ПРИАЗОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ г.МАРИУПОЛЬ УКРАИНА

 Внешнеторговые сделки (договора)

 1 Фиксация цены.

 2 Классификация посредников по их месту на рынке.

 3 Прочие условия контракта.

 4 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.

 5 Твёрдая и вольная оферта, запрос и заказ.

 6 Арбитраж.

 7 Тарифное регулирование определение.

 8 Виды пошлин.

 9 Нетарифное регулирование.

10 Таможенный контроль.

11 Определение контракта.

12 Условия контракта.

13 Контракт-преамбула.

14 Контракт-предмет контракта.

15 Контракт-количество.

16 Контракт-качество.

17 Транспортные условия контракта.

18 Базисные условия поставки.

19 Выбор вида транспорта.

20 Морские перевозки-(ИНКОТЕРМС).

21 Автомобильные перевозки.

22 Железнодорожные перевозки.

23 Авиатранспорт.

24 Конкурентный лист.

25 Валютные условия.

26 Способы платежа.

27 Кредитные средства платежа.

28 Форма векселя.

29 Виды чеков.

30 Формы расчётов.

31 Аккредитив.

32 Инкассо.

33 Открытый счёт.

34 Срок и дата поставки.

35 Упаковка и маркировка.

36 Гарантии и техническое обслуживание.

37 Порядок сдачи и приёмки товара.

38 Рекламации и санкции.

39 Бартер.

40 Встречные сделки (закупки).

41 Компенсационные сделки.

42 Крупномасштабные операции на компенсационной основе.

43 Операции на давальческом сырье, выкуп устаревшей продукции.

44 Международные коммерческие сделки.

45 Реэкспортные и реимпортные операции.

46 Форс-мажор.

47 Цена товара.

48 Договора с внешнеторговыми посредниками.

49 Определение внешнеторговой сделки.

50 Поставки товаров (предоплата)

===================================================================

1 Фиксация цены.

Способ фиксации цены определяет, когда фиксируется цена в контракте:

 -в момент заключения

 -на протяжении срока действия

 -момент исполнения

По способу фиксации различают виды цен:

1 Твёрдая цена -в момент подписания контракта, немедленная поставка

 в течение 14 дней, цена твёрдая, изменению не подлежит.

2 Скользящая цена -на товары длительного срока изготовления, сначала исходная

цена, делят расходы на постоянные и переменные (сырьё) которые и используют.

 Ц=КТ+КЗ+КМ

где: ц -исходная цена;

 кт -коэф. торможения, доля в цене постоянных расходов;

 кз -доля в цене расходов на зарплату;

 км -доля затрат на сырьё и материалы.

3 Цена с последующей фиксацией при поставках товаров с большим сроком

 изготовления, стоимость становится в зависимости от качества и на товары

 цена подвержена конъюнктурным колебаниям.

Определяется источник информации об изменении цен:

1 оговорка на повышение (любое повышение рыночной цены увеличивает

 контрактную стоимость)

2 оговорка понижения

3 оговорка понижения и повышения

2 Классификация посредников по их месту на рынке.

Посреднические агенты делятся на:

 -простые агенты

 -агенты с правом "первой руки"

 -монопольных или эксклюзивных агентов

1 Простые агенты

Посредник может сбывать на оговоренной территории определённое количество

товаров принципала и получить от него вознаграждение.

Принципал может и сам торговать без выплаты агенту компенсации.

В агентском соглашении фиксируется обязанности принципала не продавать

самостоятельно или через посредников товары на рынке на более выгодных

условиях чем агент.

 Простой агент соглашается на гарантии посредника стабильного положения

на рынке и принципал не может рассчитывать на активную работу агента.

Агентское соглашение заключается до 1 года. Применяется при выходе

экспортёров на внешние рынки, для оценки способности и выбора партнёра.

2 Агенты с правом "первой руки".

 В соответствии с договором об агентстве принципал обязан сначала предложить

товар агенту и только после его отказа продавать товар на этом рынке

самостоятельно или через других посредников без выплаты вознаграждения агенту.

 Поводом отказа: тех. характеристики, срок поставок, цена, всё что

способствует движению товара на рынке.

Все мотивы перечисляются в соглашении, отказ в письменном виде.

3 Монопольные или эксклюзивные агенты.

Соглашение предоставления агенту монопольного права означает, что только

агент может продавать товары принципала определённой номенклатуры

на оговорённой территории в течение установленного времени и получить за это

вознаграждение. Принципал не может выжидать на рынке. Если принципал продаёт,

то он должен выплатить агенту монопольному вознаграждение. Принципал должен

оговорить, в каких случаях он сбывает товар на рынке монопольного агента.

 Агент может закрыть рынок для принципала из корыстных побуждений, чтоб

этого не было, принципал включает в договор соглашение об обязательстве

агента реализовать определённое количество товаров.

3 Прочие условия контракта.

Перечислим их:

 1 определение норм погрузки (выгрузки) порядок начисления сталийного

 времени (мах под погрузкой)

 2 условия назначения стивидоров и агентов

 стивидоры -укладчики груза

 агенты -обслуживают судно (таможенные формальности)

 3 ставки, условия и порядок оплаты перевозчику демерреджа и диспаша ??

 4 условия передачи тех. документации на поставляемый товар

 5 условия сохранения торговых марок

 6 условия разрешающие или запрещающие реэкспорт

 7 порядок оплаты пошлин, налогов, сборов, банковских комиссионных

 8 условия определяющие переход права собственности на проданный товар

 В заключение условия общие для продавцов и покупателей.

 9 условия оговорки -ни одна из сторон не в праве передавать права по

 контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны

10 после заключения контракта все предшествующие переписка и переговоры

 по контракту теряют силу

11 условия договора, определяющие порядок его изменения или аннулирования

12 условие все приложения к контракту являются его неотъемлемой частью

13 оговорка о том, материальное право какой страны будет применятся

 к контракту

14 условие о необходимости сохранения в тайне от третьих лиц коммерческой

 и другой информации полученной в ходе исполнения контракта

15 пункт об экземплярах контракта, и на каком языке он написан

16 условие вступления контракта в силу

После перечисления условий контракта указывается место, дата, юридический

адреса сторон, имена представителей, банковские счета и адреса банков,

ставятся подписи уполномоченных и печати, на каждой странице ставятся

подписи сторон. Контракт исполняется если, выполнены условия.

4 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется

с помощью двух типов внешнеторговой политики:

 -протекционизм

 -лебирезация

Протекционизм обеспечивает наиблагоприятные условия для реализации на

внутреннем рынке товаров национальных производителей, защиту внутреннего

рынка от иностранной конкуренции. Нужно создавать условия для вывоза

национальных товаров и ввоза иностранной техники.

Средства внешнеторговой политики делят на группы:

 -тарифные (таможенные тарифы)

 -нетарифные (количественные ограничения, стимулирование экспорта,

 торговые договора и соглашения)

Регулирование внешне экономической деятельности делают путём заключения

различных торговых соглашений, в которых устанавливается принцип торговых

взаимоотношений с иностранными государствами.

В торговле со странами может быть установлены режимы:

 -наибольшего благоприятствования (таможенные льготы)

 -спец. режим и территориальный специальный закон, таможенный союз

5 Твёрдая и вольная оферта запрос, заказ.

Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки:

наименование товара, количество, качество, цена, условия поставок,

срок поставок, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приёмки,

общие условия поставки.

Правила заключения сделки с помощью оферт регулируется ООН в договоре

купли продажи.

Два вида оферт:

 -твёрдая оферта

 -свободная оферта

 Твёрдая оферта -это предложение на продажу определённого товара

продавцом (оферентом) одному возможному покупателю с указанием

срока действия оферты, т.е. временем, в течение которого оферент считает

себя связанным условием, перечисленным в оферте.

 Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает оферту

подтверждение акцепта оферты, т.е. принятия всех условий. Если получатель

не согласен с одним из условий, он посылает свои условия продавцу

с указанием своих условий и срока ответа. Ответ покупателя не меняющих

основных условий предложения может считаться акцептом.

Если продавец согласен с условиями контроферты, он её акцептирует

и уведомляет об этом получателя. Если продавец не согласен, он считает себя

свободным и может решить покупки новую оферту. Происходит обмен офертами и

контр-оферетами для достижения договорённостей.

 Свободная оферта -не содержит указания на срок её действия и не обязывает

продавца придерживаться условий, содержащихся в офертах в течение периода.

Согласие покупателя с условиями оферты подтверждается твёрдой

контрофертой, где излагаются его условия. Если продавец акцептирует

контроферту и письменно известит об этом покупателя, сделка считается

заключённой и стороны выполняют условия, изложенные в контроферте.

Пока договор не заключён, предложение может быть отозвано продавцом,

если не указано что она безотзывная, до того времени пока покупатель

не послал подтверждение об акцепте.

 Запрос -если импортёр заинтересован в покупке товара то, выбрав контрагента

 вступит в контакт через запрос.

Цель запроса -получение от экспортных фирм коммерческих предложений.

В запросе указывается: наименование товара, его качество, сорт, количество и

запрашивается более подробная информация о товаре, условиях поставки и платежа.

Запрос желательно посылать нескольким фирмам, чтоб выбрать

лучшее предложение для покупки.

 Заказ -если покупатель знаком с условиями поставок он может направить

 продавцу заказ, который содержит просьбу покупателя отгрузить ему на

 определённых условиях товар. Если продавец согласен, он посылает

 подтверждение заказа.

Подтверждение заказа -это коммерческий документ, представляющий собой

сообщение об принятии условий заказа без оговорок.

Вид:

..... Подтверждаем получение вашего заказа на поставку .... и принимаем

его к исполнению. Ваш заказ будет выполнен со всей тщательностью

и в установленные сроки.

6 Арбитраж.

Если при исполнении контракта между сторонами могут возникнуть споры и

различия. В большинстве стран, споры возникающие при исполнении внешнеторговых

контрактов, рассматриваются в арбитражном (третейском) порядке в международных

арбитражных судах с исключением подсудности этих споров гос. судом.

Отличия арбитражных судов от государственных:

 -стороны, участвующие в споре могут выбрать любой арбитраж и арбитров

 -разбирательство в элементарной процедурной форме в короткие сроки

 -гос. суд применяет материальное право своей страны

 -арбитражное решение окончательное и обжалованию не подлежит

Международный ком. арбитраж регулируется национальным законом

и двухсторонними международными соглашениями "конвенции о признании и

приведении в исполнение иностранных арбитражных решений".

Международный коммерческий арбитраж имеет две формы:

 -постоянно действующий

 -специально образуемый для отдельных споров

Международный коммерческий арбитраж от характера споров делят:

 -общий арбитраж (все споры)

 -специализированный (морские)

Арбитражные суды приобретают компетенцию только при письменном согласии

сторон. Арбитражный суд решает споры на основании норм права указанные

сторонами, если этого нет, то суд сам избирает применимое право.

Стороны обязаны выполнить решения арбитражного суда.

 Если решение не исполняется, оно может быть исполнено принудительно.

Государства, подписавшие Нью-йоркскую конвенцию, обязаны проводить

в исполнение арбитражное решение. Решения арб. суда приводятся в исполнение

на основании экзекватуры -приказа местного суда об исполнении.

Одна сторона передаёт другой стороне претензию, сторона желающая

урегулировать, может подать заявление примирение.

Сторона, чьи права нарушены, подаёт исковое заявление с указанием цены иска,

требование суда, уплаченную сумму арбитражного сбора.

7 Тарифное регулирование определение.

Тарифное регулирование производится с помощью таможенных пошлин.

Таможенные тарифы -это перечень таможенных пошлин, которыми облагаются

 товары при их ввозе и вывозе. Таможенные пошлины представляют своего рода

 налог, взимаемый при пересечении товаром таможенной границы, с того кто

 этот товар ввозит или вывозит.

Выплаченная импортная пошлина делает товар неконкурентоспособным.

Тариф по размерам ставок делят:

 -префенецированные ставки (освобождён от уплаты пошлины в эк. союзах)

 -льготные ставки

 -полные ставки

В импортном таможенном тарифе России.

Ставки пошлин классифицируются:

 -ставки за импортный товар для развитых стран

 -ставки для стран наибольшего благоприятствования

 -ставки на импорт из других стран

Размер импортных пошлин 5-150% таможенной стоимости товара.

8 Виды пошлин.

Пошлины трёх видов:

 -адвалорные

 -специфические

 -смешанные

Адвалорные -взимаются в процентах от стоимости товара.

Специфические -взимаются в виде определённой денежной суммы (1 экю за тонну).

Смешанные -пропорциональное одновременное применение адвалорных и

специфических пошлин.

В Украине с 1993г. действует единый таможенный тариф представляющий собой

свод ставок пошлин. В тарифе пошлины определены в процентах от стоимости

товара. Пошлина, подлежащая уплате, рассчитывается таможенным органом

по ставкам тарифа, действующего на день подачи таможенной декларации.

Начисление пошлин на таможенные товары производится на базе их

таможенной стоимости, которое представляет собой цену товара,

которая фактически уплачена или подлежит уплате к моменту пересечения

таможенной границы Украины.

 В таможенную стоимость включается цена товара, указанная в счёте фактуре,

а также фактические расходы, не включённые в счёт фактуру,

на транспортировку, погрузку, разгрузку, перегрузку, страхование.

9 Нетарифное регулирование.

К нетарифному регулированию внешнеэкономической деятельности

относятся:

количественные ограничения, нетарифные методы, торгово-политический

метод стимулирования экспорта, торговые договора и соглашения.

Количественные ограничения:

 -квотирование

 -лицензирование

Квоты -предельные объёмы определённых товаров, которые разрешается

 импортировать (экспортировать) на территорию страны, в пределах срока.

Делят: индивидуальные, групповые, глобальные.

Лицензия -это разрешение на импорт (экспорт) товаров в течение какого

 либо времени, выдаваемое компетентными органами.

Лицензии бывают:

 -генеральные (на определённый товар)

 -индивидуальные (один субъект одна операция)

Устанавливается объём товаров в количестве или стоимости.

Квоты и лицензии наиболее распространены.

Ещё относят к нетарифному регулированию:

 -усложнение таможенных процедур

 -увеличение количества необходимой документации

 -повышение требований к качеству упаковки и маркировки

 -установление фитосанитарного, ветеринарного и других видов

 санитарно экологического контроля

 -налоги на импорт и экспорт сверх пошлины

 -валютное ограничение на использование валюты для закупок

 -административные, пограничные сборы

Применяются меры по пресечению демпинга (антидемпинговые меры).

Для стимулирования экспорта применяют:

 -субсидии

 -налоговые льготы

 -информации, консультации

 -дипломатическая поддержка

10 Таможенный контроль.

 Все товары, пересекающие границу находятся под таможенным контролем

и пропускаются через границу при условии их декларирования,

предъявляются лицензии на товар, попадающие под режим лицензирования,

предъявляются спец. разрешения компетентных органов если надо,

уплаты таможенных пошлин и сборов.

 Декларирование товаров производят путём подачи таможенным органам

грузовой таможенной декларации установленного образца.

 Кроме декларации, грузоотправитель обязан представить коммерческие

и транспортные документы, необходимых для установления соответствия данных

указанных в декларации, фактические условия осуществления внешнеторговой

сделки. Декларирование может осуществляться как самостоятельно, так

и с помощью таможенных брокерских фирм. Которые представляют весь комплекс

услуг по оформлению таможенной декларации. Не предъявление документов

и неуплата пошлин приведёт к тому, что, товар не пропустят.

Нужно знать:

 -разрешён ли ввоз (вывоз)

 -обложение экспортных пошлин, размер их

 -нужна ли лицензия

 -нужно ли специальное разрешение

 -нужно ли фитосанитарный ветеринарный и другие разрешения

 -особенность уплаты платежей

 -документы для проезда границы

Документы для таможни:

 1 грузовая таможенная декларация

 2 учётная карточка субъекта ВЭД (карточка аккредитации)

 3 письмо-соглашение

 4 акцизная декларация

 5 предварительная декларация

 6 предварительное уведомление

 7 справка-счёт таможенной стоимости

 8 товаротранспортные накладные

 9 книжка МДП

 10 документы применяемые при подтверждении затрат на доставку товаров

 11 счёт-фактура

 12 внешнеэкономический договор

 13 справка о декларировании валютных ценностей

 14 лицензия Минэкономики Украины

 15 лист соглашение Минэкономики

 16 ветеринарный сертификат

 17 фитосанитарный сертификат

 18 разрешения МОЗ

 19 разрешение органов экологического контроля

 20 разрешающие документы органов Госстандарта

 21 разрешения министерства культуры

 22 платёжные документы на перечисление таможенных и других платежей

 23 документы о предоставлении финансовых гарантий

 24 сертификат о происхождении товара

 25 документы подтверждающие льготы по оплате таможенных платежей

 26 письменное обязательство субъекта ВЭД

Грузовая таможенная декларация -это письменное заявление, которое содержит

в себе ведомости о товарах и других предметах и транспортных средствах,

цели их перемещения через таможенную границу Украины или ведомости о смене

таможенного режима касательно этих товаров, а также информацию, необходимую

для осуществления таможенного контроля, таможенного оформления, ведения

таможенной статистики, начисления таможенных платежей.

 Не составляется на товары фактурной стоимостью до 100$ США (за исключением

товаров, подлежащих экспортному контролю и импортных товаров, на которые

установлен акцизный сбор).

11 Определение контракта.

 Договор купли продажи товаров в материально вещественной форме

называется контрактом.

Контракт -купли, продажи представляет собой коммерческий документ,

 оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержится письменная

 договорённость сторон о поставке товара; обязательства продавца передать

 определённое имущество в собственность покупателя и обязательство

 покупателя принять это имущество и уплатить за него определённую денежную

 сумму, или обязательства сторон выполнить условия товарообменной сделки.

Стороны должны определить право, какого государства будут применены для

регулирования формы заключения сделки и прав и обязанностей сторон.

Регулирование договоров купли-продажи регулируется конвенцией ООН

о договорах между куплями продажами товара.

 В контракте купли продажи непременным условием является переход права

собственности на товар от продавца к получателю. Этим он отличается

от других договоров (аренда, лицензия, страхование).

Право собственности возникает с момента:

 -передачи товара

 -полной уплаты стоимости

Перед заключением контракта необходимо согласовать пункты договора и

согласовав заключить контракт. Контракт считается заключенным, если имеет

письменную форму и подписан 2 лицами. Сделка считается недействительной,

если не соблюдена форма и порядок подписания (нет устной формы).

12 Условия контракта.

Условия контракта классифицируют:

 -с точки зрения обязательности

 -с точки зрения универсальности

Обязательные условия: Дополнительные условия:

 -наименование сторон -сдача и приёмка товара

 -предмет контракта -страховка

 -качество и количество -отгрузочные документы

 -базисные условия поставки -гарантии

 -цена -упаковка и маркировка

 -условия платежа -форс мажорные обстоятельства

 -санкции и рекламации -арбитраж

 -юридические адреса и подписи сторон -прочие условия

Обязательные условия без них недействителен контракт, дополнительные

условия можно взыскать штрафные санкции, стороны сами решают,

что для них существенно, а что несущественно.

С точки зрения универсальности делят условия контракта:

 -индивидуальные

 -универсальные

К индивидуальным относят: К универсальным относят:

 -наименование сторон в преамбуле -сдача приёмка

 -предмет контракта -базисные условия поставки

 -количество товара -условия платежа

 -качество товара -гарантии

 -цена -санкции и рекламации

 -срок поставки -упаковка морская

 -юридические -форс мажор

 -арбитраж

Многие зарубежные фирмы разрабатывают "общие условия поставки",

где собраны универсальные условия. В тексте контракта делается ссылка

на это приложение. Нужно учитывать торговые обычаи.

В контракте невозможно предусмотреть все вопросы.

13 Контракт-преамбула.

Преамбула предшествует контракту и начинается со слов "КОНТРАКТ",

в середине страницы после него следует номер контракта.

Ниже справа пишется дата, а слева указывается место заключения контракта.

Далее в контракте указывается фирменное наименование сторон.

В преамбуле даётся определение сторон как контрагентов.

Определяется, какая из сторон является продавцом, какая заказчиком.

Образец преамбулы:

 КОНТРАКТ № 200

г.Нью-Васюки 1 января 2003г.

 Общество с ограниченной ответственностью

 " ......." именуемая "продавцом" и фирма

 "..............." именуемая "покупателем

 заключили контракт в том, что продаёт на

 условиях перечисленных ниже товар

Могут быть ссылки на предшествующие документы.

14 Контракт-предмет контракта.

После преамбулы следует описание предмета контракта и устанавливается

его точное наименование, характеристика, модель, сорт.

Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент

товара широк то всё это указывается в приложении к договору,

(спецификация), которая является необходимой частью контракта,

о чём делается оговорка в тексте контракта.

15 Контракт-количество.

В контракте устанавливается единица измерения количества,

порядок определения количества, система мер и весов.

Количество товара указывается в штуках, килограммах, головах.

При продаже зерна, металла, угля -измеряется в весе.

Лес в метраж и кубометрах. Нефть -в баррель. Хлопок -средний вес.

Машины, оборудование -штуках. Некоторые товары ртуть, спички, кофе в упаковке.

В разных странах разные меры весов и мер.

В США и Канаде своя метрическая система.

Шерсть в Австралии кипа 100 кг. в Новой Зеландии кипа -145 кг.

в Уругвае -480 кг. кипа.

Товар, поставляемый насыпью и наливом, обычно дополняется оговоркой

платежа около +/ - 10000т. +- 5% указывается по какой цене расчёт

за сверх контрактное количество.

Возможна проверка по выгруженной массе.

Вопрос убыли, усушки оговаривается в контракте.

Указывается, включается ли тара упаковка в количество товара.

Делят масса:

 -брутто (грязь)

 -нетто

Если вес тары 1-2% то считают брутто за нетто.

Перевозчик отвечает за сохранность товара в количестве принятом

от продавца. В случае недостатка претензии перевозчику.

К продавцу только претензии по недовложению в тару.

16 Контракт-качество.

Определить качество товара в контракте значит установить

качественные характеристики товара.

Выбор способа определения качества:

 1 по стандарту ГОСТ, DIN для облегчения контракта ссылка на гост

 2 по техническим условиям, где нет стандарта (пром. оборудование)

 3 по спецификации для индивидуального товара

 4 по образцу (машины, оборудование)

 5 по описанию (фрукты)

 6 по предварительному осмотру (аукцион, склад)

 7 по содержанию отдельных веществ в товаре (медь 95%)

 8 по выходу готового продукта (из сахара сырца)

 9 способ "тель-коль" продажа зерновых по корню

 10 натуральному весу отражает физические свойства зерна и выход

 муки из него

Определяют: по размерам (уголь), цвет (хлопок, сахар), запах и др.

Качество товара определяется двумя методами обычно.

Если в контракте не указан способ определения качества,

то поставляется товар по среднему качеству.

Количество образцов трое, один у продавца другой у заказчика, третий

контрольный у независимой стороны на случай споров.

17 Транспортные условия контракта.

Транспорт является основным связующим звеном

между продавцом и покупателем.

Конечной целью транспортировки является своевременное прибытие груза

в конечный пункт назначения, в хорошем состоянии.

Транспортные условия контракта включают:

 -базисные условия поставки товара

 -обратная связь между продавцом и покупателем

 при доставке товара (извещение)

 -каким видом транспорта будет доставляться товар

18 Базисные условия поставки.

 Базисными условиями во внешнеторговом контракте называют специальные условия,

которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара

и устанавливает момент выполнения продавцом своих обязанностей по поставке

товара и перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца

на покупателя, а также могущих возникнуть в связи с этим расходов.

Применение базисных условий упрощает составление контрактов,

поможет контрагентам разделить ответственность.

 Базисные условия ИНКОТЕРМС.

Франко -покупатель свободен от риска всех расходов по доставке товара

до пункта франко.

 ИНКОТЕРМС делится на 4 группы: E, F, C, D.

Е -поставка на месте изготовления.

F -по F условиям продавец считается выполнившим свои обязательства,

после того, как он передал товар перевозчику согласно инструкциям полученным

от покупателя. Покупатель выбирает перевозчика, заключает с ним договор

о перевозке и отдаёт инструкции продавцу, когда передать товар.

ФАС -франко вдоль борта судна FAS.

ФОБ -франко борт судна FOB.

С -продавец самостоятельно заключает договор перевозки, оплачивая

перевозчику до момента приёма товара и извещает покупателя о прибытии

груза (извещает капитан судна).

При С контракте продавец освобождается от ответственности рисков с момента

передачи товара перевозчику в своей стране, но несёт расходы по доставке

товара до покупателя. Продавец уплачивает всю стоимость транспортировки.

КАФ -стоимость и фрахт

СИФ -стоимость страхования и фрахт

D -продавец обязан доставить товар в указанное место или пункт назначения

неся все риски и расходы по доставке товара (доставочный контракт).

Поставлено на границу DAF

Поставлено с борта судна DES

Поставлено с пристани FEQ

Поставлено без оплаты пошлин

Поставлено с оплатой пошлин DDP

По двум последним продавец получает все импортные лицензии и оплачивает

таможенные пошлины.

 DAF -до границы товар доставляется до границы и оплачивается покупателем.

Риск гибели товара или повреждения переходят с продавца на покупателя

в момент, когда продавец выполнит свои обязательства по доставке товара,

кроме случаев, когда покупатель не осуществляет приём груза.

Если невозможно установить место поставки, то указывается порт

и время поставки.

Наиболее распространен ФОБ и СИБ.

ФОБ -экспортная цена товара

СИФ -импортная цена

При СИФ выгодно продавцу т.к. риск или повреждения товара в момент погрузки

переходит на покупателя, и продавец может фрахтовать судно по своему усмотрению.

19 Выбор вида транспорта.

Выбор зависит от:

 -груза

 -расстояния и маршрута

 -фактора времени

 -стоимость перевозок

Вид груза.

скоропортящийся перевозятся авиатранспортом

легковоспламеняющейся наземным транспортом

 Морские перевозки -наливные и навалочные грузы,

сырая нефть, нефтепродукты, железная руда, каменный уголь, зерно.

Расстояние и маршрут перевозок.

Внутри континентально используют жд. транспорт, авиа и автомобильный

и решающим является фактор времени.

Фактор времени.

 Авиадоставка дорога, но обеспечит доставку в минимальный срок.

Составитель программы поставок, ориентируется, на планы перевозок

транспортных компаний, чтоб избежать дорогостоящих, поспешных перевозок.

20 Морские перевозки -(ИНКОТЕРМС).

Смотри билет № 18.

Морские перевозки делят на:

 -трамповые

 -линейные

Трамповыми называют суда, которые совершают нерегулярные рейсы,

без чёткого расписания и направляются туда, где есть спрос на тоннаж.

Перевозят: лес, руду, уголь, зерно, нефть, налив, навал,

большинство судов универсальны.

Договор на перевозку заключается в виде чартера.

На линейных маршрутах перевозятся грузы на направлениях с устойчивым

грузопотоком по расписанию между закреплённым портом.

Три вида линий:

 -односторонние одним судом

 -совместные несколькими транспортными компаниями

 -конференциальные организуются и действуют на основе

 оглашений конференций судовладельческих компаний

При линейном судоходстве тарифы выше, чем при трампе (из-за не регулярности

груза может быть судно не полностью загружено, что ведёт к убыткам).

Условия ИНКОТЕРМС.

FAS ФАС -франко вдоль судна

FOB ФОБ -франко борт судна

CAF КАФ -стоимость и фрахт

CIF СИФ -стоимость, страхование, фрахт

DES поставлено на борт судна

DEQ поставлено с пристани

Виды фрахтования судов:

 -фрахт на один рейс

 -фрахт на последующие рейсы

 -фрахт по генеральному контракту

 -фрахт по условиям тайм-чарта -это договор аренды судна на определённое

время в распоряжение фрахтовщика для перевозки в любых направлениях.

Судовладелец содержит судно, фрахтовщик платит аренду.

Фрахт на условиях димайз-чартера это договор аренды судна судовладелец

передаёт фрахтовщику на срок с командой судно, все расходы несёт наниматель.

 Фрахт на условиях бербрут -чартерный наём судна без экипажа.

Денежная сумма, выплачиваемая фрахтователем фрахтовщику за перевозку

трамповым судном определяется размером фрахтовой ставки и зависит от

рыночной конъюнктуры.

 Отгрузка по ФОБ.

Продавец, подготовив товар к отгрузке, известит покупателя, покупатель должен

заключить договор перевозки и сообщить продавцу срок доставки товара в порт.

Коносамент -документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю

в удостоверение принятия груза к перевозке морским путём.

Функции коносамента:

 -удостоверение принятия груза судовладельцем

 -товарораспорядительный документ

 -свидетельство о заключении договора о перевозке груза

При погрузке выписывается штурманская расписка, удостоверяющая принятия

груза на борт, если груз поврежден, делается отметка. Когда погрузка

завершена, штурманская расписка заменяется коносаментом.

Дата в коносаменте является датой поставки товара.

Отгрузив товар, экспортёр извещает импортёра об отгрузке товара и когда

ожидается прибытие в порт назначения.

 Порядок выдачи груза зависит от вида коносамента.

Диспача -возмещение выплачиваемое судовладельцу за досрочное завершение

 разгрузки.

Демерредж -денежное возмещение за простой судна под погрузкой

 выплачиваемая фрахтователем судовладельцу.

Конселлинг -конечный срок подачи судна под погрузку, если позже,

 то может быть расторгнут договор.

Договор на перевозку грузов заключают в виде чартера.

Пункты чартерного договора:

 1 время и место заключения

 2 полное юридическое наименование сторон

 3 название и описание судна

 4 право замены судна другим

 5 место погрузки и выгрузки

 6 условия погрузки выгрузки

 7 порядок оплаты фрахта

 8 срок подачи судна, включая конселлинг

 9 прочие условия (ледовая обстановка, форс-мажор и др.)

21 Автомобильные перевозки.

 Осуществляются на основании договоров перевозки с транспортными

предприятиями и оформляется транспортной накладной.

Накладная является доказательством заключения договора перевозки,

содержит условие перевозки груза и удостоверяет принятие груза перевозчиком.

Она не является товарораспорядительным документом и груз выдаётся

указанному в ней получателю.

Накладная составляется в 4 экз.

Ставятся подписи сторон, грузоотправителя, по прибытии под разгрузку и

покупателю. Последний должен указать время прибытия автотранспорта под

разгрузку и по прибытии с разгрузки подписать накладную и поставить печать.

Накладных столько, сколько транспортных средств.

Авто тариф определяется из расчёта перевозки 1 тонны груза.

Кроме автотранспортной накладной есть:

 -товарораспорядительные документы

 -упаковочные листы

 -отгрузочная спецификация

 -сертификат качества

 -документы для пересечения границы

Для упрощения переезда границ государств применяется книжка международной

дорожной перевозки (Книжка МДП).

22 Железнодорожные перевозки.

 Жд. перевозки осуществляются путём заключения договоров

перевозки с железными дорогами.

Документом договора перевозки есть железнодорожная накладная. Накладная

СМГС -соглашение международных железнодорожных грузовых сообщений.

Накладная СМГС состоит:

 1 лист оригинал накладной

 2 лист дорож. ведомость сопровождения груза (столько, сколько колич. дорог).

 3 лист дубликат накладной для отправки после заключения договора перевозки.

 4 лист лист передачи груза сопровождает отправку остаётся в дороге назнач.

 5 лист лист уведомления о прибытии груза выдаётся получателю

 с оригиналом отгрузок.

Европейские страны используют КОТИФ немного другая форма накладной.

Поэтому груз отправляющиеся в страны Европы имеет 2 вида накладных,

СМГС и КОТИФ.

 Тариф за перевозку 1 тонны груза базируется на внутреннем тарифе дорог.

Международной расчётной единицей тарифа есть швейцарский франк.

23 Авиатранспорт.

 Методом воздушных перевозок является доставка партии груза,

которая сопровождается индивидуальной авианакладной на самолёт,

выдаваемой перевозчику.

В накладной указываются товары для доставки.

Авиаперевозки могут, осуществляются сборно путём объединения мелких грузов.

Можно зафрахтовать всё судно или часть его.

Плата за фрахт по весу в кг. округляется на 0,5 кг. в большую сторону.

Когда соотношение объёма и веса больше, плата взимается с объёма груза.

Груз, посылаемый авиафрахтом, представляется в распоряжение

грузополучателя, указанного в авианакладной. Оригинал не существует

и копии направляются с товаром.

 Документ, согласно которому товары перевозят авиатранспортом

называется авианакладной. Он аналогичен коносаменту морских перевозок

но есть отличие: авианакладная не есть оборотный документ, его нельзя

передать другому лицу с помощью передаточной подписи, он не является

документом права собственности на груз. У накладной нет оригинала переданного

получателю. Грузополучатель груз получит после предъявления документов

удостоверяющих личность Подписывает квитанцию о приёмке груза, уплаты сборов.

24 Конкурентный лист.

Используя публикуемые цены, и цены конкурентов, внеся в них поправки на тех.

сопоставимость, учитывая намеренья сделок конкурентов можно рассчитать цену

товара для предлагаемой сделки, и делается это в виде конкурентного листа.

Конкурентный лист составляет экспортёр и импортёр для определения

целесообразности закупки.

Приводятся цены конкурентов к предстоящей сделке.

По индексу изменения цен на товар при срочной сделке:

 ЦП=ЦК ( И1/И0 )

где: ЦП -приведённая цена;

 ЦК -цена конкурентов;

 И1 -индекс изменения цен на планируемый срок предстоящей сделки;

 И0 -индекс на дату конкурентного материала.

Чтоб привести цену СИФ к цене ФОБ нужно вычесть из СИФ расходы

на фрахт и страхование.

Приведение по количеству.

Увеличиваются объёмы поставки, уменьшаются издержки на ед. продукции,

делаются скидки, размер скидок может зависеть от рынка.

При приведении цены по срокам предстоящих платежей ориентируются за каждый год

гарантий надбавку соответствующую среднегодовой банковской процентной ставке.

Поправка на уторговывание, если используется коммерческое

предложение фирмы конкурента.

25 Валютные условия.

Валютные условия предусматривают определение:

 -валюта цены (контракт)

 -валюты платежа (фактический платёж)

 -способ устранения возможных валютных рисков

Валюта часто используется в расчётах:

 -доллар США 60%

 -фунт стерлинг 15%

 -Французский франк 6%

 -швейцарский франк

 -японская иена

Фирмы экспортёры нуждаются в иностранной валюте.

Установление курса иностранных валют в национальной называется котировкой валют.

Два вида котировок:

 -прямая 1$=500грн.

 -обратная

Торговля валютой осуществляется банками, которые устанавливают курс

продажи и курс покупки.

Курс продавца -курс, по которому банк продаёт иностранную валюту

Курс покупателя -курс, по которому банк покупает валюту

Курс продавца выше курса покупателя.

Есть прототипы международных денег: СДР, ЭКЮ.

Валютные риски:

 -курсовые

 -инфляционные

Курсовой риск -при уменьшении курса валюты платежа по отношению к

национальной валюте экспортёр получит сумму денег в национальной валюте

меньшую, чем ту, на которую он рассчитывал при заключении контракта.

 Инфляционный риск -связанны с уменьшением покупательской способности

валюты платежа, если уменьшится её курс по отношению к другим валютам.

Защита от валютных рисков:

1 Валютная оговорка -валюта цены и платежа ставится в зависимость от

 курса другой валюты.

2 Косвенная оговорка -устанавливаются разные валютные цены и платежа

 и определяется перечисление валюты цены в валюту платежа.

Обычно курс перечисления рыночный курс в день платежа.

Экспортёр стремится назначить платёж в стабильной валюте,

импортёру выгодно назначить валюту цены, которая обесценивается.

Высший курс валюты это курс продавца.

В контракте устанавливаются цены в стабильной валюте, чем валюта

платежа с применением курса сложившихся на день платежа.

Другие виды защиты от валютных рисков это: страхование, хеджирование.

26 Способы платежа.

 Условия платежа это:

 -способ платежа

 -средства платежа

 -формы платежа

Способы платежа показывают, когда производится оплата товара по отношению

к моменту его фактической поставки.

Три способа платежа:

 -платёж наличными

 -авансовый платёж

 -платёж в кредит

Платёж наличными производится через банк до или при передаче

товарораспорядительных документов или самого товара покупателю.

Товар полностью оплачивается от момента его готовности к экспорту

до момента его перехода в распоряжение покупателя.

Наличные платежи производятся, если выполнены условия:

 -получено извещение готовности товара к отгрузке

 -получено от капитана судна извещение об погрузке

 -импортёр получил комплект документов, согласно контракту

 -импортёр получил комплект документов и право отсрочки платежа

Авансовый платёж предусматривает выплату покупателем согласованных

в контракте сумм до передачи товаросопроводительных документов

и самого товара в распоряжение покупателя.

Роль аванса:

 -импортёр кредитует экспортёра

 -обеспечение выполнения обязательств взятых импортёром по контракту

Аванс выплачивается в денежной и товарной формах. Аванс обычно составляет

15-20% стоимости заказа, выплачивается после подписания контракта.

Покупатель, давая аванс, хочет иметь банковскую гарантию, что аванс будет

возвращён если контракт не будет выполнен.

 Платёж в кредит -предусматривает, что покупатель оплачивает сумму

оговорённую в контракте через какое то время после поставки товара т.е.

продавец поставляет покупки как кредит, а поскольку кредит предоставляется

одной фирме другой, такой кредит называется фирменным товарным кредитом.

Кредит по срокам бывает:

 -краткосрочный до года

 -среднесрочный до 5 лет

 -долгосрочные

Кредит влечёт за собой уплату процентов покупателем за пользование кредитом.

Кредит предоставляется только при наличии у продавца достаточного резервного

капитала. Максимальный размер кредита до 10% капитала покупателя.

Кредит предоставляется не на всю сумму контракта, а на 80-85% остальное

выплачивается авансом.

Гарантия неплатежей это:

 -аккредитив банковский

 -векселя

 -банковский акцепт

 -аваль векселей

 -аваль чеков

27 Кредитные средства платежа.

Кредитные средства платежа:

 -чеки 3 месяца

 -векселя 6 месяцев

Чек -это письменное предложение чекодателя плотильщику совершить платёж

указанный на чеке денежной суммы чекодателю наличными банкнотами

или путём её перечисления на счёт владельца чека в банке.

Плотильщиком по чекам может быть только кредитное учреждение,

а сам чекодатель не имеет право выступать в качестве плотильщика.

Чек -это письменный приказ чекодателя банку оформленный по установленным

законом форме и, безусловно, подлежащий оплате банком по предъявлении

чекодержателю или его приказу.

 Чекодержатель обычно предъявляет чек в свой банк на инкассо, который

представляет чек банку-плотильщику. Зачисления средств на счёт чекодержателя

производится либо по предъявлению чека, либо после получения извещения от банка

плотильщика о зачислении средств на корреспондентский счёт банка чекодержателя.

 Чек должен иметь покрытие. Если чек выписан без покрытия то человека

могут посадить в тюрьму за обман. Чеки, выписываемые клиентом банка

выдаются в пределах суммы имеющихся на его счёте.

Чек позволяет экономить расходы по обращению действительных денег.

Чек имеет:

 -наименование чек

 -распоряжение плотильщику уплатить сумму по чеку

 -наименование плотильщика (банк)

 -место платежа -дата и место составления чека

 -подпись чекодателя

Вексель -финансовый документ, используемый при расчётах в кредит,

представляющий собой письменное долговое обязательство, дающее его владельцу

(векселедержателю) бесспорное право требовать по окончании срока обязательство

от должника или акцептанта обозначенной на векселе денежной суммы.

Применяют вексели:

 -вексель переводной

 -вексель простой

Вексель переводной (тратта) -финансовый документ, содержащий безусловные

требования кредитора должнику о выплате указанной в векселе суммы денег

третьему лицу -ремитенту, приказу ремитента или предъявителю.

 Вексель простой -финансовый документ, выданный должником, в котором

содержится безусловное обязательство векселедателя уплатить

определённую сумму денег получателю, указанному в векселе по его приказу.

Выдача векселей имеет целью урегулировать долговые отношения,

возникающие в ходе реализации внешнеторговых контрактов.

Вексель составляется по особой форме и виду.

Срок оплаты векселей:

 1 по предъявлению

 2 через столько времени по предъявлению

 3 на определённую дату

Аваль -это вексельное поручительство со стороны банка если должник

не выполняет своих обязательств.

Аваль пишется на лицевой стороне или дополнительном листе словами:

" как авелист за ..". Авелист отвечает за оплату векселей и за это он

получает комиссионные.

Акцепт -письменное согласие совершить платёж по векселю в срок, т.е.

акцепт траты. Совершается акцепт в виде подписи на лицевой стороне

и подписи акцептантом, нет печати.

Акцепт тратты:

 -общий

 -ограниченный

Ограниченный -письменное согласие должника уплатить только часть суммы

указанной в трате.

28 Форма векселя.

Вексель должен быть составлен в письменной форме, и содержать:

Простой вексель:

 1 вексельная метка (обязательство уплатить)

 2 сумма векселя

 3 срок платежа

 4 место платежа

 5 наименование получателя

 6 дата и место составления векселя

 7 подпись векселедателя

Переводной вексель содержит:

 1 вексельная метка

 2 сумма векселя

 3 наименование трассата (должника)

 4 срок платежа

 5 место платежа

 6 ремитент (получатель)

 7 дата и место составления векселя

Вексель -это абстрактное обязательство совершить в установленный

срок платёж.

Есть формуляры соответствия векселю:

1 слова вексель

 платите против этого переводного векселя приказу

2 сумма, выплаченная без обязательств

3 наименование и адрес плотильщика указывается слева внизу

4 срок платежа:

 -по предъявлении

 -через столько то времени от предъявления

 -во столько то времени от составления

 -на определённую дату

указывается лицо, в пользу которого платёж

5 дата сверху над текстом

8 подпись лица выплачиваемого вексель (трассат) подпись собственноручно

Акцепт векселя. Акцепт -подпись разрешающая производить оплату, печать

под акцепт не ставится, акцепт может быть общий или ограниченный.

Акцепт может осуществляется банком для досрочной оплаты.

Более надёжной гарантией является аваль (подтверждение) банками,

аваль выступает как вексельное поручительство.

29 Виды чеков.

Условия передачи чека от одного лица к другому предопределяет

вид чека и характер его использования.

Виды чеков:

 -именной

 -ордерный

 -чек на предъявителя

Чек делят:

 -фирменные

 -банковские

Именной чек -или чек, выписываемый в пользу определённого лица.

Такой документ не может быть передан с помощью обычного индоссамента.

Передача осуществляется цессией, т.е. путём совершения передаточной подписи

с оговоркой "не по приказу" заверенной в нотариальном порядке.

 Ордерный чек -чек, выписанный в пользу определённого лица или его приказу.

Передаётся такой чек при помощи индоссамента с оговоркой "приказу" или без неё.

Этот вид чека наиболее широко применяется в международном платёжном обороте.

 Чек на предъявителя -выписывается на предъявителя и может быть передан

другому лицу, как с индоссаментом, так и без него.

Обычно чек выписывается клиентом на свой банк.

Платёж партнёру быстрее, чем банковский перевод.

Широко применяется в международном платёжном обороте.

Чек, выставленный без указания получателя, рассматривается как чек на

предъявителя.

 Банковский чек -это чек, выписываемый банком на свой банк корреспондент.

В тексте нет наименования фирмы чекодателя, а чекодателем выступает

банк должника. Выплата по таким чекам за счёт средств банка чекодателя.

 Фирменный чек -это чек, выписанный фирмой на получателя. Выписываются

в валюте на предъявителя и выставляются фирмой на свой банк.

Когда при выдаче чека не имеется в виду получение наличных денег,

применяются кроссированные и расчётные чеки.

 Кроссированный чек -две параллейные линии, нельзя получить наличными.

Индоссамент в чеке. Чек может передаваться одним лицом другому путём внесения

в него передаточной подписи. Индоссамент совершается на обратной стороне чека,

подписавший его называется индоссаментом. По закону о чеках частичный

индоссамент считается недействительным. Лица, совершившие его, несут

ответственность. Кроме поручительства существует именной и банковский

индоссамент.

30 Формы расчётов.

Формы расчётов по степени выгодности для экспортёра:

 -100% авансовый платёж

 -аккредитив

 -инкассо

 -открытый счёт

Авансовый платёж -предусматривает выплату покупателем согласованных

в контракте сумм до передачи товарораспорядительных документов и самого

товара в распоряжение покупателя.

 Аккредитив -одностороннее, условное денежное обязательство банка,

выдаваемое им по поручению клиента - приказодателя аккредитива импортёра,

в пользу его контрагента по контракту бенефициара (экспортёра) по которому

банк, открывший аккредитив (банк эмитент), должен произвести бенефициару

платёж (немедленно или с рассрочкой), или аккредитовать тратты бенефициара

и оплатить чек в срок или уполномочивать другой банк произвести такие

платежи, акцепт или негоциацию трат бенефициара при условии предоставления

бенефициаром документов, предусмотренных в аккредитиве, и при выполнении

условий аккредитива.

 Аккредитив -импортёр поручает своему банку выплатить деньги за купленный

товар только по предъявлении экспортёром комплекта товарораспорядительных

документов подтверждающих, что товар действительно был отгружен

в соответствии с контрактом.

 Инкассо -это банковская расчётная операция, посредством которой банк по

поручению своего клиента (экспортёра) получают на основании расчётных

документов причитающихся клиенту денежные средства от плотильщика

(импортёра) за отгруженные в адрес импортёра товары или оказанные услуги

и зачисляют эти средства на счёт клиента экспортёра у себя в банке.

 Для экспортёра инкассо часто невыгодно, т.к. он должен сначала отгрузить

товар затем передать документы в банк и ожидать оплату.

Экспортёр требует от банка гарантии платежа.

 Открытый счёт -экспортёр поставляет покупателю товар вместе с документами

и записывает в своих бухгалтерских документах в дебит открытого покупателю

счёта сумму отгрузки. Импортёр записывает сумму отгрузки в кредит счёта

поставщика.

 Наименее выгоден для экспортёра. Продажа запчастей.

В течение обусловленного в контракте срока импортёр должен оплатить

стоимость товара путём банковского перевода, чека или векселя сроком

платежа по предъявлении.

После оплаты стороны делают в своих бухгалтерских документах обратные записи.

31 Аккредитив.

Аккредитив -импортёр поручает своему банку выплатить деньги за купленный

товар только по предъявлении экспортёром комплекта товарораспорядительных

документов, подтверждающих, что товар действительно был отгружен

в соответствии с контрактом.

Это выгодно экспортёру:

 -гарантия оплаты банком

 -получение платежа сразу после поставки товара и предъявления банку

документов

Виды аккредитивов:

 -подтверждённый и неподтверждённый

 -отзывной и безотзывной

 -делимый и неделимый

 -возобновляемый

Подтверждённый аккредитив -содержащий обязательство банка иного, чем

 банк-эмитент, осуществлять исполнение аккредитива в пользу бенефециера

 в дополнение к обязательству банка эмитента, что даёт экспортёру больше

 гарантий платежа.

Неподтверждённый аккредитив -не содержит указанного обязательства.

Отзывной аккредитив -может быть изменён или аннулирован банком -

эмитентом в любой момент без предварительного уведомления бенефициара.

Делимый аккредитив -предусматривает выплату экспортёру определённых

 согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки.

Неделимый аккредитив -вся причитающийся экспортёру сумма будет выплачена

после завершения всех поставок или после последней частичной поставки.

Возобновляемый (револьверный аккредитив) -в пределах всего срока использования

аккредитива его сумма восстанавливается, как только импортёр возместит банку,

открывшему аккредитив, произведения по нему платежа экспортёру.

Применяется при регулярных закупок товаров у экспортёра.

 Аккредитив по своей природе представляет сделку, обособленную от контракта

купли - продажи, и банки не в кой мере не несут ответственность за

неисполнение условий контракта, каким либо из контрагентов.

Банк открывает аккредитив на основании приказодателя.

Аккредитив должен содержать:

 -название банка - эмитента

 -номер аккр. в банке

 -наименование бенефециера (экспортёра)

 -наименование фирмы импортёра

 -сумма аккр.

 -наименование и количество товара

 -цена единицы товара

 -условия поставки

 -условия оплаты

 -разрешение на перегрузку

 -разрешение на частичную поставку

 -дата поставки

 -срок действий аккр.

 -наименование и количество документов для получения денег

32 Инкассо.

 Инкассо -это банковская расчётная операция, посредством которой банк

по поручению своего клиента (экспортёра) получает на основании расчётных

документов причитающейся клиенту денежные средства от плотильщика (импортёра)

за отгруженные в адрес импортёра товары или оказанные услуги и зачисляет

эти средства на счёт клиента - экспортёра у себя в банке.

 Для экспортёра не применимо т.к. надо отгружать товар, а затем передать

документы для оплаты.

 Для уменьшения риска неплатежа экспортёр настаивает на предоставлении

банковской гарантии платежа и телеграфное инкассо.

Инкассо бывает:

 -документарным

 -чистым

Документарное инкассо -это инкассо финансовых документов, сопровождаемых

коммерческими документами (счета, транспортные, страховые документы),

а также инкассо только коммерческих документов.

Инкассовое поручение содержит:

 -дату выписки поручителя

 -номер поручителя

 -наименование и адрес плотильщика

 -лицо, которому банк должен сделать представление

 -наименование и местонахождение доверителя экспортёра

 -наименование и местонахождение банка - ремитента

 -наименование валюты платежа

 -номер счета доверителя

 -перечень документов

 -условия и сроки оплаты инкассо

 -возможность частичного платежа

 -порядок и условия оплаты

В банк экспортёр после отгрузки товара передаёт документы

банк ремитент направляет документы в банк импортёра - инкассовый банк

выдаёт документы плотильщику - импортёру без которых он не может

получить товар в своё распоряжение.

 Чистое инкассо -это инкассо финансовых документов (вексель, чек) когда они

не сопровождаются коммерческими документами.

Банк - ремитент принимает от доверителя - экспортёра финансовые документы,

а представляющий банк в срок представляет плотильщику инкассовые

финансовые документы к оплате.

33 Открытый счёт.

 Открытый счёт -экспортёр поставляет покупателю товар вместе

с товарораспорядительным документом и записывает в своих бухгалтерских

документах в дебит открытого покупателю счёта сумму отгрузки. Импортёр

записывает сумму отгрузки в кредит счёта поставщика.

 В течение обусловленного в контракте срока импортёр должен оплатить

стоимость товара путём банковского перевода чека или векселя. Сроком платежа

по предъявлении после оплаты стороны делают в своих бухгалтерских документах

обратные записи. Это наименее выгодно для экспортёра и не даёт гарантий

своевременного получения платежа.

 При открытом счёте рассчитываются за товары, поставленные на консигнацию,

а также при продаже запчастей к оборудованию.

34 Срок и дата поставки.

Под сроком поставки понимают момент, когда продавец обязан передать товар

покупателю или по его поручению лицу, действующего от его имени.

Товар может быть поставлен партиями.

При одной поставке один срок.

При поставке партиями указываются промежутки поставки.

Срок поставок может быть установлен:

 -определением календарного дня поставки

 -определением периода поставки

В контракте пишут: в течение, не позднее, периодически ежемесячно,

ежеквартально.

Термины поставки:

 -немедленная поставка 14 дней

 -быстрая поставка

 -без задержки

 -товар в наличии на месте

 -со склада

Поставки: в течение лета, по снятии урожая, после открытия навигации.

Если в контракте не оговорено срока поставки, то срок поставки определяется

сложившимся обычаями и практикой в данной отрасли.

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя.

Датой поставки считается:

 -дата документа выдаваемого транспортной организацией

 принявшей товар для перевозки

 -дата расписки транспортно-экспедиционной фирмы в приёме груза

 для дальнейшей отправки

 -дата складского свидетельства, если покупатель предоставляет тоннаж

 и продавец передаёт товар на хранение

 -дата написания приёма сдаточного акта комиссией заказчика и представителем

 поставщика и выдачи поставщиком заказчику сертификата на

 право собственности

 -дата подписания приёмо-сдаточного акта комиссией заказчика и

 представлением поставщиком последней партии, без которой невозможно

 использовать всё оборудование.

В контракте пишут:

срок поставки не позднее 1 января 2003г. датой поставки считается

дата выписки бортового коносамента.

35 Упаковка и маркировка.

Назначение упаковки -предохранение товаров от гибели и повреждений при их

транспортировке от продавца покупателю.

Упаковка должна создавать рациональные единицы для складирования,

транспортировки, погрузки и разгрузки товаров. Упаковка может быть рекламой.

Вид упаковки определяется характером товара, внешним воздействием

которым может быть подвергнут товар и временем, в течение, которого товар

будет находится в упаковке.

Делят упаковку:

 -внешняя упаковка (ящик, коробка, бочка)

 -внутренняя упаковка (неотделимое от товара)

Качество упаковки обговаривается в контрактах.

Может быть ссылка на стандарты.

В Европе приняты единые нормы упаковки товаров МОС Международной

организации по стандартизации.

Для транспортировки товаров используют контейнеры, это наилучшая

защита товара для любого вида транспорта.

 При транспортировке на поддоне товар упаковывается в термоусадочную плёнку

и присоединяется металлической лентой. Для перевозки сыпучих грузов применяют

пластиковые мешки многоразового применения. Если упаковка не оговорена, то

упаковывают так, как требует транспортировка если известен маршрут. При

переходе упаковки в собственность покупателя он уплачивает её цену продавцу.

Цена упаковки:

 -включается в цену товара

 -процент от цены товара

 -отдельно цена упаковки

Маркировка наносится покупателем и выбирается от характера товара

и условий контракта. Желательно иметь чёткие указания, каким образом

маркируются упаковочная единица товара.

Если маркировка не оговорена, она должна включать:

 -наименование продавца

 -наименование покупателя

 -номер контракта

 -место назначения

 -номер упаковочной единицы и их количество

 -габарит упаковочной единицы

 -вес упаковочной единицы брутто

 -вес упаковочной единицы нетто

 -указания по транспортировке разгрузке и погрузке (верх, низ, осторожно)

 -страна изготовления товара

 -указания на опасный товар

36 Гарантии и техническое обслуживание.

Продавец обычно принимает ответственность за качество товара в течение

определённого гарантийного срока. В нём предоставляется объём предоставляемой

продавцом гарантии, гарантийный срок обязанности продавца в случае обнаружения

дефектного товара или несоответствия его контракту.

 Объём гарантий зависит от характера товара и технических условий контракта.

В контрактах на машины и оборудование гарантируется высокое качество

и нормальную работу проданных машин.

В контрактах на комплексное и сложное оборудование гарантий больше.

Обычно срок гарантии от нескольких месяцев до нескольких лет.

Гарантия начинается:

 -с даты поставки

 -с даты передачи потребителю

 -с момента уведомления готовности и отправке

 -с даты пуска в эксплуатацию

Если в срок гарантии в оборудовании будет обнаружен дефект,

продавец обязан устранить дефекты или заменить оборудование новым.

Если дефект устраняет покупатель, то продавец возмещает расходы.

Если недостатки не могут быть устранены, то покупатель вправе отказаться

от контракта. В условии гарантии обговаривается, на что гарантии не

распространяются, это быстроизнашивающейся запчасти, неправильная

эксплуатация, неправильный монтаж.

 При поставке сложного оборудования требующего монтажа, контракт должен

содержать условия оговаривающие порядок монтажа и техобслуживания.

Включить пункт в контракт, что покупатель обязуется до начала монтажа

провести все подготовительные работы, чтоб представители продавца

сразу могли приступить к работе. Стоимость монтажных работ заложено

в стоимость оборудования или в контракте на монтаж и техобслуживание.

Если составлен отдельный контракт на монтаж и техобслуживание,

то все права и обязанности гарантируются этим контрактом.

37 Порядок сдачи и приёмки товара.

Для продавца сдача товара означает поставку его покупателю. Но если стороны

укажут в контракте, что товар остаётся в собственности продавца до момента

уплаты покупателем полной стоимости товара, то при сдаче товара продавец

передаёт покупателю только право владения и пользования товаром.

 Если продавец передаёт товар вместе с товарораспорядительными

документами перевозчику то товар считается поставленным покупателю.

Приёмка товара -это принятие товара покупателем, которые сопровождаются

проверкой соответствующего качества, количества и комплектности товара,

его технические характеристики и техническим условиям, указанным в договоре.

В контракте есть:

 -вид сдачи приёмки

 -место сдачи приёмки

 -способ сдачи приёмки по количеству

 -способ сдачи приёмки по качеству

Виды приёмки:

 -предварительная

 -окончательная

Цель предварительной приёмки в инспектировании процесса производства

товара, испытании товара, осмотра товара на предприятии продавца для

установления соответствия его количества и качества условиям договора

и для установления правильности упаковки и маркировки товара.

Покупатель может потребовать устранить недостатки.

 Окончательная приёмка -установление фактического выполнения поставки

в установленном месте и в нужный срок.

Результаты приёмки обязательны для сторон.

Под приёмкой понимают окончательную приёмку.

Место передачи товара это склад продавца, порт.

Срок сдачи товара определяется сроком поставки.

 Проверка по количеству производится немедленно по прибытии

приёмка по качеству производится в больший срок.

 Продавец до поставки товара должен за свой счёт обеспечить проверку товара.

Покупатель, принимая товар должен проверить исправность пломб,

наличие маркировки, исправность тары, соответствие груза данным документов.

Если груз поврежден, составляется коммерческий акт.

Приёмка продукции без тары и по массе:

 -на складе продавца при вывозе EXW

 -на складе покупателя при доставке товара продавцом DDP DDU

 -в месте вскрытия пломб или в месте разгрузки не пломбируемых транспортных

 средств

Приёмка повреждённых продуктов может, производится с привлечением

независимых экспертов.

Приёмка по массе производится на складе конечного покупателя.

Приёмка производится по отгруженному или выгруженному весу.

В случае несоответствия выгружаемого груза определяется предельная

ответственности продавца за недостачу.

Каучук убыль при транспортировке 0,5%

Увеличение чистого груза может быть хуже это влага.

Покупатель может предъявить претензии перевозчику.

Проверка по качеству производится путём сопоставления товара документам

или образцам, чертежам, испытаниям.

Два метода проверки качества:

 -выборочный

 -сплошной

Выборочный контроль устанавливается для проверки качества

в процентах от всей партии.

Как производится приёмка товара, оговаривается в контракте.

К участию в приёмке товара привлекают экспертов (бюро товарных экспертиз)

что бы можно предъявить претензии.

38 Рекламации и санкции.

Претензии предъявляются одним контрагентом сделки другому контрагенту

в связи с не использовании или ненадлежащем исполнении

условий контракта называется рекламациями.

Рекламация включает в себя:

 -извещение о нарушении договора

 -доказательства нарушения

 -требования устранить нарушения

 -возместить ущерб и уплатить штраф согласно закону

 -доказательства что обеспечивают предъявление требования

В контракте устанавливается:

 -порядок предъявления рекламации

 -срок заявления рекламации

 -права и обязанности сторон

 -способы регулирования рекламации

Рекламация посылается заказчиком письменно с приложением:

 -акт экспертизы

 -рекламации

 -акт аварийного комиссара

 -сертификат качества

В документах делается ссылка на номер контракта и транспортного документа.

Дата предъявления рекламации, дата почтового штемпеля места отправления.

Срок рекламации зависит:

 -характер товара

 -соотношение сил контрагентов

Срок рекламации по качеству больше чем по количеству, по истечении срока

в контракте рекламации не принимаются. Предъявление рекламации не может быть

основанием для отказа от поставки, и приёмки товара. Продавец может

проверить обоснованность претензий на месте, он может принять представление.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию и сообщить своё решение о ней.

Если в срок продавец не даёт ответа, то она считается признанной и

покупатель может обратиться в арбитраж с отнесением расхода на счёт продавца.

Урегулирование рекламации путём:

 -восполнение недогрузки

 -возврата товара и уплаты стоимости

 -исправлением дефекта

 -замена другим

 -скидка с цены

 -зачёт суммы за товар в последующие поставки

При продаже товара продавец обязан в контракте включить условие о замене

товара. За просрочку поставок продавец должен уплатить штраф, если покупатель

платит аванс. Если продавец не платит штраф, он может, обратится на продавца

в арбитраж. Штрафные санкции в отношении сроков оплаты применяются в виде

процентов на неуплаченную вовремя сумму.

Кроме штрафов в контракте могут, оговариваются и порядок возмещения убытков.

39 Бартер.

Бартерная операция -это операция по обмену определённого количества

товара одного или разных видов на эквивалентное по стоимости количество

другого товара или товаров.

Бартерная операция не предполагает денежных расчётов между контрагентами.

В бартерной операции оговаривается либо количество взаимопоставок,

либо сумма, на которую обязуются поставить товары.

Для операции не нужна валюта и не нужен банк.

Стороны при согласовании объёмов поставок оперируют ценами и ведут по ним

переговоры. Указание цен нужно для того чтобы таможен. органы могли определить

размеры таможенных пошлин и сборов и для статистики внешней торговли.

Без указания цены товара, товар через границу пропущен не будет.

40 Встречные сделки (закупки).

Встречные закупки -обязательство экспортёра закупить на определённую сумму

товары в стране импортёра.

Товары могут быть любые, но обязательно относящейся к данной сделке.

При расчётах могут не знать, что будут закупать.

 Предметом переговоров является определение объёма таких закупок,

который фиксируется в контракте "от его общей суммы" 40%, 10%.

Определённые объёмы встречных закупок, стороны записывают в условия

контракта, что экспортёр в течение 12 месяцев со дня подписания контракта

импортёром закупит товаров на такую то сумму.

 После подписания контракта импортер, выяснив заинтересованность экспортёра

в товаре начинает поиск их в стране, и выяснять предложение. Ряд стран

устанавливает обязательства встречных закупок при импорте в эти страны.

Этот вид закупок всё больше распространяется т.к. экономит валюту в стране.

41 Компенсационные сделки.

Компенсационные операции отличаются от бартерных, так что происходит обмен

несколькими товарами с каждой стороны.

 Связано понятие "неконвертируемое сальдо" это разница

между суммами поставленных товаров.

Стороны договариваются, что разница на счёте взаимопоставок хранится в одном

из банков и может быть использована только в этой стране.

Можно использовать на рекламу, командировки, закупки товаров.

Механизм компенсационных сделок:

 -каждый контрагент готовит 2 списка товара, что продать, что купить

 -каждый контрагент обсуждает номенклатуру товара и уточняет 2 списка

 что поставить друг другу

 -согласовав перечень товаров, стороны контрагентов переходят к согласованию

 цен по каждой позиции списков

 -согласовав цены, стороны подписывают контракт с приложением,

 что поставлять и что получить, с указанием цен

В тексте контракта указывается общая сумма поставок.

42 Крупномасштабные операции на компенсационной основе.

Суть:

Одна сторона, используя оборудование и технологию другой страны,

строит на своей территории промышленный объект, продукцией которого

и будет рассчитываются за поставленное оборудование и технологию.

От компенсационной операции эти крупномасштабные операции отличаются:

 -комп. операции незначительны по сумме

 крупномасштабные сотни тысяч, миллионы долларов

 -крупномасштабные операции осуществляются на условиях кредита

 долгосрочного и на крупные суммы и для его осуществления

 привлекаются крупные банки

 -подписанное соглашение предусматривает согласование между странами

 на правительственном уровне

 -госгарантии

После строительства и выплаты по кредитам отношения между контрагентами

продолжаются.

Техника крупномасштабной операции:

 -две страны подписывают соглашение о строительстве

 на правительственном уровне

 -заказчик подписывает соглашение с поставщиком о крупной операции

 на компенсационной основе с указанием обязательств сторон и порядка

 их исполнения

 -стороны подписывают контракт на поставку оборудования для строительства

 -поставка оборудования

 -подписывается контракт на поставку продукции вновь построенного объекта

 в счёт погашения кредита

 -поставка продукции в страну

Сложность КО в том, что стороны должны чётко выполнять свои обязательства

по условиям, записанным в соглашении в особенности на момент пуска.

С момента пуска производится поставка продукции для погашения кредита

в валюте или равноценной продукции предприятия.

В КО принимают участие много участников.

43 Операции на давальческом сырье, выкуп устаревшей продукции.

Операции на давальческом сырье относятся к сделкам встречной торговли.

Суть:

Одна сторона располагает сырьем, но предприятий у неё нет.

 Тогда подписывается контракт с контрагентом на переработку сырья

и получения продуктов переработки. Часть продуктов переработки

остаются у переработчиков как плата за переработку.

Выкуп устаревшей продукции -вид товарообменных операций,

касается машин, автотранспорта, дорожно-строительной техники,

сельхозоборудования, самолётов и вертолётов.

 Если экспортёр предлагает импортёру приобрести новые машины, то импортёр

ставит обязательным условием выкуп у него устаревшей техники.

Автомобиль выкупают за автомобиль, но неисправный.

 Переговоры о продаже и выкупе старой техники идут одновременно,

одновременно и согласуются цены, контракт может быть подписан отдельно

на продажу и выкуп. Жёсткая конкуренция и рынок заставляет выкупать

у импортёра старую технику. Импортёру это выгодно, это снижает валютные

затраты и избавляется от старой техники заменяя её новой.

 Экспортёр новой техники, выкупив технику, стремится извлечь

из этого выгоду. После ремонта перепродаёт другим покупателям

сэконд-хэнд (вторые руки).

Сортируют негодные запчасти делят на годные и металлолом,

годные используют для ремонта.

44 Международные коммерческие сделки.

Делят:

 -сделки купли продажи

 -товарообменные сделки

При сделках купли-продажи продавец (экспортёр) обязуется передать товар

являющейся объектом сделки, в собственность непосредственному участнику

сделки покупателю (импортёру) при условии, что покупатель обязуется

уплатить за товар какую то денежную сумму.

При товарообменных сделках один товар обменивается на другой с соблюдением

условий зависящих от типа сделки.

При купле-продаже мы имеем дело с экспортом и импортом в чистом виде.

При товарообменных операциях (сделки встречной торговли) один и тот же

контрагент может выступить импортёром одних товаров и экспортёром других.

45 Реэкспортные и реимпортные операции.

Реэкспортные операции -предусматривают продажу и вывоз из страны ранее

ввезённых в неё товаров без их переработки.

 Страна (субъект предпринимательской сделки) которая ввозит, а затем

вывозит товары в третью страну, называется реэкспортом.

 Реэкспортные операции предусматривают заключение двух внешнеторговых

договоров реэкспортёром по первому договору он покупает товар,

по-другому продаёт его.

 Самое главное в реэкспортной операции, то что, он не подвергает товары

никакой переработке не вносит в их конструкцию и дизайн никаких изменений.

 Реэкспортные операции осуществляются по заказу конечного импортёра,

если он не имеет выход в страну экспортёра и не хочет нести затраты,

связанные с выходом, ему выгоднее обратиться к реэкспортёру,

у которого есть тесные связи с экспортёром.

 Реэкспортёр может импортёру предложить более выгодные условия продажи.

Причиной РЭО является торгово-политические условия ограничивающие

экспорт или импорт в некоторые страны.

Продавец может ограничить реализацию товаров покупателям

на своих рынках сбыта.

 Реимпортные операции -несостоявшейся экспортные операции и обозначают

ввоз в страну ранее вывезенных из неё товаров.

Возвращают забракованные товары, не проданные товары.

Признак: пересечение границы дважды, при ввозе и вывозе.

Товары возвращающийся с ярмарок к реимпортным не относятся.

46 Форс-мажор.

Большинство контрактов разрешают переносить срок исполнения договора

или вообще освобождает стороны от полного или частичного выполнения

обязательств по договору по причине непредвиденных обстоятельств

т.е. форс-мажора.

Называют:

 -оговорка о непредвиденной силе

 -форс-мажор

 -случаи освобождения от ответственности

Форс-мажор делят на категории:

 -длительные

 -кратковременные

Длительные запрет экспорта при: войне, блокаде, валютных ограничениях.

Кратковременные: пожар, наводнение, замерзание моря, запрет провоза,

военные отклонения.

Форс-мажор определяется заранее.

При ФМ срок исполнения отодвигается на время, в течение, которого будет

действовать последствия. Если обстоятельства действуют дольше,

то стороны могут отказаться от контракта.

Срок исполнения:

 -скоропортящиеся 15-30 дней

 -оборудование 3-6 месяцев

Сторона, которая не может выполнить договор из-за ФМ должна

немедленно сообщить об этом другую сторону.

47 Цена товара.

Что бы решить проблему цены товара нужно знать:

 -на какие цены ориентируется экспортёр

 -как соотносится цена товара с расходами на доставку

 -как рассчитать цену товара

 -как зафиксировать цену в контракте

 -в какой валюте зафиксировать цену товара

Цена устанавливается:

 -за цену изделия

 -за количество кг, т, м2, литр

 -за счёт единиц десяток, сотня

 -за весовую единицу исходя из базисного содержания основного

 вещества в товаре

Если поставляется товар разного ассортимента и качества,

то цена устанавливается в зависимости от сорта и марки.

Цена товара может быть за нетто -чистый вес, или за брутто -вес с упаковкой,

или брутто за нетто, когда вес упаковки мал или им пренебрегают.

Уровень цены -цена товара должна покрывать издержки

Затраты:

 -прямые на производство и реализацию

 -косвенные связано с функционированием предприятия вообще

Издержки производства:

 -приобретение и хранение сырья и материалов

 -зарплата

 -амортизация

 -выплата процентов за кредит

Издержки реализации:

 -транспортировка к покупателю

 -страхование товара

 -экспедиционные расходы

 -агентские вознаграждения

Конкуренция на мировом рынке заставляет государство ограничить импорт

товаров в страны по ценам ниже мировых.

Под мировой ценой понимается цена, по которой проводятся крупные

коммерческие экспортно-импортные сделки в основных центрах

мировой торговли с платежом в свободно конвертируемой валюте.

Мировая цена -это экспортные цены основных поставщиков данного товара,

и импортные цены в важнейших центрах импорта товара.

Публикуют цены:

 -справочные это цены товаров внутренней и внешней торговли

 публикуемое в разных изданиях

 -биржевые котировки цена товара является объектом биржевой торговли

 -цены предыдущих сделок используются, если стабильные цены

Цены фактических сделок не публикуют.

Базисная цена показывает, входит ли расходы связанные с доставкой товара

от продавца до покупателя, в цену товара, эти расходы составляют до 40-50%.

Конкурентный лист.

 Используя публикуемые цены, а также информацию о ценах конкурентов,

внося к ним поправки на техническое сопоставление товаров с конкурентными

аналогами и поправок учитывающих отличие коммерческих условий сделок

конкурентов, можно рассчитать цену товара для предполагаемой сделки.

Способ фиксации цены определяется, когда фиксируется цена в контракте:

 -в момент его заключения

 -в течение срока действия или момента исполнения

Способ фиксации цены делят:

 -твёрдая 1-14 дней

 -скользящая во время исполнения контракта

 -цена с последующей фиксацией для товаров с большим сроком изготовления

Цена обычно завышается экспортёром и во время переговоров обсуждается

вопрос о скидках.

Скидки с цены:

 -специальные скидки для превелигерованных покупателей

 -общая (простая) скидка 20-30%, обычно 5%.

 -прогрессивная скидка за количество и качество

 -скидки "сконто" при оплате наличными

 -дилерские скидки постоянным посредникам

 -бонусная скидка за оборот

 -сезонные скидки при покупке вне сезона

Валютные условия предусматривают определение валюты цены (контракта)

и валюты платежа (фактически), а также способы устранения возможных

валютных рисков.

Наиболее распространена валюта:

 -доллар США 60%

 -марка ФРГ 15%

 -фунт стерлинг 7,5%

 -Французский франк 6%

 -швейцарский франк

 -японская иена

Валютные риски:

 -курсовые риски при изменении курса платежа

 -инфляционные риски

Защита от валютных рисков -валютная оговорка через курс третьей валюты.

Способ защиты:

 -форвард срочных сделок с коммерческим банком

 -хеджирование

 -страхование валютных рисков

48 Договора с внешнеторговыми посредниками.

 Под торгово-посредническими операциями понимают операции связанные

с куплей продажей товаров, выполненные по поручению производителей

и потребителей товаров, выполняемые по поручению производителя

и потребителя независимых от них торговых посредников на основе

заключённых между ними соглашениями или отдельного поручения.

Торговое посредничество направлено:

 -подготовка торгового агента

 -подготовка к совершению сделки

 -транспортно-экспедиционные операции

 -таможенное оформление

 -продвижение товаров на рынок

Посреднические операции регулируются нормами торгового и гражданского права.

Два вида представительства:

 -поручение оформление договором поручения

 -комиссия оформление договором комиссии

При обращении к зарубежному посреднику украинские предприятия

руководствуются тем что, соответствующие нормы иностранного права

в силу условий контрагентов или норм международного права применяются

к экспортно-импортным предприятием украинских предприятий.

За рубежом отношения посредников регулируются видами гражданских договоров:

 1 романо-германский -договор поручения и договор комиссии

 2 англо-американский -агентскими договорами

 3 во всех странах -договорами о размещении товаров и услуг

 и договорами о факторинге

В целом посредников называют "агентами" а договора

"агентскими соглашениями".

Посредники классифицируются по:

 -объём проданной номенклатуры

 -места на рынке

Посредники делятся на 4 основные группы:

 -посредник, не имеющий право подписывать сделок с третьим лицом

 (представители, брокеры)

 -посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени

 за счёт доверителя (комиссионеры, консигнаторы)

 -посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от имени

 и за счёт доверителя (агенты-поверенные, торговые агенты)

 -посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени

 и за свой счёт (купцы, дистрибьюторы, дилеры)

Агент представитель -только представляет интересы принципала (доверителя)

на определённом рынке по согласованию номенклатурных товаров

он не имеет право подписывать контракт. Получает вознаграждение 2-5%.

 Брокеры -это лица, которые действуют по сбыту и приобретению товаров,

но сами стороной договора ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя

не выступают, их задача найти покупателя и содействовать подписанию контракта.

 Контрагентами в комиссионных операциях являются комитет и комиссионер.

Суть их в том, что комитет поручает комиссионеру от имени от имени комиссии,

но за счёт комитета совершать операцию купли продажи с третьим контрагентом.

 Посредником комиссар является только для комитета. Для третьего контрагента

комиссионер будет стороной контрагентом купли продажи, а именно продавцом

если комиссионеру поручено что-то продать, или покупать, если комитет

поручил комиссионеру что-то купить.

С комитетом комиссионер строит свои отношения на основе договора комиссии.

Договор комиссии носит разовый характер.

Операции комиссии 2 видов:

 -чисто комиссионные операции

 -если комитет поручает комиссионеру, что ни будь продать.

Между комитетом и комиссионером заключается договор "делькредере",

в котором комиссионер принимает на себя ответственность за

платёжеспособность покупателей и компенсирует комитету все расходы

если покупатель окажется неплатёжеспособным. Комиссионер может сам заключить

договор с покупателем, и только тогда заключить договор с комитетом.

 Агенты консигнаторы -по договору консигнации -разновидность договора

комиссии, принципал (консигнант) поставляет товары на склад агента

(консигнатора) для их последующей реализации на рынке консигнаторов.

Консигнант является собственником товара до момента его реализации.

На условиях консигнанта реализуются товары массового спроса и комиссионер

осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара.

Консигнация:

 -безвозвратная

 -частично возвратная

 -возвратная

Договор консигнации даёт возможность консигнатору активно влиять на уровень

цен на рынке повышая их во время спроса.

Агенты -поверенные или торговые агенты.

Суть агентской операции:

Одна сторона принципал, поручает другой стороне агенту, совершить действия

связанные с продажей или покупкой товаров, а также поиском заказчиков

и исполнителей на оказание каких-либо услуг на оговорённой территории

в согласованный период за счёт и от имени принципала.

Отношения между принципалом и агентом регулируются агентскими соглашениями.

Дистрибьюторы или купцы -занимаются продажей товаров от своего имени

и за свой счёт, они сами несут все риски связанные с порчей или утратой

товаров, с неплатёжеспособных покупателей.

Дистрибьюторы более экономически независимы.

Договор комиссии включает:

 -минимальные цены при экспорте

 -срок поставки партий

 -предельные технические и качественные характеристики товара

 -ответственность комитетов перед комиссионером

 -размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений

Договор консигнации:

 -определяет сумму хранящейся на складе и наполняющейся по мере реализации

 -определяет срок консигнации

 -обязывает консигнатора застраховать товар

 -определяет, что платежи производятся по календарным периодам

 -уточняется, какой способ консигнации избирают стороны

Отличие агентского соглашения от договора комиссии:

 -агент действует от имени принципала, комиссионер от своего имени

 -агентское соглашение временно

 -агентское соглашение имеет территориальный характер

Объём обязанностей агента и поверенного намного шире, чем консигнатора. ??

Обязанности агента поверенного:

 -изучать конъюнктуру рынка и информацию принципала

 -создать на рынке благоприятные условия

 -оказывать принципалу содействие в сбыте

 -содержать или арендовать склады для сокращения сроков поставок

Классификация посредников по их месту на рынке, делят:

 -простых агентов

 -агентов с правом первой руки

 -монопольных агентов

Простым агентам предоставлено право, сбывать на оговорённой территории

определённую номенклатуру товаров принципала и получать за это

вознаграждение. Принципал может сам продавать товар.

Агент с правом первой руки.

 Принципал должен предложить товар агенту и после его обещания продавать

товар на этом рынке самостоятельно или через посредников без

выплаты вознаграждения агенту.

 Монопольному агенту принципал даёт возможность продавать товар принципала

на оговорённой территории, но принципал лишается права продавать на этом рынке.

49 Определение внешнеторговой сделки.

Международной (внешнеторговой) считается сделка, заключённая между

контрагентами, т.е. торговыми партнёрами, коммерческие предприятия

которых находятся в разных странах или иным словом, в юридическом

адресе, которых указаны разные государства.

Международной торговой сделкой принято считать договор (соглашение)

о поставке товара между участниками международного бизнеса.

2 метода реализации внешнеторговых сделок:

 -прямая предоплата

 -непрямая предоплата

50 Поставки товаров (предоплата)