подтверждает факт помещения давальческого сырья под соответствующий таможенный режим (переработка на таможенной территории или переработка под таможенным контролем).

# 21. Патент как предмет международной торговой сделки. Экспортно-импортные сделки с патентами: содержание, экономические последствия.

В рамках этой темы рассматриваются особенности внешней торговли только научно-технической продукции. Эта продукция не имеет традиционной вещественной формы. Это продукция, которая является объектом интеллектуальной собственности. Эта собственность имеет специальные методы ее защиты, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Существуют специальные области национального международного права, содержащие систему особо правовых инструментов по защите права собственности экспортера и продавца этой продукции, как на внутреннем, так и на мировом рынке (национальное и международное патентное право).

Экспортеры этой продукции вынуждены предпринимать (с помощью государства) специальные меры по защите права собственности на эту продукцию, а также по защите от несанкционированного использования патентов и патентных лицензий на территории других государств. За последние несколько десятилетий, опережающими темпами растет оборот мирового рынка по этой продукции, т.е. суммарный объем продаж этой продукции.

Патент – это формальный специальный документ, который удовлетворяет исключительное право собственности на объект патентования, на объект патентной защиты.

Особенности патента как объекта сделки:

1. Патент – это специальный документ установленной фирмы, выдаваемый патентными органами данной страны. Эти органы уполномочены государством в области патентной защиты;
2. Патент выдается или на основе национального патентного законодательства, или же международных/межгосударственных патентных соглашений;
3. Патент выдается только специально уполномоченными государственными органами патентования. Документы, выдаваемые другими органами/организациями, юридической силы не имеют;
4. Патент является инструментом (документом), подтверждающим право собственности его владельца на запатентованный объект, поэтому патент – это правоустанавливающий документ;
5. Патент является средством идентификации собственника объекта патентования;
6. Патент является объектом защиты права собственности его владельца;
7. Объектом патентования могут быть:
   * + - Открытия;
       - Изобретения;
       - Новые технологии;
       - Новые узлы/детали;
       - Технические устройства;
       - Формула нового вещества;
       - Образцы новейшей продукции;
       - Буквенные изображения или письменные или символы;
       - Графические изображения (в том числе и товарные знаки);
       - Математические и технические формулы (материальные модели);
8. Патент фиксирует исключительное (монопольное) право собственника патента на:
   * + - Владение заинтересованным объектом, т.е. на фактическое обладание им;
       - Фактическое использование запатентованного объекта в научных, производственных или коммерческих целях;
       - Монопольное распоряжение этим объектом вплоть до его продажи или смены собственника этого объекта другим способом;
9. Этот документ предоставляет его владельцу определенные возможности по извлечению коммерческих доходов от собственности на запатентованный объект. Возможны два способа извлечения коммерческих доходов:
   1. Отчуждение (продажа) данного патента. В этом случае извлекается разовый рыночный доход, который равен цене продажи или перепродажи этого товара, как на внутренних, так и на внешних рынках;
   2. Продажа патентной лицензии (в том числе и на экспорт), т.е. продажа права на коммерческое использование запатентованного объекта в пределах контрактного срока (продажа товара только на коммерческом использовании запатентованного объекта), при этом форма собственности и собственник патента не меняется.

На мировом рынке торговля патентами может быть организована в следующих формах:

1. Через контракты на продажу собственно патентов. В этом случае экспортер теряет право собственности на этот экспортный товар, собственником патента становиться импортер. Меняется собственник патента, меняется страна владелец патента, может измениться форма или вид собственности на патент;
2. Зарубеж продаются только патентные лицензии, при этом сохраняется право собственности, не меняется собственник патента, не меняется страна происхождения патента. Патент не пересекает таможенную границу экспортера. Импортер получает патентную лицензию, т.е. документ, дающий право только на временное пользование запатентованным объектом на территории страны импортера или третьих стран.

Если объект не патентуется, то возможны следующие варианты его коммерческого использования:

1. Через продажу товаров и услуг, которые выпускаются с помощью этого объекта;
2. Через торговлю ноу-хау, т.е. беспатентными лицензиями;
3. Через экспорт инжиниринговых услуг. Передача уникального объекта или его свойств будет производиться в процессе оказания инжиниринговых услуг только импортеру;
4. При экспорте новейшей техники, которая была выпущена с помощью запатентованного объекта (технологии, сырья, формулы и т.д.).

В связи с выходом на мировой рынок научно-технической продукции, сформировался особый сектор мирового рынка, который включает следующие взаимосвязанные сектора:

1. Рынок собственно патентов;
2. Рынок патентных лицензий;
3. Рынок беспатентных лицензий (ноу-хау);
4. Рынок инжиниринговых услуг.

Особенности патентного контракта:

1. До заключения сделки следует детально проработать перспективу прибыльного использования этого патента;
2. Следует оценить степень готовности запатентованного объекта к коммерческому использованию (степень коммерческой готовности патента);
3. Изучать степень патентной защиты покупаемого товара;
4. Изучить мировую практику и обычаи заключения патентных контрактов;
5. Изучить особенности таможенного регулирования ввоза и вывоза патентов с территории экспортера на территорию страны импортера;
6. Тщательно оценить сроки и степень окупаемости тех инвестиций, которые будут вложены в покупку патента, а также в процесс его коммерческого использования (до получения прибыли);
7. Следует выполнить сравнительный анализ импорта самого патента и патентной лицензии;
8. Необходимо выполнить маркетинговый анализ потенциальных рынков сбыта продукции и услуг, производимых с помощью патента;
9. Следует выделить конкурентные преимущества этой продукции по сравнению с товарами, которые продаются на действующем рынке;
10. Изучить перспективы сбыта новых товаров и услуг на внутреннем и мировом рынках;
11. Необходимо изучить те торговые обычаи, которые сформировались на патентном рынке до заключения сделки, а также правила ведения торгов на эту специфическую продукцию.

# 22. Патент и патентные лицензии. Виды патентных лицензий. Полная лицензия и сублицензия. Исключительная и простая лицензия. Рынок патентных лицензий.

Патентная лицензия1 – это формальный или специальный документ, дающий право ее покупателю на временное пользование запатентованным объектом.

Патентная лицензия2 – это специальное разрешение на право использования запатентованного объекта в коммерческих и производственных целях.

Особенности лицензии как товара:

1. Объектом сделки является не сам патент, а только патентная лицензия; патентная лицензия является самостоятельным документом, который в установленной форме выдается держателем патента (лицензиар) ее покупателю (лицензиату);
2. В соответствии с патентным законодательством каждой страны, лицензия также может быть формальным документом, иметь специальные реквизиты и выдаваться уполномоченными органами в этой области. Кроме того может потребоваться регистрация патентной лицензии на территории страны импортера, особенно это важно в том случае, когда импортер лицензии имеет исключительное право на ее использование:
   1. На территории всей страны;
   2. На территории конкретного региона этой страны;
3. Лицензия предоставляет только право пользования, в коммерческих целях, запатентованным объектом. Право коммерческого пользования предоставляется на период, указанный в тексте контракта. После окончания такого периода импортер лицензии, лишается права законно использовать запатентованный объект на той территории, которая указана в контракте;
4. Патентная лицензия является временным документом. Продавец лицензии предоставляет ее покупателю только временное право на коммерческое использование запатентованного объекта. В противном случае, речь идет о передаче собственности на объект патентования;
5. Сделки по купле-продаже таких лицензий совершаются на особом секторе мирового рынка научно-технической продукции. Этот сектор называется рынком патентной лицензии. Этот рынок имеет следующие особые характеристики:
   1. Особый товар патентной лицензии;
   2. Особые участники/субъекты рынка – экспортер лицензии, импортеры лицензии, международные посредники, в том числе и инжиниринговые фирмы;
   3. Особые предложения на этом рынке. Они структурируются по видам патентной лицензии;
   4. Особый спрос этого рынка (также структурируется по видам лицензий);
   5. Особые доходы на этом рынке (роялти, паушальные платежи, комбинированные платежи);
   6. Особая инфраструктура этого рынка. Она включает государственные и негосударственные институты (организации), выполняющие определенные функции в процессе выполнения сделок между участниками этого рынка;
   7. Особая нормативно правовая база. Она включает национальное патентное законодательство и нормы международного права в этой области;
   8. Годовой оборот этого рынка, т.е. суммарный объем продаж и перепродаж патентных лицензий на данном секторе мирового рынка.

Виды патентных лицензий:

1. Объем прав, передаваемых продавцом лицензий импортеру на период действия контракта:
   1. Полная лицензия имеет следующие особенности:
      1. Владелец патента передает весь объем прав на коммерческое использование запатентованного объекта;
      2. Способ передачи этих прав – рыночный, т.е. сделка купли-продажи;
      3. Передача полного объема прав производится на основе специального контракта;
      4. Контракт является временным коммерческим документом, а значит, передача прав производится на строго определенный период;
      5. Продавец лицензии сохраняет право собственности, но отказывается от права коммерческого использования патента на срок контракта;
      6. Контрактная цена определяется в тексте контракта, причем указывается вид лицензионного платежа и порядок его оплаты, при этом указываются территориальные границы действия такой полной лицензии;
      7. Коммерческий эффект от применения такой лицензии присваивает, только ее покупатель, т.е. – импортер;
      8. Все коммерческие риски по использованию такой лицензии также, в основном, принимает на себя импортер;
   2. Сублицензия имеет следующие особенности:
      1. Она является товаром на вторичном рынке, на рынке перепродаж тех коммерческих прав, которые приобретены импортерами патентными лицензиями;
      2. Продавцом такой лицензии является импортер, покупателем другой фирмы, в основном из той же страны или даже одинакового региона;
      3. Сублицензия действует в пределах контрактного срока на покупку патентной лицензии;
      4. В этом случае в рамках сублицензии могут быть перепроданы все или часть прав на коммерческое использование запатентованного объекта;
      5. Продавец сублицензии может ввозить территориальные ограничения на право пользования запатентованным объектом;
      6. В соответствии с национальным законодательством сублицензия может быть зарегистрирована уполномоченным органом страны импортера;
2. Масштабы территории для использования патентных лицензий:
   1. Лицензия, дающая исключительно право использовать запатентованную информацию в пределах страны или региона, в этом случае:
      1. Исключительное право пользования патентными лицензиями имеет только импортер;
      2. Продавец лицензии каким-либо способом использует патент для коммерческих целей в рамках контрактного срока;
      3. Исключительное право пользования такой лицензией ограничивается контрактным сроком;
      4. В тексте контракта указывается та территория, на которой имеется исключительное право коммерческого использования этой лицензии;
      5. Территории могут быть:
         * Вся страна;
         * Конкретный регион;
         * Несколько регионов;
      6. Такая лицензия может давать исключительное право для пользования на территориях группы стран (таможенный союз, зона свободной торговли и т.д.). цена такой лицензии может дифференцироваться в зависимости от размера территории для ее использования;
   2. Лицензия, не дающая исключительного права своего применения на определенной территории (в пределах контрактного срока):
      1. На территории действия этой лицензии ее могут использовать:
         * Импортер лицензии (ее покупатель);
         * Экспортер лицензии (ее продавец/владелец патента);
         * Одна или несколько других фирм, которые также приобрели патентную лицензию у того же собственника патента. В этом случае имеет место конкурентное пользование такой лицензии. Ее, импортер, не имеет права на монопольное пользование запатентованным объектом.

Этапы лицензионной сделки:

1. Поиск покупателя/импортера (маркетинговый анализ рынка);
2. Предварительные переговоры (обсуждение предварительных положений контракта);
3. Технико-экономическая проработка объекта лицензии (особенно импортерам). Детальная оценка коммерческой пригодности лицензии, оценка ожидаемых рисков и доходов;
4. Оценка стоимости лицензии;
5. Выбор вида лицензионного платежа и порядка его выплаты;
6. Заключение контракта (лицензионного соглашения);
7. Контроль над исполнением контракта (в пределах срока его действия).

# 23. Лицензионные платежи, их виды. Роялти: специфика и методы определения. Паушальный платеж: преимущества и недостатки для участников сделки. Смешанные платежи.

При выборе вида платежа, импортер должен точно учесть следующие обстоятельства:

1. Срок/продолжительность контракта;
2. Цена лицензии;
3. Вид лицензии;
4. Преимущества и недостатки каждого вида платежа для участника сделки и особенно импортера;
5. Степень коммерческой готовности запатентованного объекта.

Роялти – это регулярный платеж импортера патентной лицензии в пределах срока действия лицензионного соглашения.

Особенности роялти:

1. Объект оплаты – патентная лицензия, т.е. временное право пользования запатентованной информацией;
2. Плательщик – импортер лицензии;
3. Получатель платежа – собственник патента (экспортер патентной лицензии);
4. Роялти характеризуется ставкой этого платежа или ставкой роялти. Ставка определяет относительную/абсолютную величину платежа по отношению к базе этого платежа;
5. Другой характеристикой роялти является база этого платежа. В соответствии с величиной ставки и базы определяется абсолютная величина этого платежа. Существуют свыше десятка наименований баз роялти. Конкретная база определяется в тексте контракта по каждой сделке. Контракт также содержит ставку роялти, которая будет действовать до окончания контракта;
6. Роялти имеет определенный порядок оплаты. Этот порядок по каждой сделке указывается в контракте (сроки, величина и т.д.);
7. В качестве возможной базы может применяться:
   1. Годовой объем прибыли (полученной от применения лицензии (прирост прибыли));
   2. Единица новой продукции, выпущенной по лицензии;
   3. Экономия удельных затрат материальных ресурсов на выпуск единицы продукции (сырья);
   4. Экономия энергоресурсов, вспомогательных материалов;
   5. Снижение себестоимости единицы продукции в связи с использованием лицензии;
   6. Экономия фонда оплаты наемного труда (экономия фонда заработной платы);
   7. Прирост производительности труда от внедрения лицензии;
   8. Прирост продаж продукции, выпущенной на основе лицензии;
   9. Чистые продажи новой продукции, выпущенной на основе лицензии;
8. Роялти является регулярным платежом, который уплачивается в течении периода, поэтому контракт должен содержать детальное описание порядка и сроков оплаты роялти;
9. Снижение ставки может быть предусмотрено для начала контрактного срока или наоборот – для последних его лет. Дифференциация его ставки производится для стимулирования расширения производства и продаж лицензированной продукции;
10. Формула расчета роялти, где базой является годовой объем продаж:

, где P – (прибыль); OГОД – (годовой оборот или годовой объем продаж); R’ – (ставка роялти).

Паушальный платеж1 – это разовый или единовременный платеж, который уплачивается импортером продавцу патентной лицензии в установленные контрактом сроки.

Паушальный платеж2 – фиксированная денежная сумма, которая уплачивается импортером лицензии, ее экспортеры исходя из оценок возможного коммерческого эффекта или ожидаемой прибыли за контрактный период.

Особенности паушального платежа:

1. Это фиксированный платеж, т.е. имеющий фиксированную величину в тексте контракта;
2. Эта цифра представляет собой цену патентной лицензии (контрактная цена);
3. Обычно этот платеж является единовременным, в контракте указываются порядок и сроки его выплаты, чаще его уплата производится в начале контрактного срока. Только после его уплаты импортер получает лицензию и право на коммерческое использование запатентованной информации;
4. До окончания срока контракта импортер лицензии:
   1. Финансирует затраты, связанные с внедрением лицензий в производство;
   2. Присваивает различные виды коммерческих доходов включающих прибыль;
5. База для расчета:
   1. Ожидаемая прибыль от коммерческого использования лицензии за период контракта;
   2. Ожидаемый экономический эффект импортера в рамках срока контракта;
6. Мировая практика предусматривает возможность выплаты этого платежа частями, т.е. в рассрочку;
7. Сроки выплаты этого платежа могут быть привязаны:
   1. К факту передачи патентной лицензии покупателю;
   2. Передача пакета ценных бумаг импортерам в качестве частичной оплаты стоимости лицензии;
   3. К заключению соглашения об участии продавца патента в прибыли импортера (особенно при экспорте комплекта, частью которого является собственно лицензия).

Таблица “Импортер получает лицензию и право на коммерческое использование запатентованной информации только после уплаты платежа”

|  |  |
| --- | --- |
| **ИМПОРТЕР** | |
| **Преимущества** | **Недостатки** |
| 1. Заплатив единовременный платеж, импортер имеет шанс получить большую прибыль в процессе использования патентной лицензии; 2. Импортер присваивает различные виды коммерческих доходов; 3. Возможность выплаты платежа – частями (в рассрочку). | 1. Нет гарантии, что прибыль от использования лицензии будет – такой, как ожидается в процессе ее покупки; 2. До окончания срока контракта, импортер финансирует затраты, связанные с внедрением лицензии в производство; 3. Может быть заключено соглашение об участии продавца патента в прибыли импортера; 4. Импортер получает лицензию и право на коммерческое использование запатентованной информации только после уплаты платежа. |
|  |  |
| **ЭКСПОРТЕР** | |
| **Преимущества** | **Недостатки** |
| 1. Платеж разовый, единовременный; 2. Платеж за покупку лицензии может оказаться больше, чем прибыль от ее использования; 3. Затраты, связанные с внедрением лицензии в производство, финансирует импортер; 4. Возможно, заключение соглашения об участии экспортера в прибыли импортера. | 1. Различные виды коммерческого дохода, включая прибыль, присваивает импортер; 2. Мировая практика предусматривает возможность выплаты платежа частями (в рассрочку). |

Дифференциация паушального платежа может быть вызвана следующими обстоятельствами:

1. Общая стоимость, или цена лицензии;
2. Степень коммерческой готовности лицензии;
3. Наличие конкурентов использующих такую же лицензию на данном секторе национального и мирового рынка (по видам лицензии);
4. Наличие потенциального рынка сбыта тех товаров и услуг, которые впервые производятся и продаются на рынке страны импортера;

Остаточная часть цены лицензии выплачивается в форме роялти. Выплата роялти может быть распределена на все оставшиеся контрактные годы, или же ее выплата будет сконцентрирована в первую очередь в середине контрактного срока. Возможно применение нулевых ставок роялти в последние годы контракта. Обычно в этом случае применяется выплата паушального платежа в рассрочку.

Комбинированный или смешанный платеж предполагает возможность использовать по контракту для оплаты цены лицензии два вида альтернативных платежей:

1. Паушальный;
2. Роялти, которое периодически выплачивается экспортеру на условиях контракта.

Особенности смешанного платежа:

1. Одновременно в рамках контракта разрешается использовать два вида платежа;
2. Цена лицензии равняется сумме видов этих платежей ;
3. Соответствие между видами платежей предусматривается контрактом;
4. Контракт предусматривает сроки уплаты каждого платежа, ставки этих платежей, периодичность выплаты, базу для уплаты роялти, сроки начала и окончания платежей;
5. Мировая практика рекомендует, чтобы величина паушального платежа полностью вносилась в течение первого года. Эта величина должна соответствовать свыше 50% цены лицензии. В литературе приводятся следующие рекомендации:
   * + - Свыше 50%;
       - Не менее 60%;
       - Не менее 70%;
       - До 75%.

# 24. Ноу-хау: содержание, особенности, товарные признаки. Особенности экспортно-импортных операций с ноу-хау на мировом рынке. Способы передачи ноу-хау импортеру.

Ноу-хау («знаю как») – это совокупность технических, организационно-экономических и коммерческих знаний и опыта, являющихся объектами самостоятельной торговли на внутреннем или мировом рынках.

Бесплатная лицензия – право на использование непатентных, научно-технических знаний, изобретений и коммерческой информации на внутреннем или мировом рынках.

Особенности ноу-хау как товара:

1. С точки зрения структуры ноу-хау может содержать:
   1. Информацию коммерческого характера о будущих рынках сбыта товара;
   2. Производственный, управленческий, и иной опыт, который может быть использован для эффективного ведения бизнеса;
   3. Производственные секторы (объект коммерческой тайны);
   4. Информация об эффективных способах применения непатентной техники и технологии;
   5. Особые навыки обучения (методы);
   6. Формула вещества незапатентованная;
2. Ноу-хау не имеет правовой или специальной патентной защиты, в отличие от патента;
3. Этот товар не может быть зарегистрирован для отказа патентной защиты в случае продажи ноу-хау;
4. Возможные причины для отказа патентной защиты этого товара:
   1. Угроза потери секретности в процессе патентования;
   2. Наличие подобных изобретений у конкурентов (в том числе и незапатентованных);
   3. Дороговизна патентования в своей стране или странах импортеров;
   4. Высокая скорость обновления машин и технологий в конкретных отраслях экономики;
   5. Отсутствие у владельца знаний и опыта для коммерческого применения ноу-хау;
5. Наличие реальной специфической полезности для удовлетворения каких-либо потребителей, потенциального покупателя. Полезность (потребительская стоимость);
6. Наличие особых способов передачи покупателю, каждый из этих способов должен быть указан в тексте контракта;

Возможные способы:

1. Передача технической информации (чертежи, технологические карты, методики, формулы, расчеты, эскизы и т.д.);
2. Устная информация – передаваемая представителем покупателям (естественно в закрытом режиме);
3. Демонстрация полезного эффекта или объекта представителям покупателя;
4. Обучение персонала импортера (включая и выезд за рубеж);
5. Передача;
6. Иные способы передачи (в соответствии с конкурентом).

Особенности контракта:

1. Сделки с ноу-хау могут быть:
   1. Предметом самостоятельного контракта;
   2. Элементом комплексной сделки.

# 25. Инжиниринг как предмет сделки на мировом рынке. Задачи и структура инжиниринга. Причины экспорта и импорта инжиниринговых услуг.

Инжиниринг – это совокупность специальных услуг технологического, организационного, экономического и управленческого характера.

Инжиниринговые услуги – это совокупность различных видов деятельности, нацеленные на получение оптимальных результатов от вложений капитала или других затрат коммерческого характера.

Особенности инжинирингового контракта:

1. Контракт может заключаться:
   1. В рамках комплексной сделки по закупке патентной лицензии;
   2. Инжиниринговые услуги могут являться предметом самостоятельного контракта. При импорте патентной лицензии импортеру рекомендуется включать поставку инжиниринговых услуг в состав комплексной сделки. В этом случае есть основания получить такие услуги от продавца патентной лицензии на льготных началах (по более низкой цене, в рамках комплекса предпродажных и после продажных услуг);
2. Рекомендуется детально проработать состав инжиниринговых услуг, сроки их выполнения;
3. Следует также выполнять привлечение иностранных инжиниринговых фирм с учетом конкуренции на мировом рынке, но при этом необходимо учесть следующее:
   1. Возможность монополизации выполнения конкретного вида услуг на мировом рынке;
   2. Особенности предоставления инжиниринга в случае франчайзинга или экспорта товарного знака;
   3. Невозможность поиска конкурирующих производителей таких услуг в условиях экспорта патентной лицензии;
4. Необходимо учитывать, что объем, структура и сложность инжиниринговых услуг зависит от сложности импортного оборудования и импортных технологий. Особенно это заметно при импорте комплектного оборудования, которое в подавляющем большинстве случаев закупается с обязательным участием инжиниринговой фирмы;
5. Объем, структура и стоимость инжиниринговых услуг напрямую зависит от сложности проектных и предпроектных работ, сложности строительно-монтажных работ, работ по техобслуживанию и освоению производственных мощностей;
6. Следует привести к тому, чтобы ноу-хау предоставлялись импортерам в рамках комплексной сделки, чтобы они входили в структуру продажных и послепродажных услуг, которые предоставляются экспортером, в том числе и на льготных началах;
7. Контракт должен содержать обязательства экспортера по следующим позициям:
   1. Бесплатный гарантийный ремонт;
   2. Обязательная подготовка персонала фирмы-импортера;
   3. Обязательства экспортеров обеспечивать поставки запасных частей в пределах назначенного срока техники; необходимо предусмотреть участие экспортера и инжиниринговых фирм в процессе модернизации техники, особенно дорогостоящей, в том числе и техники военного назначения;
8. Следует исходить из того, что инжиниринговые контракты могут быть:
   1. Краткосрочными (если оказывается ограниченный круг таких услуг);
   2. Среднесрочными (это связано с объемом инжиниринговых услуг, а также с продолжительностью строительного и инвестиционного цикла);
   3. Долгосрочными (в этом случае возможно уточнение перечня инжиниринговых услуг, а также их стоимости в пределах каждого календарного года; уточнение будет оформляться отдельным документом, форма, которая предусматривает в тексте долгосрочного договора).

Инжиниринг чаще всего включает:

1. Услуги по строительству объектов;
2. Проектные работы;
3. Консалтинговые услуги;
4. Выполнение ремонтов по заказу импортеров (объектов капитального строительства, недвижимости, технологических систем. Виды ремонта: гарантийный, текущий, капитальный). Совместно с модернизацией ремонтируемого объекта или нее;
5. Выполнение геолого-разведывательных работ (в том числе на территории страны импортера или в его исключительной экономической зоне);
6. Разработка управленческих проектов по заказу импортера (проект организации менеджмента для фирмы импортера, проекты управления качеством конкретных видов продукции);
7. Разработка специальных маркетинговых программ;
8. Программа повышения уровня конкурентоспособности, фирмы импортера или отдельных видов ее продукции;
9. Реализация особых программ обучения персонала, или повышение его квалификации.