Импорт деревообрабатывающего оборудования марки "Вайнинг" из Германии в Россию

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Глава1. Характеристика российской компании

Глава2. Описание продукта и оценка его конкурентоспособности.

Глава 3. Страна и фирма-производитель

Глава 4. Анализ спроса на продукт на местном рынке и анализ конкурентоспособности

Глава 5. Стратегия и тактика переговоров, схема сделки

Глава 6. Проект внешнеторгового контракта

Глава 7. Расчет эффективности проекта

Глава 8. Схема сбыта

Список литературы

**ГЛАВА 1. Характеристика российской компании**

Акционерное общество “Индастри консалтинг” является официальным представителем в России фирмы “Михаил Вайниг” , производящей высокопроизводительные станки для различной обработки древесины. Акционерное общество “Индастри консалтинг” выступает как независимый собственник, занимающийся продажей и обслуживанием деревообрабатывающего оборудования на территории России. АО “Индастри консалтинг” приобретает всю технику у генеральной фирмы-экспортера по договору купли-продажи, а затем продает ее индивидуальным покупателям.

АО “Индастри консалтинг” -единственная фирма, имеющая право заниматься продажей вайнинговских станков на территории России. Но по мере роста объема продаж и увеличении спроса на оборудование фирма планирует открыть свои собственные представительства в различных регионах страны. Главный офис находится в Москве. Здесь же находятся все административные и производственные помещения дилера.

По договору фирма “Михаил Вайниг” не только продает основное и вспомогательное оборудование, но и передает своему дилеру весь имеющийся опыт и знания по монтажу и эксплуатации линий. Обучение персонала посредника очень важно по многим причинам.

Во-первых, овладевшие правильными профессиональными приемами люди лучше работают, меньше устают и получают больше удовлетворения от своей работы. Во-вторых, широкий кругозор, обеспеченный обучением, позволяет понимать свою роль в общей стратегии деятельности фирмы. В-третьих, неформальное общение персонала во время обучения сплачивает их и повышает их лояльность по отношению к фирме. Кроме специальных ннавыков и знаний по работе с машинами, программа обучения, которая проходит в специальном учебном центре фирмы, включает следующие пункты: -история и современное состояние фирмы, ее продукция и планы развития.

-подробное знакомство с товаром, правилами и спосабами сервиса.

-психология общения между продавцом и покупателем, типичные ошибки и способы их избежать.

-методика оформления отчетов, процедуры контроля бюджета, принципы маркетинга и их использование.

Обучение должно быть регулярным, так как в противном случае быстро теряется его смысл: знания, которые не пополняются, иссякают. Кроме обучения экспортер обязуется по запросам в течение 10 лет с даты истечения гарантийного срока принимать заказы на поставку запчастей по спецификации.

Фирма-производитель снабжает дилера нестандартным оборудованием и инструментами, нужными для сервиса машин. Она же помогает организовать передвижные ремонтные мастерские, обеспечивает центральный ремонт наиболее сложных и дорогих узлов, которые невыгодно (а без специальной оснастки порою невозможно) ремонтировать у дилера. Продвижением оборудования на рынке полностью занимается АО “Индастри консалтинг” (схема сбыта представлена ниже) . Стандарты обслуживания, выработанные фирмой-производителем, помогают эффективному сбыту. Дилер сам руководит ценовой политикой, проводит рекламные кампании. После продажи фирма обеспечивает проданную технику всем необходимым сервисом, как гарантийным, так и послегарантийным, ведет ремонты, снабжает запчастями и принадлежностями-словом, поддерживает технику в постоянной эксплуатационной готовности.

Очень часто техническое обслуживание ведется не в мастерских, а у потребителей. Поэтому особое внимание уделяется передвижным мастерским, оснащению их разнообразным оборудованием и созданию в них мини-складов запчастей. Всю купленную технику дилер доставляет потребителю сам и обеспечивает первоначальный курс обучения персонала.

Немного предистории: АО “Индастри Консалтинг” было организовано два года назад. Была сделана попытка выйти на российский рынок с этим же оборудованием, но фирма потерпела неудачу.. Причин тому несколько. Во-первых, это неблагоприятная экономическая обстановка как в стране, так и в отрасли лесо-промышленного производства. Сейчас в ЛПК после длительного спада наметились и развиваются процессы стабилизации (более подробный анализ спроса приведен в следующей главе) .

Так же неуддачу фирмы можно объяснить ошибкаами, сделанными при маркетинговом анализе рынка на тот период. Но нетолько этот факт снизил запланированные показатели объемов продаж фирмы. Несммотря на то, что АО “Вайнинг” -это мировой лидер в производстве деревевообрабатывающего оборудования и система успешных продаж была разработана давно, официальный диллер неприменул ею воспользоваться. АО “Индастри консалтинг” была разработана собственная система сбыта, которая не отвечала запросам покупателей (высокие цены относительно цен конкурентов отсутствие гарантий и прочие) . Фирма заботилась прежде всего о собственном благополучии, о высоких прибылях, но не о том, как их получить. Руководство полагало, что престижная марка фирмы “Вайнинг” , известная во всем мире, уже сама по себе является залогом успеха. Конечно качество и надежность поставляемых машин очень важно, но фирм должна задумываться о товародвижении на своем рынке. Поэтому в 1997 году был открыт новый отдел по сбытовой политике и маркетингу, работники котрого прошли специальное обучение у фирмы -экспортера.

**ГЛАВА 2. Описание продукта и оценка его конкурентоспособности** .

Акционерное общество "Вайниг" - это передовые технологии и эффективные решения, высокопроизводительные станки для различных областей обработки древесины. АО "Вайниг" - это мировой лидер в производстве калевочных станков.

На предприятиях, где производят окна, двери, профильные и плоскострогальные погонажные изделия и мебель, в разных странах работает свыше 45000 вайниговских станков и комплектных установок. Более двух тысяч сотрудников на предприятиях в Германии и Швейцарии заняты совершенствованием конструкций и технологии изготовления этих станков.

АО "Вайниг" выпускает не только станочные агрегаты. Оно проектирует и производит различные средства пристаночной механизации, благодаря которым высокопроизводительные калевочные станки могут использоваться с максимальной эффективностью.

Комплексные промышленные установки "Вайниг" поставляет "под ключ" и участвует в их дальнейшем обслуживании. А инструментально-заточные станки для ухода за ножевыми головками стали неотъемлемой частью многочисленных довременных деревообрабатывающих производств.

Все оборудование, производимое на заводах фирмы “Вайниг” полностью отвечает тенденциям современного развития деревообрабатывающего машиностроения: —обеспечения оптимизации переработки древесины и других материалов; —развития выпуска обрабатывающих центров, обеспечивающих гибкость технологии деревообработки; —применения микроэлектроники в целях упрощения обслуживания станков и повышения надежности их работы:, —повышения качества оборудования —предложение потребителям небольших наборов оборудования для выполнения отдельных законченных циклов технологического процесса.

Необходимость оптимизации переработки древесины и других материалов диктует освоение выпуска ряда новых видов оборудования: для изготовления микрошпона, для нанесения тонкослойных лакокрасочных покрытий, для распиловки и раскроя. Освоение этих видов оборудования сделает деревообработку конкурентоспособной отраслью промышленности.

Оборудование фирмы “Вайниг” позволяет делать распиловку бревен по образующей, что обеспечивает максимальный выход и высокое качество материалов, то есть высокую точность пиломатериалов +/-0,3 мм (вся продукция на экспорт) . Кроме этого получается высококачественная техногическая щепа для ЦБК.

В условиях быстро меняющейся моды на промышленные изделия и товары народного потребления (мебель, двери, окна. садовые домики и др.) производству нужны гибкие технологии. Их основой являются все более широко используемые обрабатывающие центры. Их достоинства: возможность выпуска изделий широкой номенклатуры и быстрота переналадки на обработку другого изделия. При этом продолжительность переналадки оборудования сокращается в несколько раз благодаря использованию устройств быстрого позиционирования инструмента, применению блочного инструмента постоянного диаметра многогранных поворотных пластинок на инструментах.

Пприменение микроэлектроники в станках и агрегатах упрощает их настройку, что позволяет использовать неограниченное количество профилей распиловки (пилиматериалы, брусья, профили, бревна) .

Это особенно важно в деревообработке, где часто требуется переналадка оборудования в связи с разнообразием выпускаемых изделий и их типоразмеров. Также повышает надежность эксплуатации в низких температурных условиях и позволяет обслуживать это оборудование малым количеством человек. Кроме этого более сложные устройства менее энергоемки, более компактны и имеют незначительный вес.

Применение быстродействующих ЭВМ для оценки принимаемых технологических решений в современных деревообрабатывающих станках и линиях со скоростью подачи 100 м/мин и выше резко сокращает брак. Особенно это важно на участках распиловки бревен, сортировки, раскроя и торцовки пиломатериалов. Агрегаты, оснащенные микроэлектроникой, могут использоваться и как элементы автоматизированной производственной системы.

Что очень важно, высокая скорость работы и следовательно высокая годовая производительность позволяет окупить это оборудование в сжатые сроки (менее 1 года) .

Качество оборудования - основное требование современного рынка. Поэтому необходимо отметить, что все вайниговские станки выпускают с европейским знаком качества СЕ (зеленого класса) , подтверждающим их высокую безопасность, шумо- и пыле защищенность и соответствие самым строгим требованиям Европейского Сообщества по качеству машиностроительной продукции и международному стандарту 01М 180 9.001.

Поэтому и в России "Вайниг" - первым среди иностранных машиностроительных фирм - получил сертификаты о соответствии качества всех импортируемых станков требованиям стандартов, которые аналогичны нормам СЕ.

Говоря о качестве оборудова6ия, необходимо добавить, что его определяет и степень оснащенности новыми комплектующими изделиями. Для деревообрабатывающего машиностроения это особенно важно из-за специфических требований, предъявляемых предприятиями к пожаро- и взрывобезопасности агрегатов. И конечно качество оборудования обеспечивает его надежность в любых температурных условиях.

Ниже приведен обзор деревообрабатывающих станков и технологических линий, производимых на заводах АО “Вайниг” .

"Профимат 23" - новый шестишпиндельный автомат для четырехсторонней плоской и профильной обработки древесины. Он обеспечивает высокое качество поверхности строганных изделий благодаря хорошей сбалансированности ножевых шпинделей и большой (6000 мин-') частоте их вращения.

Высокой производительности станка достигают за счет скорости подачи (до 24 м/мин) и минимальных потерь времени на его переналадку. В считанные секунды можно изменить ширину и толщину обрабатываемых деталей и радиус инструмента. Их значения считывают с табло. Верхний шпиндель и скорость подачи регулируют нажатием кнопки. Таким образом, "Профимат 23"- с рабочей шириной обрабатываемой детали 230 мм - легко превращается в автомат для изготовления погонажа любых размеров.

Система числового программного управления АТЗ способна запрограммировать до 98 различных обрабатываемых размеров, а затем выдавать их при нажатии кнопки. При этом левый и верхний шпиндели автоматически занимают нужную рабочую позицию.

Система управления ЛогоПак служит для переналадки с помощью компьютера. Она управляет всеми размерами обрабатываемых профилей и инструмента, пересчитывает установочные значения размеров для шпинделей и передает данные для перенастройки в определенный момент нужного шпинделя. Достаточно нажать кнопку - и компьютер укажет новые размеры профиля для каждого шпинделя.

Приобретая вместе со станком и средства автоматизации, потребитель получает возможность выпускать продукцию непрерывно - как большими, так и малыми сериями. А устанавливая шпиндели станка определенным образом, можно реализовать неограниченное число профилей. Выше показана лишь небольшая их часть.

"Униконтроль 6" - обрабатывающий центр для порамного изготовления оконных блоков. Такая установка представляет собой комбинацию двух станков: одностороннего шипорезного для обработки торцов деталей ("Унитек") и профильно-строгального для продольной обработки ("Унивар") .

Все профилирующие инструменты, контрпрофили, торцовочные пилы и упоры занимают нужную позицию по команде кнопочной системы автоматического, или программного управления. Это позволяет изготовлять различные профили один за другим, не *тратя* времени на переоснастку станка.

"Рондамат 936" - автомат для изготовления и заточки ножей с прямолинейной режущей кромкой и профильной. Станок изготовляет не только профильные ножи, но и копиры. Для этого необходимо только обвести на чертеже -образце копира его контур. На экране станка он высвечивается увеличенным в 20 раз. Это экономит около 80% времени по сравнению с изготовлением копира от руки. А изготовление самого ножа по копиру - дело нескольких минут.

Профильные ножи затачиваются прямо в ножевой головке, находясь на одном и том же, раз и навсегда определенном. месте по оси инструментальной головки. Встроенные копиры гарантируют абсолютную точность заточки, "Рондамат 936"одновременно может затачивать до 16 ножей в ножевой головке.

При заточке задний угол можно устанавливать предварительно с помощью упоров и механически переносить на заготовку. При заточке он будет сточен на заданный размер. Механически перемещают и заточной шпиндель под заточные круги различных размеров. Форма копира передается на заточный круг через диамант. 3аточной круг зажимается гидравлически. Это позволяет быстро и точно менять инструмент для заточки.

"О. М. А. " и "С. М. А. " - системы бесконтактного оптического контроля инструмента. Служат для настройки калевочных автоматов и измерения параметров режущего инструмента (пил, комбинированного инструмента, образцов заготовок и копиров для профилирующих заточных станков) .

"ОптиКат 104"- торцовочная пила, выпускается баварской фирмой "Димтер", специализирующейся на оптимизации раскроя древесины. Пила оснащена системой компьютерного управления, которая обнаруживает пороки древесины, предварительно маскированные вручную с целью дальнейшей вырезки.

Станок выпиливает дефектные места на древесном материале таким образом, чтобы в результате раскроя получить максимальный выход и высокое качество древесины при максимально возможной длине и минимальных отходах. Этот станок представляет наибольший интерес для предприятий с небольшим объемом производства.

Из всего вышесказанного можно сделать следующие выводы: АО “Вайниг” использует самые передовые технологии и решения, что делает его продукцию высококонкурентоспособной. АО "Вайниг" - это мировой лидер в области производства станков и агрегатов для деревообрабатывающей промышленности. Высокое качество, надежность в работе, универсальность и простота в эксплуатации делают ваайниговское оборудование интересным и привлекательным для отечественных заводов и фаабрик. Подобное оборудование расчитано на широкий круг потребителей и способно удовлетворить любые запросы.

**ГЛАВА 3. Страна и фирма-производитель К** ак было сказано ренее, АО "Вайниг" - это мировой лидер в производстве калевочных станков.

АО "Вайниг" основано в 1905 г., а год назад оно отметило свое 90-летие. Его головное предприятие находится в Таубербишофсхайме (Германия) . Председатель правления - Вольфганг Вильмсен, его заместитель - д-р Дитер Яапс.

Станкостроительные заводы -АО "Вако", расположенные в Хальмстаде (Швеция) , и общества с ограниченной ответственностью "Димтер" в Иллертиссене (Южная Германия) -перешли в собственность АО "Вайниг".

Предприятие "Вако", существующее с 1918 г., стало дочерним "Вайнига" с октября 1995 г. Его директор - Эббе Иохансон. "Димтер",. созданное в 1954г., вошло в его состав в 1993 г. Руководители предприятия - А. Петер Фрелих и Карл А. Вахтер, их заместители - д-р Ральф Филипп и Уве Б. Михель.

Головное предприятие АО "Вайниг" играет важную роль в жизни города Таубербишофсхайм. Эти два понятия неразделимы. Общая площадь, занимаемая предприятием, составляет 123 тыс. кв. м, площадь застройки - 54 тыс. кв. м. На нем работает 1112 сотрудников. Ежегодно на их обучение затрачивают более 6,2 млн. нем. марок. Получившие образование на предприятии, как правило, остаются верными ему и городу. Это способствует сокращению миграции молодежи в более крупные города.

Сегодня вайниговские станки работают более чем в 100 странах мира. Около 40 - 45% всех производимых в мире строгально-калевочных станков носят марку "Вайниг". Ежегодно растет выпуск станков.

Если в 1995 г. их число составило 2420 шт., то в 1997 г. запланировано изготовить 2790 шт. На проектирование новых моделей оборудования фирма ежегодно затрачивает до 5% от своего оборота. Общий оборот промышленной продукция АО "Вайниг" возрос за период 1991 - 1996 гг. с 325 до 456 млн. нем. парок (на 40%) . Ожидают, что довольно скоро он достигнет 500 млн. нем. марок. Уже в 1997 г. фирма рассчитывает на 485 млн. нем. марок.

При этом внешнеторговый приток в 1996 г. составил 342 (в 1994 г. - 307) млн. нем. марок, что означает увеличение доли экспорта на 11,4%. На головном предприятии экспорт составил 230 млн. нем. марок.

1997 г. для АО "Вайниг" будет отмечен рекордным уровнем инвестиций: 32 млн. нем. марок по сравнению с 21 млн. в 1996 г. Это даст возможность акционерному обществу существенно технически перевооружиться, чтобы и в дальнейшем укреплять свою ведущую роль и расширять влияние на рынке деревообрабатывающих станков.

Фирма "Вако" специализируется на выпуске высокопроизводительных строгально-калевочных и делительных ленточнопильных станков, средств механизации, многопильных круглопильных станков, торцовочных пил, моющих машин для режущего инструмента.

В г. Хальмстад в тесном сотрудничестве с инженерами головного предприятия разрабатывают самые быстродействующие и самые мощные из строгально-калевочных станков АО "Вайниг". На предприятии трудится 101 чел. У "Вако" имеется свой демонстрационный зал. Общая площадь предприятия составляет 4,8 тыс. кв. м. Работе на станках обучают как покупателей, так и собственных сотрудников.

Фирма "Димтер" производит автоматические устройства для исследования состояния поверхности и качества древесины с помощью оптоэлектронной системы сканирования - различной производительности и с разной степенью автоматизации -для сращивания деталей на зубчато-клиновидный шип (с вертикальной и горизонтальной зарезкой шипов) , а также установки проходного типа для склеивания щитов (из массивных реек и трехслойных) , а также брусков для окон и балок из пиломатериалов. На предприятии занято 350 чел.

АО "Вайниг" активно и успешно действует на мировом рынке, поставки оборудования на внутреннем рынке меньше. Продукцию реализуют через хорошо налаженную систему сбыта.

Ее агентства имеются в США, Великобритании, Японии, Австралии, Сингапуре, Швеции. АО "Вайнинг" имеет сервисные службы во многих странах мира, где сосредоточены склады запасных частей и инструментов к станкам.

Техники и наладчики фирмы оказывают помощь покупателям по их заявкам. Ежегодно рассылают более 800 т запасных частей. Сервисная служба "Вако" располагает на шведском рынке собственной сетью обслуживания покупателей и обеспечения поставок запасных частей во все регионы, где используются станки, выпускаемые этим предприятием.

Свое будущее АО "Вайниг" связывает с расширением экспорта. Являясь мировым лидером по выпуску строгально-калевочных станков, "Вайниг" усматривает особенно благоприятные условия для сбыта своей продукции на Дальнем Востоке и в Америке.

Уже к концу 1997 г. дочернее предприятие в Китае начнет выпускать не менее качественные и при этом недорогие станки. Это стало возможным благодаря более низким, чем в Германии, издержкам производства. В течение последующих пяти лет это предприятие должно выйти на годовой оборот 35 млн. нем. марок. Перспективным АО "Вайниг" считает и восточно-европейский рынок. Годовой объем продаж здесь уже достиг 50 млн. нем. марок. Предполагают, что в ближайшие 3 - 5 лет он должен будет возрасти в 2 раза. Америка также остается одним из основных партнеров: за последние пять лет объемы продаж постоянно росли. Достаточно хорошо обстояли дела в Азии, тогда как в Европе отмечен наименьший прирост оборота.

На российском рынке АО "Вайниг". успешно действует уже более 40 лет. За последние годы расширились сеть представительств "Вайнига" в странах СНГ и Балтии, а также и отдел продаж на головном предприятии. Сегодня в этом регионе работают более 1000 вайниговских станков. Объем сделок здесь в 1996 г., по самым скромным подсчетам, должен превысить. 20 млн. нем. марок. В целом по Восточной Европе предполагается продать станков на 50 млн. нем. марок.

Ежегодно на рекламно-информационную деятельность, проведение ярмарок и выставок фирма расходует около 6 млн. нем. марок (1 - 2% от оборота) . Число периодических изданий с публикациями о "Вайниге" за год достигает 500. Рекламируют и пропагандируют фирму в 33 странах мира. Проспекты и документацию издают на 27 языках, в том числе на русском, китайском и таких, как финский и эстонский. Собственная газета "Вайниг-Инфо" издается тиражом 200000 экз. па восьми языках. Она выходит 2 раза в год и признана в мире крупным отраслевым изданием.

**ГЛАВА4. Анализ спроса на продукт на местном рынке и анализ конкурентоспособности.**

Спрос на товары производственного назначения (машин, оборудования) определяют с помощью анализа тенденций развития соответствующих отраслей и инвестиционной политики государства и предпринимателей, оперирующих в данной отрасли. Зная емкость рынка и тенденции ее изменения можно получить возможность оценить перспективность рынка.

Лесосырьевой потенциал России, составляющий четверть лесных запасов планеты, важнейшая роль лесопромышленного комплекса (ЛПК) в российской экономике всегда привлекали внимание зарубежных партнеров и способствовали расширению международного сотрудничества в этой области.

Леса государственного значения в России занимают 45% ее территории (775 млн. га) . Здесь сосредоточен почти 81 млрд. куб. м древесины. Российские *лесные* ресурсы без ущерба для экологии позволяют не только обеспечивать текущие и перспективные потребности страны, но и ежегодно расширять экспорт.

Лесопромышленное производство в России является самым распространенным и прибыльным. В составе ЛПК - лесозаготовительная, целлюлозно-бумажная, лесохимическая, деревообрабатывающая (фанерная, мебельная, плитная) отрасли. Продукция, вырабатываемая этими отраслями, составляет более 5% в общем объеме промышленного производства России. От деятельности ЛПК зависит работа других отраслей: угольной промышленности, железнодорожного транспорта, строительного комплекса, сельского хозяйства и т.д.

1996-1997 - годы трудной и напряженной работы. Осуществляемые в лесопромышленном комплексе меры по стабилизации предприятий и адаптации лесной промышленности к рыночным условиям были направлены в основном на использование внутреннего потенциала отрасли. В то же время определенная поддержка нашему комплексу оказывалась со стороны Президента и Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти, а также руководителей крупнейших лесных регионов России.

В части структурных преобразований практически завершена приватизация предприятий. Во всех лесных регионах страны созданы и функционируют 47 лесопромышленных холдинговых компаний. Начато формирование финансово-промышленных групп. Расширяется взаимодействие с администрациями субъектов Федерации по развитию и регулированию деятельности предприятий отрасли.

Создана основа рыночной инфраструктуры. Образован и работает Национальный лесной банк. формируются его филиалы в регионах. Развертывают свою деятельность отраслевой пенсионный фонд “Лес” , отраслевая страховая компания и инвестиционные структуры.

Для развития отрасли привлекаются средства отечественных и иностранных инвесторов. При активном содействии Рослеспрома проводятся инвестиционные конкурсы и денежные аукционы по продаже государственных пакетов акции лесопромышленных предприятий В отрасль привлечено иностранных инвестиций в объеме свыше 250 млн. дол. США. В целях повышения эффективности лесного экспорт осуществляется работа с лесоэкспортерами по предотвращению применения демпинговых цен на экспортируемую лесобумажную продукцию. На предоплату железнодорожных тарифов и оплату таможенных пошлин за лесопродукцию поставляемую на экспорт, используются средства иностранных фирм Благодаря практической помощи Рослеспрома в 1996 г. удалось улучшить финансовое состояние ряда крупных лесопромышленных предприятий, по которым принято решение о неплатежеспособности. Это Архангельский и Соломбапьский ЦБК, Соломбальский ЛДК, акционерная компания “Котласлес” и другие.

Достигнуто соглашение с МПС России о поставке железнодорожных вагонов без предоплаты. Совместно с этим министерством начато осуществление гибкой тарифной политики, предусматривающей снижение железнодорожных тарифов при увеличении объемов перевозок лесных грузов. В ряде районов лесопромышленные предприятия уже работают по этой схеме. Подписано Генеральное Соглашение между Роспеспромом и МПС России о совместных действиях по стабилизации цен.

Отрасли оказывалась и государственная поддержка. Отменены отчисления на воспроизводство, охрану и защиту лесов. Из федерального бюджета выделялись, хотя и в недостаточных объемах, бюджетные ассигнования на развитие лесной промышленности и бюджетная ссуда под создание межсезонных производственных запасов.

Экономическая эффективность этих ссуд очень велика. Анализ их использования показал, что на 1 рубль государственной поддержки получено. 13 руб. прибыли. Кроме того, Минфином и Центральным банком России было разрешено использовать до 30% средств. поступающих на расчетные счета предприятий, для выплаты зарплаты и на другие производственные нужды.

За последние два года в лесном комплексе создано 47 холдинговых компаний, объединивших 560 лесопромышленных предприятий. Холдинги призваны восстановить производственные, технологические и кооперированные связи отдельных юридических лиц; повысить объемы производства продукции; централизовать ее реализацию на внутреннем и внешнем рынке; проводить единую научно-техническую политику лесопромышленных предприятий, объединенных в холдинги; положить начало финансово-экономическому оздоровлению предприятий.

Сегодня уже можно говорить о первых результатах их деятельности.

В 1995 г. большинство лесопромышленных холдинговых компаний стабилизировали свою работу. По сравнению с 1994 г. выпуск продукции в целом по отрасли и по холдинговым компаниям возрос, темпы падения производства в лесозаготовительной отрасли снизились.

Выравнивание темпов роста объемов производства по лесозаготовкам произошло в таких крупных лесопромышленных холдингах, как Усть-Илимский и Братский ЛПК, Северолес, Кареллеспром, Иркутсклсспром, Дальлеспром.

Анализ работы лесопромышленных холдинговых компаний, акционерных обществ, лесопромышленных предприятий в 1995 г. показывает, что те предприятия, которые получили государственную финансовую поддержку в виде бюджетных ссуд, льготных кредитов и направили их на развитие производства, сумели стабилизировать работу, а некоторые даже обеспечили рост выпуска продукции, обновление машинного парка, внедрение новых технологий.

Так АО “Братсккомплсксхолдинг” в 1994 г. была выделена бюджетная ссуда 22 млрд. руб., которая была направлена на финансирование лесозаготовительных предприятий. В результате к январю 1996 г. объем лесозаготовок увеличился на 50%. Подготовлено к сплаву 100 тыс. куб. м древесины, что обеспечило стабильную работу целлюлозного производства. За 8 месяцев1996 г. комбинат увеличил выпуск деловой древесины на 31,1%, фанеры клееной на 41,6, целлюлозы товарной на 35,1, картона на 86,2%.

Качественная продукция, выпускаемая комплексом, имеет большой сбыт как внутри страны, так и за рубежом. В 1 квартале 1996 г. Братский холдинг из убыточного (7,2 млрд. руб. в 1994-м) вошел в число рентабельных и получил 27,8 млрд. руб. балансовой прибыли, а за 8 месяцев - 135 млрд., или 11,8 коп. на 1 рубль товарной продукции (128.3% к соответствующему периоду 1995 г.) .

Сыктывкарский ЛПК по сравнению с большинством других предприятий лесопромышленного комплекса работает относительно стабильно, за 8 месяцев 1997 г. прирост объемов производства целлюлозы по варке составил 10,7%, бумаги 3,4. картона 33.5%. На 1 рубль товарной продукции за 6 месяцев получено прибыли 27,7 коп. против 15,5 коп. в 1 полугодии предыдущего года.

Сахалинлеспром, получив в 1996 г. бюджетную ссуду 7 млрд. руб. и на содержание соцсферы 0,9 млрд. руб., направил эти средства на стабилизацию работы лесозаготовительных предприятий. В 1997 г. прирост объемов по вывозке древесины за 8 месяцев составил 12,5%. производство целлюлозы увеличилось в 4,5 раза, картона в 4,4 раза.

Улучшилось финансово-экономическое положение, затраты на 1 рубль товарной продукции снизились за 6 месяцев до 78,8 коп. против 91 коп. в 1 полугодии 1996 г. Прибыль за этот период составила 14 млрд. руб. На стабилизацию работы Сахалинлеспрома повлияло выгодное географическое положение, оперативное и грамотное решение вопросов, связанных с производством и реализацией лесопродукции на региональном уровне и организаторская работа из местах па всех уровнях управления.

ЛХК “Кировлеспром” , получив в 1995г. бюджетную ссуду 2,9 м. 1ря. руб.. направил эти средства на закупку топливно-смазочных материков, запасных частей. создание запасов хлыстов у трасс зимних лесовозных дорог и другие неотложные нужды. Леспромхозы холдинговой компании несколько улучшили спое финансовое состояние и сумели приобрести в 1 квартале 1996 г. 9 трелевочных тракторов, 16 лесовозных автомобилей, 6 валочно-пакетирующих машин, 2 автобуса для перевозки рабочих. За 8 месяцев объем лесозаготовительного производства, в том числе деловой древесины, возрос на 15%.

Положительный результат дало использование выделенных бюджетных ссуд в Усть-Илимском лесопромышленном концерне.

Следует отметить хорошую работу тех холдинговых компаний, которые объединили небольшое количество предприятий своего региона. Несмотря на то. что по объему вывозки и производству деловой древесины они значительно уступают крупным комплексам, темпы роста в этих холдингах возросли.

Так, Лузский ЛПК и Буйлеспром увеличили объем вывозки древесины на 4.5-5%, производство деловой на 20.5-22%. Благодаря принятым мерам по улучшению организации управления производством, техническому обновлению основных производственных фондов улучшились показатели работы ЛХК “Ленпромлес” . По итогам работы за 7 месяцев объем вывозки древесины по холдингу возрос до 118% (при сохранении объема деловой древесины на уровне 1996 г.) , на треть увеличился выпуск пиломатериалов. Прирост производства явился главным источником увеличения прибыли - с 0,2 млрд. руб. в 1 полугодии 1996 г. до 3.3 млрд. руб. в 1 полугодии 1997-го.

Конечно, холдинговые компании с замкнутым циклом. обеспечивающие выпуск конкурентоспособной продукции, находятся в более выгодном положении, чем лесозаготовительные. И потому, учитывая недостаток древесного сырья, Усть-Илимский и Братский ЛПК работу по повышению эффективности производства начали с укрепления лесозаготовительной базы.

За счет собственных источников и средств государственной поддержки эти холдинги помогли леспромхозам в приобретении лесозаготовительной техники, обеспечении топливно-смазочными материалами, в ремонте производственных и жилых помещении.

Все это способствовало сохранению жизнеспособности лесозаготовительных предприятии, которые, поставляя древесное сырье комбинату для глубокой переработки древесины, позволили увеличить выпуск целлюлозно-бумажной продукции.

Объединение 26 лесозаготовительных предприятий Усть-Илимского комплекса и целлюлозного завода с отказом некоторых из них от юридической самостоятельности не только восстановило управляемость комплекса, но и позволило разработать и внедрить принципы финансово-производственных отношений, упрощающих систему товаропотоков и взаиморасчетов.

В результате улучшилось обеспечение перерабатывающих производств древесным сырьем, появилась возможность централизованно направлять средства на поддержку предприятий и участков, сдерживающих выпуск конечной продукции.

Многие лесопромышленные холдинговые компании и объединения постоянно изыскивают возможности по использованию внутренних ресурсов, исходя из складывающейся обстановки и проведения маркетинга.

Среди положительных тенденций в работе холдинговых компаний следует назвать расширение платежеспособного рынка лесопродукции за счет увеличения поставок на экспорт, стабильность экспортных поставок. близкое расположение рынков сбыта продукции, позволяющее избежать влияния железнодорожных тарифов.

За последнее время объем экспорта продукции, поставляемой Братским ЛПК в дальнее зарубежье, резко возрос и доведен по пиломатериалам до 79%. фанере до 73, целлюлозе до 49% общего объема их производства. Это в сочетании с использованием полученной в 1996 г. бюджетном ссуды позволило превратить комплекс из убыточного в рентабельный, получить за 1 полугодие 1997г. 110 млрд. руб. прибыли.

Эти и другие принимаемые меры позволили в целом достичь определенных положительных результатов, наметились и развиваются процессы стабилизации. По предварительным данным, увеличились по отношению к 1996 г. объемы производства важнейших видов лесопромышленной продукции: по варке целлюлозы рост составил свыше 25%, по бумаге и картону более чем 17% По другим видам продукции падение производства практически остановлено. Показатель товарной продукции за 1997 г. в целом по отрасли (в сопоставимых ценах) находится практически почти на уровне 1996-го. Объем лесного экспорта за год увеличился более чем на 57% и превысил 3 млрд. дол. США. Значительно возросла поставка на экспорт продукции глубокой переработки древесины Необходимо отметить, что эти результаты могли быть более масштабными при осуществлении государственной поддержки отрасли в предусмотренных объемах и в установленные сроки.

При содействии руководителей основных лесных регионов и отраслевого профсоюза было подготовлено и проведено расширенное совещание в Правительстве Российской федерации по проблемам лесопромышленного комплекса и заседание Правительства по этому вопросу.

Принятыми документами федеральным министерствам и ведомствам было поручено рассмотреть и найти решение по следующим вопросам: выделение бюджетных ассигновании на 1996 г. для государственной поддержки отрасли, бюджетных ссуд под создание межсезонных производственных запасов: разработка особого порядка внесения платежей в бюджет для предприятий с сезонным циклом работ; выделение инвестиционных кредитов для завершения строительства ряда объектов, создание специального бюджетного фон да поддержки лесопромышленного комплекса: отнесение к первому тарифному классу некоторых лесных грузов при перевозке их железнодорожным транспортом и т.п.

Кроме того. Рослеспромом проводится постоянная работа с депутатами Государственной Думы, руководителями министерств и ведомств, Правительством Российской Федерации по обеспечению государственной поддержки лесопромышленного комплекса..

Значительным событием стало утверждение Правительством в ноябре 1995 г. Федеральной программы развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации до 2005 г., над подготовкой которой Рослеспром с участием Минэкономики, Минфина, Госкомпрома, Рослесхоза, а также администрациями 19 основных многолесных регионов России работал более двух лет.

Главным источникам инвестиций в ближайшие три года должны стать собственные средства предприятий как с государственным, так и с частным и смешанным капиталом. Собственные и привлеченные предприятием средства составят до 80% общего объема капитальных вложений, что соответствует уровню развитых стран.

Основополагающая структурная политика в разрезе подотраслей, регионов и предприятий нашла свое отражение в утвержденной Правительством Федеральной целевой программе развития лесопромышленного комплекса Российской Федерации.

Инвестиционная программа строится в соответствии с принятой в отрасли концепцией промышленной политики. Главной особенностью инвестиционной политики в лесопромышленном комплексе, направленной на успешную реализацию данной программы, является создание благоприятной среды для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений в лесную промышленность и привлечение частных (отечественных и иностранных) инвестиций.

Принципиально новое направление в государственной инвестиционной политике — переход от распределения бюджетных ассигнований на капитальное строительство между отдельными отраслями и регионами к избирательному, частичному финансированию конкретных объектов и формированию перечня финансируемых объектов на конкурсной основе, позволяющей потенциальному инвестору получить дополнительные гарантии эффективности предложенного проекта и свести риск до минимума.

Доля централизованных инвестиционных ресурсов в затратах на реализацию конкретных целей не должна превышать 20% по обычным проектам, 50 — если речь идет о производстве продукции, не имеющей аналогов в мире; 40— по реализации экспортных проектов (особенно глубокой степени переработки) , 30 — по импортозамещению.

Предложены два новых механизма обеспечения гарантий инвестиций: сертификация проектов и государственные гарантии инвесторам, что повышает доверив к проектам и позволяет создать конкуренцию капиталов на инвестиционном рынке, способствует снижению ставки процентов коммерческих кредитов, что в свою очередь повысит эффективность инвестиций.

Сертификация проекта удостоверяет его качество и определяет предельный размер государственной поддержки исходя из вышеизложенных критериев {20,30,40.50%) . Предоставление государственных гарантий частным отечественным и иностранным инвесторам сводит к минимуму долю риска и повышает привлекательность вложений.

Стратегическим направлением структурной перестройки принято опережающее развитие производств по химической и химико-механической переработке древесины в районах основных лесозаготовок. Так, при увеличении объема лесозаготовок и лесопиления всего в 1,6-1,7 раза производство целлюлозы и бумаги должно возрасти в 2 раза, картона в 2,5 раза, древесностружечных плит в 1,9 раза. Для реализации этой стратегической задачи, а также повышения качественных характеристик и конкурентоспособности лесопромышленной продукции, уменьшения экологического воздействия предприятий на окружающую среду Программой определены важнейшие приоритеты.

Основные приоритетные направления вложения инвестиций в разрезе отдельных подотраслей можно коротко охарактеризовать следующим образом:

**в лесозаготовительной:** внедрение и расширение сортиментной технологии заготовки древесины при рубках главного и промежуточного пользования:, развитие и расширенное применение машинной хлыстовой технологии; создание и освоение лесозаготовительных машин нового поколения для рубок главного и промежуточного пользования;

**в целлюлозно-бумажной:** внедрение бесхлорной отбелки целлюлозы, энерго- и теплосберегающих технологий;

**в деревообрабатывающей:** увеличение объемов сушки и пакетирования пиломатериалов; развитие перерабатывающих производств непосредственно в районах заготовок; расширение ассортимента вырабатываемой продукции;

**в производстве фанеры:** увеличение выпуска большеформатной фанеры: внедрение энергосберегающих технологий; выпуск экологически чистой продукции;

**в производстве плит:** производство древесноволокнистых плит средней плотности типа МДФ;

**в производстве мебели:** применение гибких технологий, позволяющих быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка, необходимость расширения ассортимента выпускаемой продукции.

Все эти и другие меры по перестройке экономики в ЛПК обеспечивают перспективность российского лесного рынка для зарубежных партнеров. Подтверждение этому - проведение международной выставки.

Опыт предыдущих пяти смотров показал, что это одна из реальных возможностей для специалистов ведущих отраслей лесного комплекса не только познакомиться с новинками мирового рынка, но и решить вопросы своего дальнейшего совершенствования и развития. Видимо, потребность в этом и сыграла определяющую роль в 1994 г., когда было принято решение об изменении периодичности проведения подобных смотров с пяти до двух лет.

Двухгодичный цикл одобрили ЮМАБУА, Рослеспром и другие заинтересованные международные и российские организации. При двухгодичной повторяемости выставки поставщики и потребители деревообрабатывающего оборудования могут заранее планировать свое сотрудничество и определять объем инвестиций, необходимых для удовлетворения российских потребностей в осуществлении первичной и вторичной обработки круглых лесоматериалов.

Выставки "Лесдревмаш"., берущие начало с сентября 1973 г. и ставшие традиционными, всегда были крупнейшими смотрами достижений в мировом производстве машин, оборудования и приборов, в применении прогрессивных технологических процессов.

АО “Вайниг” -не единственный производитель подобного оборудования. В 1996 году в международной выставке "Лесдревмаш-96" участвовали фирмы более чем из 20 стран: Австрии, Бельгии, Белоруссии, Германии, Дании, Испании, Италии, Канады, Китая, Латвии, Нидерландов, Словакии, Словении, США, Турции, Финляндии, Франции, Швеции, Швейцарии, Южно-Африканской Республики, Японии и др.

Конечно не все эти фирмы производят аналогичное оборудование. Выставка "Лесдревмаш-96" предоставила специалистам лесопромышленного комплекса возможность ознакомиться с оборудованием и технологическими процессами в следующих областях: восстановления и защиты леса, лесозаготовительных работ; целлюлозно-бумажного производства; гидролизного, лесопильного, деревообрабатывающего; производства технологического сырья из низкокачественной древесины и отходов; изготовления древесных плит и прессованных изделий; производства фанеры и ДСП; спичечного производства; мебельного; производства спортивных и других товаров; транспорта круглых лесоматериалов и продукции ЛПК, погрузочно-разгрузочного и другого оборудования; дерево- и бумагорежущего инструмента; материалов и комплектующих изделии в деревообрабатывающей промышленности; контрольно-измерительных приборов и аппаратуры; средств для автоматизации управления технологическими процессами и предприятиями; образцов продукции и материалов; оборудования для утилизации отходов, использования вторичных ресурсов тепла и экономичного водопользования; охраны окружающей среды; обеспечения безопасности труда и пожарной безопасности, спецодежды, научно-технической литературы, патентов, лицензии.

Тем не менее очень важно выделить конкурентов на российском рынке и описать конкурентоспособность продукции. Конкурентоспособность продукции и экономические показатели находятся в прямой взаимосвязи.

Чем выше конкурентоспособность продукции, тем выше на нее спрос, тем больший экономический эффект получает фирма от ее реализации. О конкурентоспособности продукции можно судить по таким экономическим показателям как объем производимой продукции, общий объем продаж, портфель заказов, внешнеторговый приток и другим.

Как стало ясно из главы 2, дела на фирме идут более, чем успешно. За последние годы наблюдается значительный рост не только выпуска станков, но и рост общего оборота. При этом доля экспорта увеличилась на 11,4 % только в 1995 году. Предполагается, что в ближайшие годы эта цифра возрастет вдвое Калевочные автоматы, сходящие с конвейеров "Вайнига", составляют примерно 45% всего мирового объема производства этого вида продукции. Из всех экспортируемых в страны СНГ калевочных станков на вайниговские приходится около 70%.

Все эти показатели говорят о том, что вайниговская продукция обладает высокой конкурентоспособностью и поэтому пользуется огромным спросом во всем мире.

Что же обеспечивает такие высокие показатели, что делает вайниговское оборудование более привлекательным по сравнению с конкурентами.

Параметры, характеризующие конкурентоспособность, можно условно подразделить на следующие группы: -технические -экономические -организационные Все технические параметры, среди которых эргономические, нормативные, эстетические и другие, были подробно описаны в главе 2.

Как стало ясно из этой главы, деревообрабатывающее оборудование производства АО “Вайниг” полностью отвечает мировым стандартам качества и тенденциям современного развития. И фирм, производящих агрегаты подобного уровня, не так уж много. Среди лидеров можно выделить немецких конкурентов- это фирмы “Рейхенбахер” , “Швабедиссен” и “Фольмер” .

На рынке существует достаточно много фирм, специализирующихся на выпуске оборудования для каких-либо отдельных операций, то есть производящих станки и агрегаты для малого предпринимательства. Это финская фирма “Карелия трейд” , немецкие “Бош” и “Сименс” , японская “Фанук” и некоторые другие. Но все они не являются конкурентами, поскольку фирма предполагает сотрудничать с крупными заводами-производителями, заинтересованными в установке целых технологических линий и комплектной поставке оборудования.

Тоже самое можно сказать и об отечественных изготовителях (в России более 10 станко-инструментальных заводов. Кроме этого продукция, производимая нашими заводами существенно уступает западным аналогам по эргономическим показателям и надежности- причем в сопоставимых ценах.

Заводы, производящие более менее приемлемое деревообрабатывающее оборудование, все равно не могут успешно конкурировать с лучшими зарубежными аналогами, так как для этого необходимо регулярное участие на выставках и ярмарках. И готовится к ним следует заблаговременно- причем не только работать над образцами оборудования, но и позаботится о достойной рекламе. Для этого у заводов нет не только денег, но и достаточно опыта. Таков краткий анализ конкурентов АО “Вайниг” .

Теперь поговорим об экономических показателях конкурентоспособности продукции. Цены на вайниговское оборудование находятся на уровне мировых цен на подобные станки и агрегаты, что делает его очень привлекательным для потенциальных покупателей, поскольку марка “Вайниг” очень престижна. Естественно, что при сопоставимых ценах с конкурентами, покупатель остановит свой выбор на этой марке.

Кроме этого затраты, связанные с потреблением (топливо, энергия запчасти, ремонт, профосмотры) достаточно низкие. Это связано в первую очередь с высоким качеством и надежностью оборудования, а также внедрением новых технологий. Ниже приведены некоторые показатели работы уникального оборудования для распиловки тонкомерной древесины на одном из предприятий за рубежом. Этот пример демонстрирует возможности огромной экономии электроэнергии, топлива и прочих расходов и следовательно повышения доходов предприятия.

Основанный в 1984-ом году лесопильный завод состоит из линии сортировки и окорки бревен (18 карманов) , линии распиловки, сушилки, линии обработки сухих пиломатериалов и котельной для утилизации отходов (коры, опилок и т.д.) Завод обслуживает 30 человек, включая администрацию. маркетинг, бухгалтерию и т.д.

Например в 1994-ом году завод произвел 72.000 куб. м сухих пиломатериалов столярной влажности (8-10%) , работая в течение 8.5 месяцев одну смену, и 3.5 месяцев в две смены, в среднем выпуская в одну смену около 200 куб. м высококачественных. сухих, сортированных и пакетированных экспортных пиломатериалов.

За 1994 год произведено 133.000 нас. куб. м щепы для целлюлозной промышленности.

В качестве сырья была использована тонкомерная древесина со средним диаметром 15 см - ель и сосна (50/50%) - в объеме 150.000 куб. м в год.

На производство одного куб. м пиломатериала расходуется примерно 2 куб. м сырья, стоимость которого по ценам Финляндии составляла: 45 USD х 2 куб. м = 90 USD.

Стоимость переработки (сортировка и окорка бревен, распиловка, сушка, обработка сухих пиломатериалов, упаковка) составляет 71,5 USD на 1 куб. м пиломатериала.

Электроэнергия, режущий инструмент, обслуживание, запчасти и т.д. 1,5 USD на 1 куб. м пиломатериала.

Накладные расходы: оформление документов, маркетинг. доставка до порта, хранение и т.д.: 14 USD на 1 куб. м пиломатериала.

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА 1-ГО КУБ.. М ПИЛОМАТЕРИАЛА СОСТАВЛЯЛА 177 USD. Средняя экспортная цена на пиломатериалы на условиях ФОБ Финский порт в 1994 году составляла: СОСНОВЫЙ ПИЛОМАТЕРИАЛ: пр. 280 USD/куб. м ЕЛОВЫЙ ПИЛОМАТЕРИАЛ: пр. 240 USD/куб. м На данном предприятии выручка за продажу пиломатериалов составила пр. 20-30 %.

Произведенная щепа была реализована на условиях франко автотранспортное средство на заводе по цене 17 USD /насыпной куб. м.

Таким образом, годовой оборот предприятия составил: Пиломатериал: 72.000 куб. м\* сред. цену 260 USD =18.720.000 USD Щепа: 133.000 нас. куб. м \* 17 USD=2.261.000 USD ИТОГО: 20.981.000 USD Ежегодная выручка, получаемая от продажи пиломатериала и щепы. составила пр. 8.200.000 USD.

Кроме этого опилки и кора были утилизированы в качестве топлива в собственной котельной для обеспечения работы сушильных камер и производственных нужд. При этом были сэкономлены значительные средства, так как не использовался мазут. Эта экономия составила более 500.000 USD за 1994 год.

Учитывая, что в России стоимость сырья, энергии, рабочей силы. а также и других эксплуатационных расходов значительно ниже, чем за рубежом, доход от данного производства в России будет выше.

Из этого примера также видно, что используемое оборудование обеспечивает высокие доходы и окупаемость в сжатые сроки. Так вышеописанное оборудование окупается примерно за 7-8 месяцев работы.

В заключении этой главы необходимо добавить и про организационные преимущества. Кроме полной комплектной поставки оборудования фирма обязуется передать весь имеющийся опыт и знания по эксплуатации линий, причем абсолютно бесплатно. Бесплатно проводится и монтаж поставленного оборудования. Фирма осуществляет проектирование деревообрабатывающих комплексов, выводит на проектную мощность и обеспечивает запчастями на длительный период работы.

Кроме этого головная фирма в Германии обязуется принимать заказы на поставку запчастей в течение 10 лет. С каждым клиентом ведутся личные переговоры в удобное для него время и предоставляются самые выгодные условия поставок и платежа, которые четко оговариваются в контракте.

**ГЛАВА 5. Стратегия и тактика переговоров, схема сделки**

Идея организации официального представительства в России фирмы, выпускающей деревообрабатывающее оборудование, возникла давно. С 24 по 30 мая 1995 г в Ганновере проходила очередная международная выставка деревообрабатывающего оборудования “Лигна-95” .

Именно на этой выставке фирма остановила свой выбор на АО “Вайниг” , хорошо зарекомендовавшей себя как на зарубежном, так и отечественном рынке. После этого организаторы посетили головное предприятие, чтобы получить информацию из первых рук. Тщательно оценив многочисленные факторы, фирма направила своему потенциальному партнеру-экспортеру коммерческое письмо о намерениях вступить в переговоры о возможном сотрудничестве и в качестве приложения проформу своего контракта.

АО “Вайниг” заинтересовано в расширении своего рынка и естественно приняла предложение о коммерческих переговорах. Но установлению договорных отношений предшествовал преддоговорной период, в течение которого велись предварительные переговоры о предстоящей сделке и согласовывались ее основные условия. Переговоры, начатые перепиской, были продолжены путем личных встреч на “домашней” выставке фирмы “Вайниг” .

В течение этого периода стороны стремились согласовать как можно больше уточняющих условий. Именно в этот период был составлен проект контракта о посреднической деятельности и контракта купли-продажи, в которых учитывались фактическая договоренность, достигнутая сторонами. Контракт составлялся покупателем и тщательно изучался продавцом. Согласование условий велось до тех пор, пока не была достигнута договоренность по всем условиям. После этого вырабатывался окончательный текст контракта.

Контракт с посредником - это юридическая основа деятельности, регламент прав и обязанностей сторон, база для решения возникающих споров и разногласий. В статьи этого контракта входят следующие вопросы: -наименования, адреса и области деятельности сторон -выражение согласия каждой из сторон действовать наилучшим образом в интересах и от имени друг друга -подробное и точное описание товара, служащего предметом контракта, условия сервиса и гарантии -точное описание территории, на которой действует контракт -имеет ли посредник исключительное право продажи или нет -права сторон -обязанности сторон по отношению друг к другу -срок действия контракта, условия его продления и расторжения В контракт также включают пунк, запрещающий посреднику какие бы то ни было изменения в товаре без письменного согласия фирмы-экспортера. Чтобы гарантировать бесперебойную продажу и обслуживание, вносят пункт, обязывающий посредника закупить немедля после подписания контракта определенное количество товаров и запасных частей для создания гарантированного складского запаса.

Поскольку выход на рынок-вещь сложная, в контракт нередко вносят пункт, по которому посреднику предоставляют право рассрочки платежа по первым сделкам на 120-180 дней, постепенно сокращая этот срок. Если посредник добивается оплаты в 30 дней, ему предоставляют особую скидку. В контракте должны быть оговорены право фирмы-экспортера повышать цены на свои товары и срок предварительного уведомления об этом.

Специальным пунктом предусматривается обязательства сторон по стимулированию сбыта и рекламе. Обязательным является условие к посреднику предоставлять все рекламные материалы на одобрение фирме-экспортеру, чтобы они не расходились по своему содержанию и тональности с общими принципами рекламной работы и не могли принести фирме морального ущерба.

Кроме этого основного контракта о посреднической деятельности сторонами разрабатываются условия контракта купли-продажи. В основном все сделки осуществляются путем обмена письмами в подтверждение достигнутой ранее личной договоренности между контрагентами. В письмах подтверждаются все основные условия сделки и делается ссылка на известные обеим сторонам общие условия или предыдущий контракт.

**ГЛАВА 6. Проект внешнеторгового контракта**

КОНТРАКТ № 001 Г. Москва " 25 "января1997 г.

АО “Индастри Консалтинг” , Россия, именуемое в дальнейшем Покупатель, с одной стороны, и АО “Вайниг” , Германия, именуемое в дальнейшем Продавец, с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем: 1. ПРЕДМЕT И ОБ'ЕМ ПОСTАВKИ 1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях DDU г. Москва оборудование по спецификации и техническим условиям.

Спецификация основного оборудования с техническим описанием узлов и запасных частей на сверхгарантийный период работы с ценами по позициям предусмотренна в приложении N1 к настоящему контракту.

Гарантийные показатели и качество выпускаемой продукции предусмотрены в п. 8 и в приложении №2 к настоящему контракту.

Вместе с основным оборудованием также подлежит поставке все остальное оборудование, не перечисленное в приложении N1, необходимое для комплектации основного оборудования, в частности, запчасти на гарантийный период и быстроизнашивающиеся запчасти, специальный инструмент, принадлежности, вспомогатеьные материалы и другое, требующееся для пуска линий и нормальной эксплуатации с достижением устойчивых гарантийных показателей.

1.2. Для обеспечения нормальной и бесперебойной работы линий с производительностью и другими гарантийными показателями, предусмотрены в п. 8 контракта и в приложении №2 к нему, Продавец обязуется передать Покупателю имеющийся у него опыт и знания по монтажу и эксплуатации линий, а также разработать и передать Покупателю техническую документацию в об'еме и в соответствии с п. 6 настоящего контракта.

1.3. Продавец обязуется по запросам Покупателя в течении 10 лет с даты истечения гарантийного срока по контракту принимать заказы на поставку запчастей по спецификации и ценам, которые будут согласованы в каждом отдельном случае, причем срок поставки запчастей должен быть не более 12 мес. с даты подписания контракта на поставку запчастей.

2. ЦЕНЫ И ОБЩАЯ СУММА KОНTРАKTА

1. Общая стоимость комплектного оборудования, предусмотренного в п. 1.1, с запчастями на гарантийный период и технической документацией, составляет: 971 000 ДМ

2.2. Цены по позициям указаны в Приложении №1.

2.3. Цены твердые и не подлежат изменению.

2.4. Цены на оборудование и запчасти на сверхгарантийный период принимаются DDU г. Москва, включая стоимость экспортной упаковки и маркировки.

1. СРОKИ ПОСTАВKИ
2. 3.1. Поставка оборудования по настоящему контракту должна быть произведена в течение 20 дней после заключения контракта.

3.2. Отгрузка оборудования и запчастей производится комплектно по позициям согласно спецификации Приложения №1 к настоящему контракту.

3.3. Датой поставки считается дата штемпеля на железнодорожной накладной станции, принимающей товар.

4. САНКЦИИ

4.1. В случае, если будет иметь место опоздание в поставке оборудования или в представлении техдокументации против сроков, установленных в настоящем контракте, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,1 % стоимости не поставленного в срок товара за каждую неделю просрочки в течение первых 2 недель и 0,2 % за каждую последующую неделю.

4.2. Штраф будет удерживаться со счетов Продавца при оплате их Покупателем. В случае, если Покупатель по какой-либо причине не удержит штраф при оплате счета Продавца, последний обязан оплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.

4.3. В случае, если опоздание превысит шесть месяцев, Покупатель имеет право аннулировать весь контракт или часть его и потребовать возмещения причиненных ему убытков в части, не покрытой суммы штрафа.

4.4. За неизвещение или несвоевременное извещение о производственной отгрузке оборудования Продавца уплачивает Покупателю штраф в размере 0,2 % стоимости отгруженного оборудования.

5. УСЛОВИЯ ПЛАTЕЖА

5.1. Платеж по настоящему контракту будет производиться Покупателем следующим образом:

* 1. 80 % стоимости поставки в течение 30 дней с даты получения им акцепта через Московский городской банк в г. Москве на инкассо следуюх документов:

А) специфицированного счета Продавца в 3-х экз., Б) дубликата железнодорожной накладной - 1 экз., выписанный на имя грузополучателя.

В) упаковочных листов в 3 экз. с указанием в них, что позиция оборудования поставлена комплектно с техдокументацией, с запчастями на гарантийный период и приложением перечня этих запчастей.

Г) протокола испытаний - 1 экз., Д) фотокопии действующей экспортной лицензии

1. % стоимости поставок после пуска оборудования в эксплуатацию и по истечении гарантийного срока в течении 30 дней с даты получения Московским городским банком в г. Москве для Покупателя на инкассо следующих документов:

А) счета Продавца в 3-х экз.

Б) протокола о проведении окончательных испытаний и пуске оборудования в эксплуатацию.

3. Все расходы банка Продавца по инкассо несет Продавец, а банка Покупателя - несет Покупатель.

6. TЕХНИЧЕСKАЯ ДОKУМЕНTАЦИЯ

6.1. Через 30 дней после подписания настоящего контракта Продавец высылает Покупателю в адрес 5 комплектов технической документации.

6.2.3 (три) комплекта полной технической документации, а также паспорта и официально подписанные протоколы заводских испытаний машин и оборудования и упаковочные листы в водонепроницаемой бумаге отправляются Покупателю вместе с оборудованием в ящике №1.

6.3. Вся техническая документация представляется Продавцом Покупателю на русском языке. Все надписи на чертежах делаются на русском языке.

6.4. В случае невложения технической документации в ящик и/или несвоевременной отправки ее почтой, поставка считается некомплектной. В этом случае срок гарантии соответственно продлевается и начало его исчисляется со дня получения Покупателя полного комплекта технической документации.

7. ИНСПЕКТИРОВАНИЕ И ИСПЫТАНИЕ

7.1. Покупатель имеет право направлять своих инспекторов на заводы Продавца и субпоставщиков для проверки в любые нормальные рабочие часы ход изготовления и качество заказанного оборудования и используемых материалов.

7.2. Продавец должен представить в распоряжение инспектора Покупателя бесплатно все необходимые средства для инспектирования оборудования и материалов в соответствии с условиями, существующих в данной отрасли промышленности страны Продавца.

7.3. Испытание оборудования должно производиться на заводах Продавца и субпоставщиков за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя. По окончании испытаний Продавцом составляется протокол, в котором указываются существенные подробности и результаты испытаний, а также соответствует ли изготовленное оборудование условиям контракта.

7.4. Извещение Продавца о готовности оборудования к испытаниям должно быть послано Покупателю и получено им не позднее, чем за 15 дней до предполагаемого срока испытаний.

7.4.1. Если в течении 15 дней с даты получения извещения Покупатель сообщит Продавцу, что его инспектор не сможет присутствовать при испытании или Продавец не получит за это время никакого извещения, Продавец вправе произвести испытание в отсутствии инспектора Покупателя и представляет Покупателю протокол испытания, если испытание обнаружило соответствие изготовленного оборудования условиям контракта, причем в протоколе, составленном согласно п. 7.3.

7.4.2. Указанный в п. 7.4.1. протокол должен быть приложен Продавцом к извещению о готовности товара к отгрузке.

7.4.3. В случае, если инспектор Покупателя установит, что оборудование и/или запчасти не соответствуют условиям контракта и имеют дефекты, Продавец обязан немедленно своими средствами и за свой счет устранить таковые, причем это не дает права Продавцу нарушать сроки поставки оборудования.

7.5. По устранении дефектов оборудование должно быть по требованию Покупателя испытанно вновь с соблюдением условий, предусмотренных настоящим параграфом.

7.6. В случае, если при испытании не будут обнаружены недостатки, инспектор Покупателя выдает разрешение Продавцу на отгрузку готового оборудования.

7.7. Перед отгрузкой оборудования Продавец должен произвести контрольную сборку узлов, входящих в комплектную линию, и обкатку.

7.7.1. Если отгрузка механизмов и узлов производится в разобранном виде, то для сборки их на месте монтажа Продавец должен поставить вместе с оборудованием за свой счет необходимые средства (электроды, инструмент и т.п.) 7.8. Присутствие инспектора Покупателя при проведении Продавцом испытаний, как указано выше, так же как выдача Покупателем разрешения на отгрузку, не освобождает Продавца от принятых им на себя обязательств и не влияет на права покупателя, предусмотренные параграфом "Гарантии" контракта.

8. ГАРАНТИИ

8.1. Продавец гарантирует: 8.1.1. Что на поставленном оборудовании и на материалах, характеристики которых оговорены в приложении N2 к настоящему контракту, будут достигнуты гарантийные показатели указанные в приложении N2.

8.1.2. Что поставляемое оборудование и технологический прогресс, а также автоматизация и механизация процесса производства соответствуют наилучшим достижениям мировой техники для данного вида оборудования, известного на период разработки техдокументации.

8.1.3. Высокое качество материалов, которые используются для изготовления, оборудования безупречную обработку деталей к оборудованию и высокое качество их технического исполнения, монтажа и сборки.

8.1.4. Что поставляемое оборудование изготовлено в полном соответствии с техническими условиями приложения N2 к настоящему контракту.

8.1.5. Что комплектность поставляемого оборудования соответствует требованиям, обусловленным в контракте.

8.2. Срок нормальной и бесперебойной работы комплектных линий устанавливается 12 месяцев с даты пуска линий в эксплуатацию при трехсменной работе, однако, не более 18 месяцев с даты поставки последней комплектной позиции оборудования линии.

Этот срок соответственно продлевается, если по вине Продавца имела место задержка в пуске оборудования в эксплуатацию или эксплуатация оборудования была приостановлена.

8.3. Датой пуска линий в эксплуатацию считается дата протокола, подписанного сторонами об окончании приемных испытаний и приемке покупателями линий в эксплуатацию.

8.4. Если в течение срока гарантии выявятся недостатки, неполнота или некомплектность технической документации, описание методов производства или других технических документов, полностью или частично или оборудование окажется дефектным, или не соответствующим условиям контракта, или некомплектным, то независимо от того, могло ли это быть установлено при рассмотрении технической документации и/или при испытании оборудования, Продавец обязуется по требованию Покупателя незамедлительно и без какой-либо оплаты дополнительной со стороны Покупателя устранить без промедления обнаруженные дефекты путем исправления, либо замены технической документации и/или замены дефектных машин, аппаратов или частей новыми.

8.4.1. Дефектное оборудование или части, взамен которых поставлены новые, возвращаются Продавцу по его требованию и за его счет в срок, согласованный сторонами.

8.4.2. Указанный выше срок гарантии в отношении исправленных машин или новых аппаратов, поставленных взамен дефектных, начинается снова с момента их ввода в эксплуатацию.

8.4.3. Если Продавец по требованию Покупателя в согласованный сторонами срок не устранит заявленных дефектов, то Покупатель в праве устранить их сам за счет Продавца без ущерба для своих прав по гарантии, причем Продавец обязан оплатить ремонт в сумме нормальных и фактических расходов. Мелкие недостатки, не терпящие отсрочки и не требующие участия Продавца в их устранении, исправляются Покупателем с отнесением на Продавца нормальных фактических расходов.

8.4.4. Если недостатки неустранимы, то Покупатель вправе отступиться от контракта или требовать соответствующего уменьшения контрактной цены.

8.5. Если гарантийные показатели, указанные в приложении N2 к настоящему контракту, не будут достинуты во время проведения гарантийных испытаний по вине Продавца, то Продавец обязуется в кратчайший срок, согласованный сторонами, внести за свой счет необходимые исправления и/или замену оборудования, и/или отгрузить дополнительное оборудование и при согласии Покупателя провести своими силами и за свой счет его монтаж.

8.6. В случае, если при некоторых испытаниях не будут достигнуты гарантийные показатели, то Продавец заплатит Покупателю единовременную сумму по контракту, которая рассчитывается следующим образом. При недостижении производительности за каждый процент снижения до 5% начисляется сумма 0,1% от стоимости линии, за каждый последующий процент до 10% начисляется 0,5%. Однако при всех условиях производительность линии не должна быть ниже 90% от производительности, указанной в приложении N2, и качество продукта должно соответствовать качеству, предусмотренному в приложении N2.

9. УПАКОВКА

* 1. Оборудование должно отгружаться в экспортной упаковке, соответствующей характеру данного оборудования.

9.2. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений и коррозии при перевозке его по железной дороге и смешанным транспортом, с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения.

9.3. Упаковка должна быть приспособлена как к крановым, так и ручным перегрузкам на тележках и автокарах.

9.4. Перед упаковкой все обработанные части и детали должны быть защищены антикоррозийным покрытием, обеспечивающим сохранность от порчи и коррозии во время транспортировки и хранения в условиях жаркого лета и холодной зимы (до минус 40С) .

9.5. Перед отгрузкой оборудования Продавец должен вложить в ящик N1 чертежи и техническую документацию.

9.6. Продавец несет ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии, из-за недостаточной или неоответствующей смазки.

  10. МАРКИРОВКА

10.1. Ящики, в которых упаковано оборудование, маркируется с трех сторон, на двух непротивоположных боковых сторонах и сверху ящика.

10.2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской на русском языке и включать в себя следующее: Грузополучатель: Контракт N Вес нетто в кг Наряд N Вес брутто в кг Транс N Размеры ящика в см.

Место N 10.2.1. Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку: Осторожно Верх Не кантовать А также другие обозначения, необходимые в зависимости от специфики груза.

10.2.2. Ящики, обрешетки, пакеты а также места, не требующие упаковки, должны иметь следующую нумерацию: номер места проставляется дробью, в которой числитель обозначает порядковый номер места, а знаменатель - общее число мест, в которые упакованы или из которых состоит комплектная единица оборудования.

10.3. На внешней стороне каждого ящика прикрепляется конверт из водонепроницаемой бумаги, в который вложен один экземпляр упаковочного листа. Конверт должен быть покрыт металлической пластинкой, прибиваемой к ящику, или приваривается непосредственно к металлической части оборудования.

10.4. На всех грузовых местах весом более 3 тонн и/или высотой более 1 м должно быть обозначено несмываемой краской расположение центра тяжести на двух боковых непротивоположных сторонах каждого грузового места.

10.5. Продавец несет ответственность за дополнительные транспортные и складские расходы, за повреждение груза, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

11. ОТГРУЗКА

11.1. Продавец в течение 24 часов после произведенной отгрузки должен известить по телеграфу Покупателя о дате отгрузки, N контракта, N наряда, N транса, N вагона, наименовании оборудования, количестве мест, дате и номере железнодорожной накладной, весе брутто и стоимости оборудования.

Продавец несет ответственность за несвоевременное извещение об отгрузке.

12. ЭКСПОРТНЫЕ ЛИЦЕНЗИИ

12.1. Продавец берет на себя все заботы и расходы, связанные с получением экспортных лицензий на поставку оборудования в объеме, предусмотренном настоящим контрактом.

12.2. Если лицензии не будут получены, или до окончания контракта будут отозваны соответствующими властями, или их действие истечет, Покупатель имеет право аннулировать невыполненную часть контракта или контракт в целом.

13. ФОРС-МАЖОР

13.1. В случае наступления обстоятельств форс-мажор (пожар, наводнение, землетрясение, эпидемия) сроки поставки, предусмотренные в настоящем контракте, соразмерно отодвигаются на время действия этих обстоятельств, поскольку они значительно влияют на выполнение в срок всего контракта или той его части, которая подлежит поставке после наступления их.

13.2. Покупатель вправе отказаться от исполнения контракта или его части, если просрочка поставки вследствие обстоятельств форс-мажора составит более 6 месяцев.

14. АРБИТРАЖ

14.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из контракта или в связи с ним будут разрешаться по согласованию сторон. В случае невозможности их урегулирования дружеским путем дела разрешаются арбитражем.

Арбитраж должен состоять из двух арбитров и одного суперарбитра.

Сторона, желающая передать спор на рассмотрение арбитража, должна известить об этом другую сторону заказным письмом, указав в нем имя, фамилию и адрес избранного ею арбитра, который может быть гражданином любой страны, а также предмет спора, дату и №Контракта.

Другая сторона в течение 30 дней после получения указанного письма должна избрать второго арбитра, который также может быть гражданином любой страны, и известить об этом первую сторону заказным письмом, указав в нем имя, фамилию и адрес избранного ею арбитра.

В случае, если сторона, получившая извещение о передаче спора на рассмотрение арбитража, не изберет арбитра в течение указанного срока, арбитр по просьбе другой стороны назначается Президентом Торговой палаты.

Арбитры должны избрать суперарбитра. Если в течение 30 дней не придут к соглашению об избрании суперарбитра, то последний, по просьбе любой из сторон, назначается Президентом Торговой Палаты.

Арбитражное решение должно быть вынесено большинством голосов в течение 3 месяцев с даьы избрания или назначения суперарбитра, причем оно выносится в соответствии с условиями Контракта и нормами права. Расходы по арбитражу распределяются самим арбитражем. Решение арбитража является окончательным для обеих сторон.

14.2. Во всех случаях, когда в Контракте предусматривается право Покупателя отказаться от Контракта ил и от части его, не требуется обращение в арбитраж или решения арбитража.

15. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

15.1. Все положения, упомянутые в настоящем контракте, являются неотъемлемой частью контракта.

15.2. Изменения данного контракта и дополнений действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны договаривающимися сторонами.

15.3. Продавец гарантирует Покупателю, что он обладает в необходимом объеме правами на все соответствующие патенты и изобретения на поставляемое оборудование, технологические процессы, знания и опыт для предоставления их в распоряжение Покупателя с тем, чтобы предмет контракта мог быть беспрепятственно использован для тех целей, для которых он предназначен, без того, чтобы этим были затронуты каким-либо образом права третьих лиц. В случае, если к Покупателю или его клиентам в России со стороны третьих лиц будут предъявлены любые претензии, связанные с нарушением патентных прав, Продавец обязуется возместить Покупателю, в таком случае, все расходы и убытки причиненные ему или его клиентам в России, и связанные с нарушением таких прав.

Покупатель, в случае предъявления к нему или к его клиентам в России каких-либо требований со стороны третьих лиц, основанных на таком нарушении, извещает об этом Продавца незамедлительно, после чего Продавец должен за свой счет и риск принять меры к урегулированию заявленного требования третьих лиц.

15.4. Продавец обязан рассмотреть претензию по качеству, количеству и др. и ответить Покупателю по существу претензии не позднее, чем в течение 30 дней, считая с даты получения претензии Продавцом.

15.5. Продавец не имеет права передавать третьим лицам исполнение настоящего Контракта без письменного разрешения Покупателя.

15.6. Уплата Продавцом штрафов или возмещение прямых убытков не освобождает Продавца от обязательств по выполнению Контракта.

15.7. После подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

**ГЛАВА 7. Расчет эффективности проекта**

Данная сделка заключается на поставку нескольких видов оборудования.

-комплект оборудования для распиловки тонкомерной древесины “ФРТ-450” -система бесконтактного оптического контроля инструмента “О. М. А.” -оптоэлектронная система сканирования “Димтер-скан” -торцовочные пилы для раскроя древесины “ОптиКат-104” Таможенных барьеров при торговли с Германией не существует. Все таможенные платежи и сборы уплачиваются в обычном порядке в соответствии с законом РФ. Оборудование доставляется железной дорогой на станцию в Москве на условиях.

Таким образом, это означает, что Продавец доставляет товар в указанное место страны-импортера. На Продавца возлагаются все расходы и весь риск по доставке товара, кроме связанных с таможенным оформлением для импорта и уплатой соответствующих платежей.

Ставка таможенной пошлины на оборудование для деревообрабатывающей промышленности составляет 15 % от его таможенной стоимости, кроме оптоэлектронной системы сканирования, таможенная пошлина на которую 20 %. Кроме этого импортером уплачиваются все налоги и другие официальные сборы при растаможивании товара.

Покупатель также получает за свой счет и риск необходимые лицензии на импорт и другие официальные разрешения. Поскольку лицензия на импорт уже была куплена фирмой и ее срок действия еще не истек, то в данной сделке она не учитывается.

Но Покупатель уплачивает 3000 ДМ за сертификацию качества оборудования в Москве, а также несет все представительские расходы, связанные с этой сделкой, которые составляют 4500 ДМ, включая авиаперелет в Гамбург из Москвы и обратно.

Все затраты, связанные со сделкой представлены в таблицах.

Таблица 1.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Цена контракта | таможенная пошлина | таможенный сбор | НДС | Итого |
| комплект “ФРТ-450” | 350000 | 52500 | 525 | 80605 | 483630 |
| система “О. М. А.” | 150000 | 22500 | 225 | 34545 | 207270 |
| пилы “ОптиКат-104” | 280000 | 42000 | 420 | 64484 | 386904 |
| система “Димтер-скан” | 191000 | 38200 | 287 | 45897 | 275384 |
| Итого | 971000 | 155200 | 1457 | 225531 | 1353188 |

    Таблица 2.

|  |  |
| --- | --- |
| Цена контракта | 971000 ДМ |
| таможенные платежи | 156657 ДМ |
| НДС | 225531 ДМ |
| сертификат качества | 3000 ДМ |
| представительские расходы | 4500 ДМ |
| хранение на складе | 3500 ДМ |
| прочие расходы | 2000 ДМ |
| Итого | 1366188 ДМ |

После анализа рынка деревообрабатывающего оборудования и оценки конкурентов и их ценовой политики, были установлены следующие цены на оборудование по группам: -комплект оборудования для распиловки тонкомерной древесины “ФРТ-450” - 75000 ДМ -система бесконтактного оптического контроля инструмента “О. М. А.” - 35000 ДМ -оптоэлектронная система сканирования “Димтер-скан” - 61000 ДМ -торцовочные пилы для раскроя древесины “ОптиКат-104” - 45000 ДМ эти цены несколько выше цен конкурентов, но поскольку фирма проводит обширную рекламную кампанию, то оборудование продается и по таким ценам. Это также обусловлено и тем, что марка “Вайниг” - одна из престижнейших, и это позволяет фирме устанавливать более высокие цены, которые включают в себя и расходы на зарплату, аренду складов и автотранспорта, рекламу, а также монтаж оборудования и его обслуживания на заводах своих потребителей.

Таким образом, прибыль по сделке составляет: 2160000 ДМ- 1366188 ДМ = 793812 ДМ.

Рентабельность сделки: Прибыль/Объем реализации = 793812 ДМ/ 2160000 ДМ = 37 % Расчет прибыли и рентабельности по каждому виду оборудования представлен в таблице.

Таблица 3.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Расходы в ДМ | продажная цена в ДМ | прибыль в ДМ | рентабельность в % |
| комплект “ФРТ-450” | 488276 | 750000 | 261724 | 35 |
| система “О. М. А.” | 209261 | 350000 | 140739 | 40 |
| пилы “ОптиКат-104” | 390621 | 610000 | 219379 | 36 |
| система “Димтер-скан” | 278030 | 450000 | 171970 | 38 |

**ГЛАВА 8. Схема сбыта**

Главная задача фирмы на Российском рынке это формирование спроса на оборудование.

Оно заключатся в следующем: -сообщить потенциальному покупателю о существовании товара -осведомить его о потребностях, которые этим товарам удовлетворяются -представить доказательства относительно качества удовлетворения этих потребностей -сообщить о гарантиях защиты интересов покупателя Для того чтобы сформировать этот спрос, фирмой проводится соответствующие мероприятия: реклама, выставочная и ярмарочная деятельность и. т.д.

На рекламно - информационную деятельность фирма рассчитывает тратить до 2% своего оборота, потому что участие например на выставке дорогостоящее коммерческое мероприятие.

Стимулирование сбыта и реклама является обязательством фирмы - дилера и предусматривается особым пунктом в договоре о посреднической деятельности.

Поскольку фирма производитель действует на внешнем рынке достаточно долго, ею уже разработан не только фирменный стиль, рекламные слоганы, но и специальные системы по планированию рекламных кампаний, по подготовке в участии на ярмарках и выставках. Естественно, что фирма экспортер передает свой опыт своему партнеру.

Фирма “Индастри консалтинг” сменила стратегию сбыта предварительно проведя обучение на курсах у своих немецких коллег - специалистов маркетологов.

Конкретно были разработаны индивидуальные рекламные тексты для каждого вида оборудования, то есть тексты проспектов и буклетов, которые будут рассылаться потенциальным покупателям или раздаваться на ярмарках. Также были дана рекомендации по подготовке рекламы оборудования специальных газетах и журналах. И конечно был передан опыт по ведению рекламной работы во время участия на выставках.

Таким образом, система сбыта представляет из себя: -участие в международных выставках “Лесдревмаш” , которое проходит в Москве раз в два года. Такая выставка- это возомжность не только продать свой товар, но и познакомиться с новинками мирового рынка, сравнить свою ценовую политику с политикой конкурентов и вообще решить вопросы дальнейшего совершенствования и развития.

Участие именно в этой выставке особенно важно, поскольку на нее съезжаются основные потребители деревообрабатывающего оборудования со всей России. Важнейшее достоинство выставки для покупателя-возможность увидеть товар в натуре, а не редко и в работе.

Продавец тем самым достигает максимального психологического эффекта воздействия своей рекламы, повышает доверие к помещаемых в его проспектах и иных рекламных материалах характеристикам товара.

-участие в региональных выставках -выступление на симпозиумах или конференциях (обычно в рамках выставки) с докладом. Это позволит распространить рекламную, в том числе престижную, литературу, продемонстрировать рекламные фильмы и провести иные мероприятия типа “паблик рилейшнз” среди специалистов. В конечном итоге эти мероприятия будут способствовать росту заказов, укреплению позиций фирмы в деловом мире.

-издание печатной рекламы (буклеты, каталоги) и рассылка ее вместе с деловыми письмами возможным покупателям. Помимо рассылки печатную рекламу вручают на переговорах клиентам, раздают посетителям на выставках, раскладывают на столах и стендах в демонстрационных залах.

-реклама в прессе (специализированных журналах “Деревообрабатывающая промышленность” и “Лесная промышленность” ) . В журналы помещаются как товарные объявления, так и престижные, рассказывающие о фирме-рекламодателе, ее деятельности, истории, положении в промышленном и торговом мире, клиентуре и т.д. И те и другие в конечном итоге имеют одну и ту же цель: обеспечить максимум продаж товаров фирмы.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Журнал “Деревообрабатывающая промышленность” , № 1-4,1997 год, № 1-4,1996 год

2. Журнал “Лесная промышленность” , № 1-6,1997 год, № 1-6,1996 год

3. Завьялов П. С., Демидов В. Е. “Формула успеха: маркетинг” / Москва “Международные отношения 1991 год

4. Нешатаева Т. Н. “Международная купля-продажа” / издательство Томского университета 1991 год

5. Словарь-справочник “Таможенное дело” под редакцией Мячина А. Н./ издательство “Логос-СПб” Санкт-Петербург 1994 год

6. Справочник “Как продать ваш товар на внешнем рынке” под редакцией Савинова Ю. А./ издательство “Мысль” 1990 год.