

Тема 3. Внешнеторговые операции по направлению торговли, сырьевым товарам, купле-продаже машин и оборудования

Цель: рассмотреть технику осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций, изучить особенности торговли сырьевыми товарами, куплю-продажу машинами и оборудованием.

Рассматриваемые вопросы

1. Техника осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций.
2. Основные операции в процессе купли-продажи сырьевых, продовольственных товаров и материалов.
3. Особенности международной торговли сырьевыми товарами.
4. Международная торговля продовольственными товарами.
5. Мировые рынки сельскохозяйственного сырья.
6. Мировые рынки руд и металлов.
7. Мировые рынки топлива.
8. Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием.

1. Техника осуществления экспортных, импортных, реэкспортных и реимпортных операций

Экспортные операции направлены на вывоз товаров за пределы государства. Для успешного проведения дела экспортеру необходимо иметь определенный набор товаров; изучить рынок; выявить потенциальных покупателей и конкурентов; определить оптимальную цену предложения товара; провести рекламные мероприятия; разослать предложения потенциальным покупателям; подписать контракт с импортером; поставить товары; получить за них оплату.

Импортные операции – это операции, осуществляющие ввоз на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны. Импортер должен иметь необходимые средства для закупки товара; зная потенциальных поставщиков, разослать им запросы; провести анализ цен конкурентов, предлагающих нужный товар; заключить контракт с наиболее предпочтительным экспортером; получить закупленный товар; произвести его оплату.

Реэкспортные операции – это продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. Обычно эти операции возникают из-за резкого изменения международной обстановки, отсутствия прямых экономических или дипломатических связей между странами, возникновения военных действий. В таких случаях нуждающаяся сторона обращается за товаром в другие государства, которые и оказывают ей фактически посредническую услугу (рис. 1).

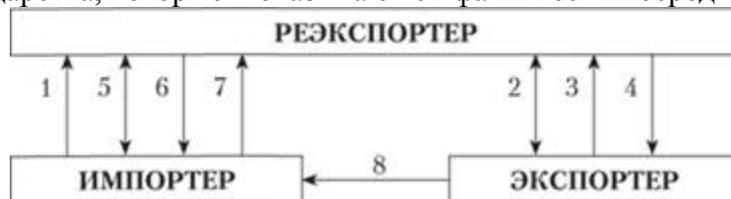


Рисунок 1 – Основные действия сторон при реэкспортных операциях:

- 1 – обращение к реэкспортеру с просьбой о поставке товара;
- 2 – заключение контракта реэкспортера с экспортером на поставку товара, запрошенного импортером;
- 3 – поставка товара экспортером по контракту;
- 4 – оплата экспортеру за поставку товара;
- 5 – заключение контракта реэкспортера с импортером на поставку запрошенного им товара;
- 6 – поставка товара импортеру;
- 7 – получение оплаты от импортера;

8 – возможный вариант движения товара

Реимпортные операции – это приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнутого там переработке товара. Обычно сюда входит возврат бракованной продукции; возврат товаров, не реализованных посредником на рынке сбыта. Возврат товаров, ранее поставленных за границу на консигнацию (продажа товаров через консигнационные склады, посредников, при этом экспортер является собственником товаров) (рис. 2).

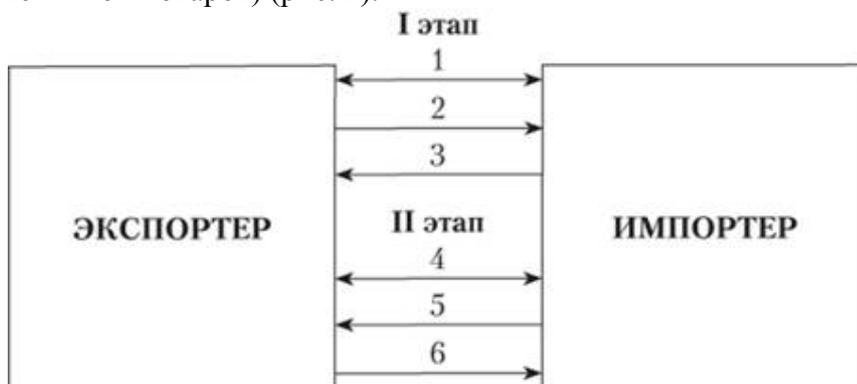


Рисунок 2 – Основные действия при реимпортных операциях

Условные обозначения основных операций на I этапе взаимодействия контрагентов:

- 1 – заключение контракта между экспортером и импортером на поставку товара;
- 2 – поставка товара импортеру;
- 3 – оплата экспортеру за поставленный товар.

Условные обозначения основных операций на II этапе взаимодействия контрагентов:

- 4 – заключение контракта между импортером и экспортером на обратную поставку ранее закупленного товара;
- 5 – возвращение товара экспортеру;
- 6 – оплата экспортером импортеру за поставленный товар

2. Основные операции в процессе купли-продажи сырьевых, продовольственных товаров и материалов

Для импортера и экспортера сырья очень важно иметь долгосрочный *контракт*. И здесь, как правило, обе стороны быстро находят общий язык. Однако один важный момент заставляет контрагентов как минимум за один месяц до 1 января ежегодно пересматривать условия контракта – изменение цен. Поэтому экспортер после подписания контракта твердо знает объемы поставки только на год.

Представляет интерес схема движения продовольственных товаров и сырья в странах с развитой рыночной экономикой, в которых на начальной стадии продажа сырья и товаров осуществляется, в основном, через экспортные и импортные фирмы, которые, в свою очередь, продают их большому числу мелких конечных потребителей (рис. 3).

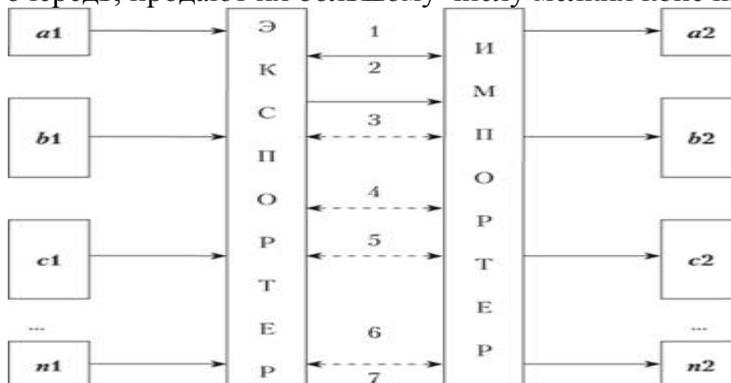


Рисунок 3 – Основные внешнеторговые операции зарубежных производителей и потребителей продукции, проходящей через экспортные и импортные фирмы:

1 – подписание долгосрочного контракта;
 2 – поставка на год;
 3–7 – уточнение цен и объемов поставки в последующие годы; $a1, b1, c1, n1$ – производители продукции; $a2, b2, c2, n2$ – потребители продукции

Затем производители продукции, завоевав прочное место на рынке, стремятся создать свое дочернее предприятие, которое реализовывало бы его продукцию на более удобных для него условиях, заключающихся, прежде всего, в применении трансфертной (внутрифирменной) цены (рис. 4).

Материнская компания, являясь международной или транснациональной корпорацией (ТНК), оказывает большое влияние на конкурентов, имеет возможность влиять на формирование цен в своем регионе и иметь минимальные потери при оплате таможенных пошлин.



Рисунок 4 – Взаимодействие производителей и потребителей продукции через дочернюю и материнскую компании:

1 – заключение контракта между производителем продукции и дочерней фирмой;
 2 – поставка по контракту;
 3 – заключение контракта между дочерней фирмой и материнской компанией с использованием трансфертных цен;
 4 – поставка по контракту;
 5 – расчеты за поставку;
 6–9 – поставка продукции потребителям;
 a, b, c, n – потребители продукции

3. Особенности международной торговли сырьевыми товарами

Основную часть экспортных поставок России составляют сырьевые товары и энергоресурсы. В мировой торговле принято, что все виды сырья, необходимые для промышленности, делятся на две большие группы: *промышленное сырье и сельскохозяйственное*.

Сырье, продукция, создающие материальную основу товара, являются основными материалами. Промышленное сырье делится на сырье минерального происхождения (руды, уголь, нефть, соль, другие ископаемые) и сырье, полученное искусственным путем (синтетический каучук, искусственные волокна, пластмассы и т.д.). На долю промышленного сырья минерального происхождения приходится почти 80%.

По формам международной торговли сырьевые товары делятся на биржевые (зерновые, сахар, натуральный каучук, хлопок, цветные металлы) и небиржевые (природный газ, уголь, руды, черные металлы, целлюлозно-бумажные и др.). Товары второй группы реализуются по контрактам с различными сроками действия.

Торговля сырьевыми товарами характеризуется рядом особенностей:

- спрос и предложение на сырьевые товары зависят от климатических условий, природных запасов, политико-экономических кризисов, особенно в важнейших сырьевых регионах. Поэтому в целом международная торговля сырьевыми товарами характеризуется нестабильностью рынка;

- наблюдается долгосрочное превышение предложения сырьевых товаров над спросом. Это приводит в ряде случаев к сырьевой кризиса в развивающихся странах, с узкой сырьевой специализацией, поскольку экспорт сырьевых ресурсов обеспечивает им от 50 до 100% экспортных доходов;

- партнеры стремятся установить достаточно длительные отношения на основе долгосрочных международных контрактов, в которых экспортеру обеспечивается стабильный сбыт, а импортеру – гарантированное регулярное снабжение. На долгосрочные контракты приходится около 30% мирового сырьевого экспорта, при этом на природный газ - 100%, медные, оловянные, свинцово-цинковые концентраты – 90%, каменный уголь -75%, железную руду - 60%, марганцевую руду - 30%;

- купля-продажа сырьевых товаров тесно связана с поставками других видов товаров, являются частью коммерческих операций, сложных видов внешнеэкономического сотрудничества (техничко-экономического, научно-технического), крупномасштабных сделок на компенсационной основе;

- снижаются темпы роста экспорта сырьевых товаров при абсолютном увеличении размеров торговли данной товарной группы;

- темпы роста торговли топливом и сырьем минерального происхождения опережают темпы роста торговли продовольствием и сельскохозяйственным сырьем;

- возрастает торговля полуфабрикатами, изготовленными на основе минеральной и растительного сырья, а также сырьем глубокой обработки/переработки и специально подготовленными материалами повышенного качества;

- повышаются требования импортеров к экологической безопасности поставляемых товаров;

- высокая степень монополизации. Крупнейшие торговые и промышленные компании стремятся устанавливать монопольно высокие цены на сырьевых рынках. При этом внутрикорпорационные поставки сырья ведутся по пониженным трансфертным ценам;

- возрастает государственное вмешательство в определение объемов, направлений, форм и методов торговли сырьевыми и продовольственными товарами.

Экспорт сырьевых товаров составляет почти 20% мирового экспорта, а с учетом торговли полуфабрикатами (черными и цветными металлами и химическими товарами – около 40%).

На мировом рынке сырьевых товаров в страны, для которых экспорт этих товаров является приоритетным (более 50% общего объема экспорта товаров и услуг), относятся Албания, Боливия, Вьетнам, Гана, Гваделупа, Гвинея, Замбия, Исландия, Куба, Монголия, Намибия, Нигер, Никарагуа, Новая Зеландия, Перу, Сомали, Судан, Танзания, Того, Уганда, Чад, Чили, Экваториальная Гвинея и др.

4. Международная торговля продовольственными товарами.

В международной торговле к продовольственным товарам, в соответствии с Международной стандартной торговой классификацией (МСТК), относят:

- продовольственные товары и живых животных: живые животные, мясо и мясопродукты; молочные продукты и яйца; рыбы и морепродукты;

- зерновые и продукты из зерна, овощи и фрукты; сахар и мед; кофе, чай, какао, специи; корма для скота; различные продовольственные товары; напитки и табак;

- масличные;

- жиры, масла, воски растительного и животного происхождения.

На мировом рынке продовольствия основное место занимают товары разделов продовольственные товары и живые животные, а также жиры, масла, воски растительного и животного происхождения. Быстрыми темпами развивается торговля продовольствием, готовым к употреблению.

Основные экспортеры и импортеры на мировом рынке отдельных видов продовольствия представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экспортеры и импортеры на 13 рынках продовольствия

Наименование рынка	Основные экспортеры (Е) и импортеры (И)
1. Рынок живых животных, в т.ч.: - крупного рогатого скота; - овец; - свиней.	США, Канада, страны ЕС Е: Австралия, Турция И: Ближний Восток
2. Рынок мяса, в т.ч.: говядина и телятина; свинина; баранина и козлятина; мясо птицы	Е: Австралия, Бразилия, ЕС, США, Аргентина Е: Дания, Канада, США, страны Бенилюкса Е: Австралия, Новая Зеландия Е: США, ЕС, Бразилия; И: Россия, Китай, ЕС, страны Бы. и С. Востока
3. Рынок молочных продуктов, в т.ч.:сливочного масла;сыра;молока (сухого или порошка конденсата).	Е: страны ЕС, Новая Зеландия, США, Австралия, Аргентина
4. Рынок яиц	Е: США, Китай, Нидерланды (свыше 70% мирового экспорта). И: Япония, страны ЕС, Канада, Гонконг.
5. Рынок зерновых, в т.ч.: - пшеницы; - кукурузы - риса	Е: США, Канада, Австралия, Аргентина, Украина, страны ЕС. И: Мексика, США, СНГ, Япония, КНР, ЕС, Бразилия, Египет, Индонезия, Алжир. Е: США Е: Таиланд, Вьетнам, КНР, Пакистан. И: Индонезия, Ирак, Нигерия, Ирак
- ржи	Е: ЕС, Канада И: Япония, Польша, Респ. Корея, КНР, США
6. Рынок цитрусовых и бананов	Е: Средиземноморские страны, Лат. Америка. И: страны Европы и Северной Америки.
7. Рынок сахара	Е: Куба, Бразилия, Китай, Индия (из сахарного тростника) Тенденции развития рынка и цен зависят от объемов производства и размеров закупки сахара Россией и Китаем.
8. Рынок маслосемян, растительных масел, в т.ч.: - соя; - рапс - подсолнечник (семена) - оливковое масло - арахисовое масло	Е: США, Китай, Бразилия, Аргентина И: европейские страны, Япония. Е: Канада, Австралия, СНГ, США Е: Центральная Европа, Россия, Украина, США, Аргентина И: ЕС, Турция Е: ЕС, Испания, Италия, Греция, Тунис. И: ЕС, США, Сирия, Марокко. Е: Сенегал, Аргентина, КНР, Индия, США. И: ЕС, Индонезия, Канада, Россия, Мексика, Япония, страны Северной Африки
9. Рынок рыбьего жира	Е: Перу И: Норвегия, ЕС, Канада, Мексика, Япония
10. Рынок табачного листа	Е: Бразилия, США, Зимбабве, Китай, Италия, Индия И: Великобритания, Германия, Россия, США, Япония, Нидерланды.
11. Рынок чая	Е: Индия, КНР, Шри-Ланка, Индонезия. Предложение чая высших сортов на мировом рынке сокращается. Усиливается конкуренция между основными импортерами, что вызывает рост цен на чай и сокращения его потребления
12. Рынок какао	Е: Кот-д'ивуар, Гана, Нигерия, Индонезия, Бразилия И: США, Германия, Нидерланды, Великобритания, Швейцария. Страны-экспортеры с целью регулирования рынка заключили со странами-импортерами в 1972г. Международное соглашение по какао
13. Рынок кофе	Е: Бразилия, Колумбия, Мексика, Кот-д'ивуар, Индонезия, Индия И Германия, Япония, Франция, Италия, Испания

Среди регионов мира в экспорте продовольственных товаров лидируют Центральная и Южная Америка (23,8%), Северная Америка (9,0%), Европа (8,8%).

На рынках продовольствия существует ценовая проблема, потому что цены подвержены значительным колебаниям, которые трудно спрогнозировать. Ценообразование на рынках продовольствия характеризуется рядом особенностей: цены на отдельные продовольственные товары ориентируются на биржевые цены или цены аукционов; цены отличаются нестабильностью; множественность цен в связи с наличием различных сортов, центров торговли, различиями в сроках поставки; сильное влияние конкуренции со стороны искусственных и синтетических заменителей; влияние внешнеторговой политики.

5. Мировые рынки сельскохозяйственного сырья.

На мировом рынке сельскохозяйственного сырья представлены такие товарные группы раздела 2 МСТК: кожи, меха; каучук, пробка и дерево; целлюлоза и макулатура; текстильные волокна и отходы; сырье животного и растительного происхождения, в другом месте не поименована.

Мировой экспорт сельскохозяйственного сырья по регионам мира составляет, млрд. долл.): Северная Америка - 251, Центральная и Южная Америка - 206, Европа - 670, Африка - 59, Ближний Восток - 32. Азия - 382.

Рынки сельскохозяйственного сырья развиваются под влиянием тех же макроэкономических факторов, что и рынки продовольствия. Лидирующие позиции занимают натуральный каучук, дерево, хлопок, шерсть.

Центром мирового производства *натурального каучука* является Юго-Восточная Азия. К крупнейшим производителям относятся Таиланд, Индонезия, Малайзия.

Основные импортеры натурального каучука - промышленно развитые страны (на страны Америки приходится 23% мирового потребления, Европы - 18%, Японию - 12%) и азиатские страны, которые развиваются.

Динамику цен на натуральный каучук определяет увеличение или снижение запасов под влиянием соотношения спроса и предложения. Сокращение мировых запасов обусловило сейчас резкое повышение цен на этот товар.

Контроль за стабильностью цен на рынке натурального каучука осуществляет Международная каучуковая организация (ИМКО), которая создана в 1980 г.

Мировое производство *лесных товаров* постоянно растет. Наиболее динамично эта отрасль развивается в США и Канаде.

В структуре ассортимента лесных товаров в последние годы произошли изменения: повысилась доля сырья для целлюлозно-бумажного производства и дров и снизилась доля сырья для механической обработки древесины.

В международной торговле *текстильными волокнами* около половины приходится на хлопок (волокно). Мировое производство хлопка составляет 27,4 млн. т в год. Основные производители - Китай, Индия, США, Бразилия, Австралия, Узбекистан, которые производят около 87% хлопка в мире. Самые крупные потребители - Китай, Индия, Пакистан, Турция, Бангладеш.

Ведущими центрами мировой торговли хлопком является Нью-Йоркская биржа хлопка, Чикагская биржа риса и хлопка и посреднический рынок Ассоциации хлопка в Ливерпуле.

К самым дорогим видам текстильного сырья относится шерсть. Мировое производство шерсти составляет около 2 млн. т в год, а доля в общем объеме потребления всех текстильных волокон — около 5%. Основные производители шерсти: Австралия, Новая Зеландия, Аргентина, Уругвай, ЮАР, СНГ. Важную роль в торговле шерстью играют аукционы и торговые дома.

6. Мировые рынки руд и металлов.

Рынок руд и металлов включает рынок черных металлов и рынок цветных металлов, среди которых к лидерам относятся: рынок стали (52,7%), золота (14,9), меди (9,6), алюминия (7,6), серебра (2,1), никеля (2,0%). Мировой рынок металлов за последние пять лет в среднем вырос на 28%. Самые высокие темпы прироста наблюдаются по рынку золота (212%), серебра (182), олова (47), стали (25), меди (22%).

На мировом рынке цветных металлов основными экспортерами и импортерами выступают:

- рынок медных концентратов и рафинированной меди: экспортеры - США, Чили, Португалия, Филиппины, Россия, Канада, Казахстан; импортеры - Япония, Германия, Испания, Республика Корея;

- рынок алюминия: экспортеры - Россия, Австралия, Норвегия, Бразилия; импортеры - Япония, США, Германия, Италия, Бельгия, Франция, Нидерланды, Великобритания;

- рынок рафинированного свинца: экспортеры - Австралия, Канада, Мексика; импортеры - США, страны ЕС;
- рынок цинковых руд и концентратов: экспортеры - Канада, Швеция, Перу, Мексика; импортеры - Германия, Франция, Бельгия, Япония;
- рынок оловянных концентратов и рафинированного олова: экспортеры - Австралия, Перу, Боливия, Канада; импортеры - страны ЕС, США, Япония;
- рынок никеля: экспортеры - Канада, Новая Каледония; импортеры - Япония, США, Германия;
- рынок золота: экспортеры - ЮАР, США, Австралия, Канада. Особенностью рынка цветных металлов является отсутствие мировых цен на сырье цветных металлов. Это связано с наличием большого разнообразия качественных характеристик исходного сырья. Цены на сырье напрямую зависят от цен на рафинированный металл.

7. Мировые рынки топлива.

Мировой рынок топлива включает торговлю товарами такими как: уголь, кокс, брикеты; нефть, нефтепродукты и подобные им товары; природный и искусственный газ; электрический ток.

Ведущая роль на этом рынке принадлежит нефти (около 40% мирового производства и потребления), каменному углю (около 31%), газа (около 23%).

До крупнейших экспортеров *нефти и нефтепродуктов* относятся Саудовская Аравия (17,6%), Россия (14,8%), Нигерия (6,5%), Иран (5,6%), а импортеров - США (21,9%), Китай (11,2%), Япония (8,3%).

ОПЕК обеспечивает 36,5 % общего спроса на нефть стран-потребителей. На ближайшие 5 лет этот показатель вырастет до 40 % и в течение 10 лет превысит 50 %. Согласно прогнозу, спрос на нефть увеличивается в среднем на 1,6 % ежегодно и к 2030 г. составит 120 млн. барр. на сутки. Для обеспечения такого роста спроса понадобятся большие инвестиции. Свыше 60 % прироста потребности нефти будет приходиться на развивающиеся страны (особенно азиатские). Доля развивающихся стран в мировом спросе повысится в 2030г. до 43 %.

В следующем десятилетии нефть с долей в 40 % сохранит доминирующую роль в глобальном потреблении первичных энергоносителей. ее цена останется эталоном на мировом рынке топливно-энергетических товаров.

Международная торговля *каменным углем* имеет тенденцию к расширению. За последние 10 лет обороты рынка угля выросли почти на 50% и в 2013 г. составили 1млрд т. Это связано с тем, что запасы угля в мире велики и они относительно легкодоступны; есть возможность диверсифицировать его поставки; он находит сбыт по всему миру по достаточно стабильным ценам.

Основными экспортерами угля являются Австралия, США, ЮАР, Индонезия, Южная Америка, Канада, СНГ, а импортерами - страны Западной Европы, Япония, Южная Корея, Тайвань.

В ценовой борьбе на мировом рынке выигрывают страны, добывающие уголь открытым способом (ЮАР, Австралия).

Мировой рынок *природного газа* развивается под влиянием изменений на рынке жидкого топлива. Особый интерес проявляется к сжиженному природного газа, поскольку его использование на электростанциях, в автомобилях, самолетах, вертолетах постоянно растет. Торговля сжиженным газом сосредоточена в основном в Азиатско-Тихоокеанском регионе и составляет около 75% мировой торговли этой продукцией. Мировой экспорт сжиженного газа составляет около 90 млн т., а стоимость его мирового товарооборота превышает 10 млрд. долл.

До 2020г. доля газа в мировом энергообеспечении вырастет до 26-28 %, а уголь - будет находиться в пределах 19-24%.

Ведущие экспортеры природного газа в континентальные западноевропейские страны - Россия, Норвегия, Нидерланды.

Сейчас за счет нефти, газа и угля покрывается 85 % спроса на энергию, а через 50 лет их суммарная доля составит 60 %.

Мировой экспорт топлива по регионам мира составляет (млрд. долл.) : Северная Америка - 400, Центральная и Южная Америка - 323, Европа -822, Африка - 382, СНГ - 521,Ближний Восток - 847, Азия - 700.

Чтобы стабилизировать развитие международной торговли сырьем, страны заключают различные международные соглашения:

- стабилизационные соглашения, предназначенные для обеспечения стабилизации и равновесия спроса и предложения. Ими предусматриваются квоты на объем сырья. Они заключаются в отношении меди, олова, цинка, никеля, алюминия, кофе, какао, каучука;

- административно-товарные соглашения, предназначенные для статистического анализа сырьевых рынков и выработки рекомендаций по ведению торговли отдельными видами товаров, например, сахаром, пшеницей и другими зерновыми;

- международные товарные соглашения по мерам развития, которые предназначены для создания и развития экспортоориентированных производств сырья. Они заключаются, например, для джута, древесины ценных пород, растительным и оливковым масла и др.

8.Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием

Предприятия и организации России при закупке продукции зарубежных фирм наряду с непродовольственными товарами определенное внимание уделяют приобретению некоторых видов машин и технологического оборудования, необходимого для оснащения и модернизации своих производств.

В международной торговле используется термин «непродовольственные товары» для характеристики трех групп товаров в зависимости от их назначения.

1. Непродовольственные товары, необходимые для использования в качестве полуфабрикатов и комплектующих деталей в различных отраслях промышленности. Их называют товарами промышленного назначения: металлопрокат, подшипники, комплектующие узлы, агрегаты, станки и т.п.

2. Товары, используемые для удовлетворения личных потребностей населения или товары широкого потребления – обувь, одежда, белье, посуда, культтовары, товары длительного пользования и др.

3. Товары, необходимые для удовлетворения социально-бытовых потребностей общества – для здравоохранения, для защиты окружающей среды, дорожного строительства и т.д.

Чем выше доля готовых изделий в экспорте, тем эффективнее участие страны в мировых хозяйственных связях, в международном разделении труда.

Поставка машин и оборудования в готовом к эксплуатации виде наиболее распространена при продаже транспортных средств, изделий машиностроения и культурно-бытового назначения (рис. 5).

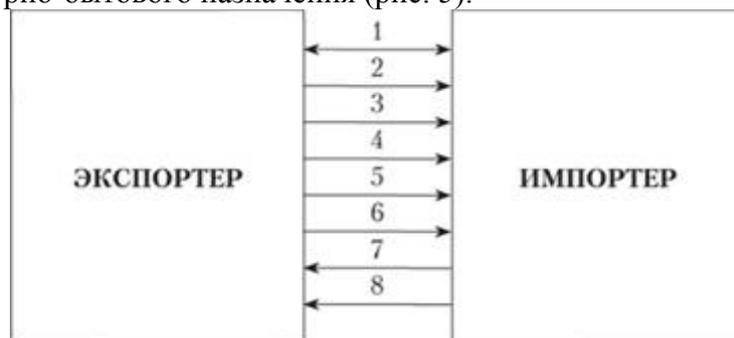


Рисунок 5 – Осуществление операций между экспортером и импортером при поставке машин и оборудования:

1 – заключение контракта между экспортером и импортером на поставку машин и оборудования;

2 – поставка по контракту;

3 – монтаж оборудования и другой техники;

4 – обучение персонала для работы на поставляемых машинах и оборудовании;

5 – гарантийное обслуживание техники;

6 – техническое обслуживание;

7 – оплата по исполненному контракту;

8 – возврат бракованной продукции

Техническое обслуживание (ТО) – это комплекс мероприятий, выполняемых экспортером по поддержанию оборудования, закупленного импортером, в рабочем состоянии и обеспечению преемственности при замене устаревшего оборудования новым. Техническое обслуживание осуществляется поставщиком по всему комплексу услуг не только в своей стране, но и в других государствах.

Техническое обслуживание состоит из следующих элементов:

- изучение особенностей эксплуатации машин и оборудования в стране импортера;
- разработка и издание технической документации на языке покупателя;
- подготовка и обучение ремонтно-эксплуатационного персонала на достаточно высоком квалификационном уровне;
- строительство и развертывание в стране покупателя учебных пунктов, гарантийных пунктов ремонта, складов запасных частей, консультационных пунктов, станций технического обслуживания и т.п.;
- создание дифференцированной системы технического обслуживания:
 - а) ТО непосредственно изготовителем уникального современного оборудования, представляющего большую ценность для фирмы;
 - б) ТО через посредников обычного оборудования, не содержащего коммерческой тайны;
 - в) ТО самим потребителем наиболее известного и простого оборудования;
 - г) обеспечение запасными частями в течение всего срока службы.

Как правило, стоимость запчастей в 2–2,5 раза больше тех, которые находятся в собранной машине. Со временем эксплуатации число потребляемых запчастей растет, и очень важно правильно рассчитать их набор на два-три года. Весьма желательно для импортера в контракте заложить пункт, в котором бы предусматривалась поставка запчастей хотя бы в течение трех лет после его исполнения.

Экспорт продукции в разобранном виде (машины, оборудование, мебель, строительные конструкции и т.д.) выгоден, так как таможенные пошлины на детали, конструкции ниже, чем на готовое изделие. Кроме того, правительства ряда стран, опасаясь подрыва собственной экономики, иногда запрещают ввоз целого ряда готовых изделий.

Ввоз деталей и конструкций выгоден для ряда стран, так как способствует развитию дополнительных производств по сборке изделий.

Выгодна также и транспортировка деталей. Например, детали трактора перевезти на судне дешевле в два-три раза, чем сам трактор.

При поставке узлов и деталей следует соблюдать следующие дополнительные требования на организацию производства и коммерческой деятельности:

- продукция делится на такие узлы и детали, сборка которых не требует высокой квалификации рабочих;
- точность изготовления отдельных частей должна устранить подгоночные работы;
- обеспечение экономии на транспортных издержках;
- своевременность поставок узлов и деталей;

- оптимизация запасов узлов и деталей на складах за границей.

Существенный вклад в эту форму сотрудничества вносит прогрессивная сборка, которая предусматривает организацию сборочного производства готовой продукции из импортных узлов и деталей. Одновременно экспортер содействует импортеру в организации собственного производства отдельных деталей и запчастей, продает лицензию на саму продукцию и поставляет необходимое технологическое оборудование.

Поставка узлов и деталей дает возможность импортерам начать выпуск готовой продукции за счет налаживания собственного производства.

Готовая продукция, предназначенная для конечного потребления, передается, например, путем подписания контрактов непосредственно между сбытовыми организациями производителями и потребителями товаров или через посредников.

Комплектное оборудование означает набор машин и механизмов для определенного технологического процесса. Экспортер осуществляет монтаж и доводку оборудования. Уровень комплектности оборудования в настоящее время довольно высок и может представлять собой комплекс оборудования для цеха или небольшого завода.

Поскольку цены могут оказаться весьма большими, то возникает необходимость авансирования и кредитования импортера. Соотношение аванса, оплат наличными и кредита примерно следующее: 10% – аванс в течение 30–90 дней со дня подписания контракта, 10% покупатель выплачивает наличными, а 80% средств за счет кредита сроком на 7–10 лет, при этом банковская гарантия должна составить 15–30% от суммы контракта, при подписании которого контрагенты приходят к консенсусу, согласовав 80–90% средств, требуемых сметой.

В настоящее время имеется отставание технического уровня многих видов отечественной продукции от требований мирового рынка.

В связи с этим в России импорт машиностроительной продукции превышает экспорт в несколько раз. Основные причины неблагоприятного положения в машиностроении такие: низкие темпы внедрения в технологию результатов научно-исследовательских и конструкторских работ, неудовлетворительные технико-экономические характеристики и низкое качество, высокая материало- и энергоемкость, низкий уровень технического обслуживания и нехватка запчастей, неудовлетворительная договорная дисциплина, слабое участие в международной кооперации и специализации; несоблюдение, недоучет рекомендаций международных организаций по стандартизации; уход от требований международных рынков.

В связи с этим необходим комплекс мер по улучшению конструкторских, технологических работ и по совершенствованию коммерческой работы на внешнем рынке, а также следует использовать различные пути приспособления продукции к требованиям зарубежных импортеров.

Наиболее простой путь – это выбор отечественной модели, отвечающей внутренним стандартам и соответствующей требованиям внешнего рынка. Но в этом подходе преобладает элемент случайности, а не закономерности, и такой путь нельзя считать основным.

Следующий путь предполагает адаптацию серийной продукции к требованиям рынков. Такой подход успешно можно осуществить, если расхождения качественных параметров серийной продукции и требований к пей невелики и легко поддаются корректировке.

Весьма практичным подходом для освоения требований внешнего рынка является участие российских предприятий в международной кооперации при изготовлении экспортной продукции.

Одним из главных направлений следует считать разработку и изготовление товаров в полном соответствии с рекомендациями международных организаций по стандартизации.

Перспективным направлением является выход на передовые рубежи в производстве или технологии и завоевание позиции законодателя моды, технологии, изделия. В России такие возможности имеются благодаря разработкам ученых военно-промышленного комплекса и в сфере космических исследований, создавших немало уникальных высокоточных технологий.

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение экспортным, импортным, реэкспортным и реимпортным операциям.
2. В чем заключаются особенности международной торговли сырьевыми товарами?
3. Назовите особенности торговли сырьевыми товарами.
4. Назовите этапы осуществление операций между экспортером и импортером при поставке машин и оборудования.
5. Особенности торговли промышленными товарами, машинами и оборудованием.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)

1. ЭБС "Znanium " : Рагулина Ю. В. Международная торговля: Учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Бакалавриат).
2. ЭБС "Znanium " : Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 528 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат).
3. ЭБС "Znanium " : Халевинская Е. Д. Международные торговые соглашения и международные торговые организации: Учебное пособие / Е.Д. Халевинская. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с.
4. ЭБС "Znanium " : Руднева А. О. Международная торговля: Учебное пособие / А.О. Руднева. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 234 с.
5. ЭБ "Труды ученых СтГАУ": Воробьева, Н. В. Мировая экономика и международные экономические отношения [электронный полный текст] = World economy and international economic relations : учеб. пособие / Н. В. Воробьева, И. В. Козел ; СтГАУ. - Ставрополь : АГРУС, 2014. - 331 КБ.