

Организация и управление исполнением сделки по импорту молочного оборудования

Виктор Петрович МЕДВЕДЕВ,
доктор военных наук, профессор,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
кафедра менеджмента и маркетинга, профессор,
тел. 8(499) 143-25-41;

УДК 339.5
ББК 65.428
М-420

DOI: 10.24411/2072-8042-2021-2-66-75

Ирина Владимировна ГРИШИНА,
доктор экономических наук,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
Совет по изучению производительных сил -
Заместитель Председателя,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ
(119571, Москва, пр-т Вернадского, 82, стр.1),
Институт прикладных экономических исследований -
ведущий научный сотрудник,
E-mail: grishinaiv@mail.ru

Аннотация

Авторы рассматривают в статье организацию и управление процессом реализации внешнеторговой операции по импорту в Россию зарубежного технологического оборудования сельскохозяйственного назначения. Дается информация по международной торговле этим оборудованием и динамике импорта его в Россию. Выявлены отдельные, наиболее важные аспекты переговоров, получения скидки с цены оборудования, осуществлен примерный расчет формирования расходов покупателя на оплату товара и расходов по его доставке до склада покупателя, отмечена важность управления процессом технического обслуживания купленного технологического оборудования, в частности, гарантийного и послегарантийного обслуживания.

Ключевые слова: оборудование для получения и переработки молока, технологическое оборудование сельскохозяйственного назначения, импорт технологического оборудования сельскохозяйственного назначения в Россию, экспортеры оборудования сельскохозяйственного назначения, мировой рынок.

Stages of Concluding an Import Contract for Dairy Equipment and its Execution

Viktor Petrovich MEDVEDEV,

*Doctor of Military Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy
(119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A),*

Department of Management and Marketing, Professor, phone: 8 (499) 143-25-41;

Irina Vladimirovna GRISHINA,

*Doctor of Economic Sciences, Russian Foreign Trade Academy
(119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A),*

Council for the Study of Productive Resources - Deputy Chairman;

Russian Academy of National Economy and Public Administration

*(119571, Moscow, Vernadskogo Pr., 82, p. 1), Institute of Applied Economic Research -
leading researcher, E-mail: grishinaiv@mail.ru*

Abstract

The article deals with the imports of foreign technological equipment for agricultural purposes to Russia. An overview of the international trade in this kind of equipment and of the changes in its imports to Russia is presented. The authors consider the stages of concluding a foreign trade contract and its execution. Some of the most important aspects of the negotiations, in particular on getting a discount on the price of the equipment, are revealed. Approximate costs and expenses the buyer - payment for the equipment and its delivery to the buyer's warehouse - are assessed. The importance of supervising the maintenance of the purchased manufacturing equipment, in particular the warranty and after-sale service, is noted.

Keywords: equipment for the production and processing of milk, technological equipment for agricultural purposes, imports of technological equipment for agricultural purposes to Russia, exporters of technological equipment for agricultural purposes, world market.

ВВЕДЕНИЕ

Для современного этапа международной торговли характерно динамичное развитие товарного обмена производственным оборудованием. Удельный вес машинотехнической продукции в мировом экспорте составляет примерно 40%. Высокие темпы развития мирового экспорта машин и оборудования основывается на использовании международного разделения труда, существенном уменьшении жизненного цикла многих машинотехнических изделий, их относительно быстром устаревании, использовании государственной поддержки экспорта во многих государствах.

Быстро растет экспорт оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции, в частности молокодоильного оборудования для животноводческих ферм. За период 2015-2019 гг. объем мирового экспорта молочного оборудования



(для дойки и переработки молока) увеличился с 1,7 до 2,2 млрд долл., в том числе из Нидерландов – с 335 до 455 млн долл., из Дании – со 110 до 165 млн долл., из Италии – со 111 до 129 млн, но наиболее быстро он увеличился из Швеции – с 44 до 265 млн долл.¹

В международный товарооборот вводятся многие новые товарные позиции. Повышается роль государственных учреждений, которые активно помогают развитию производства новых товаров.

Осуществление ввоза иностранного оборудования играет весьма существенную роль в развитии национальной экономики. Импортные операции включают покупку товаров за границей, а также реализацию различных работ, предоставление услуг зарубежными фирмами покупателям из России.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ ИМПОРТНОГО КОНТРАКТА

Импорт высокосовременного оборудования, современных технологий необходим для решения задач технического перевооружения нашего производства и обусловлен тем, что производство продукции на требуемом техническом уровне в нашей стране сопряжено со значительными финансовыми затратами, т.е. экономически необоснованно. Важен и временной фактор – возможность ускорения научно-технического развития на основе импортированных технологий и оборудования.

Что касается непосредственно доильного оборудования, то поставки его из-за рубежа в последние годы неуклонно увеличивались. В 2015-2019 гг. его импорт в Россию вырос с 68 млн до 103 млн долл. Крупными игроками на российском рынке доильного оборудования являются компании DeLaval (Швеция)², GEA Farm Technologies (Германия), бывшая WestfaliaSurge, датская S.A. Christensen&Co, а также компании Польши и Италии.

Увеличение импортных поставок оборудования способствует постепенному росту молочной продуктивности в отечественном животноводстве. Спрос на доильное оборудование на внутреннем рынке растет в связи со строительством новых и техническим перевооружением действующих молочно-товарных ферм.

В России насчитывается несколько сот предприятий, занимающихся получением и переработкой молока. Удовлетворением их потребностей в поставках импортного доильного оборудования в период централизованного управления экономикой занимались внешнеторговые объединения. В настоящее время, в связи с либерализацией внешнеэкономических связей, фермеры и фермерские объединения могут самостоятельно закупать оборудование на внешнем рынке. Однако из-за нехватки опыта многие из них обращаются к специализированным торговым компаниям, которые уже приобрели необходимые навыки по обсуждению и подготовке контрактов международной купли-продажи товаров. Таким образом объединения фермерских хозяйств обеспечивают свои импортные потребности.

Ранее в период монополии внешней торговли выходить на переговоры имело право только специализированное внешнеторговое объединение, а ныне – любая национальная компания, не имеющая ограничений по характеру производимой продукции.

С организационной точки зрения в крупной ферме, в фермерском или чисто торговом объединении создаются один или несколько отделов по торговым операциям, в том числе и по внешнеторговым. Менеджер, отвечающий за приобретение новой техники, обычно посещает специализированные выставки и ведет досье на все компании, поставляющие требуемое оборудование. При поступлении заявки на приобретение оборудования менеджер согласовывает с заказчиком необходимые технические параметры требуемого оборудования и высылает в адрес фирм-поставщиков по электронной почте запросы, в которых информирует о желании приобрести оборудование. Как правило, подобные запросы направляются в 5-10 адресов, исходя из того, что половина фирм может по каким-либо причинам не ответить или ответить с задержкой. Если фирма-поставщик дает полный ответ с указанием цены (обычно прейскурантной, с которой конечный покупатель добивается скидки), то далее происходит выбор 2-3 поставщиков, которых приглашают на адрес регистрации торговой компании для проведения конкретных переговоров по характеристикам и цене. Обычно к этой дате разрабатывается конкурентный лист и рассчитывается возможная величина получения скидки на уторгование (в дальнейшем в результате переговоров можно получить и скидку на технические характеристики, которая определяется на основе формулы Берима). Довольно редко удается решить все вопросы в один день. Переговоры могут длиться несколько дней, откладываться на месяц – два, а потом возобновляться. Поступившие ответы обсуждаются с представителями заказчика, анализируются технические характеристики и стоимость оборудования. После этого фирме направляется заказ, в ответ на который компания-поставщик высылает полное коммерческое предложение.

Рассмотрим на конкретном примере деятельность такой компании-импортера. Назовем ее с целью сохранения коммерческой тайны компанией «МолПродукт-Импорт-1»³. Она представляет интерес с точки зрения организации и управления внешнеэкономическими операциями. Эта компания, независимо от того – ведет она производственную деятельность или нет – занимается импортными поставками доильного оборудования, в частности, зарубежного производства на российский рынок.

Современная международная торговля оборудованием имеет ряд специфических характеристик, в частности: в нее поступают созданные и изготовленные новые машинотехнические изделия и технологические процессы, операции, которые связаны с повышением затрат на НИОКР; происходит включение в торговлю с зарубежными странами новых товаров – электронных изделий, устройств автоматической обработки информации и т.д.; повышаются требования к обеспечению



безопасности применения новых устройств; возрастает уровень требований к поставкам запасных частей, техническому обслуживанию, к соблюдению сроков гарантии.

Существенным фактором успеха в рыночном соперничестве становится конкурентоспособность товара: по уровню цены, по составу и величине технических характеристик, по длине сроков гарантийного обслуживания и поставке запасных частей, по стоимости эксплуатационных расходов.

Повышению объема торговли машинотехнической продукцией содействует тот факт, что происходит сокращение срока старения этой группы товаров. Крупные продавцы, стремятся заменить свои изделия до наступления физического износа путем выкупа их по остаточной стоимости и поставки новейшего оборудования с доплатой соответствующей разницы в ценах покупателем. Торговля поддержанным оборудованием занимает значительное место в мировой торговле оборудованием. Также в последнее время стали актуальны арендные операции (лизинг). Торговля оборудованием представляет собой сложный процесс изучения товара, его технических характеристик, параметров, сроков эксплуатации, возможностей обслуживания и т.д.

В российской компании процессу организации управления контрактным ценообразованием уделяется большое внимание. При этом важной особенностью при торговле оборудованием является не только цена товара, но и цена потребления, т.е. затраты (эксплуатационные расходы) покупателя, которые он будет нести в течение всего срока службы оборудования.

ПРИМЕР ИСПОЛНЕНИЯ СДЕЛКИ ПО ИМПОРТУ МОЛОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Первым шагом в организации процесса заключения контракта является направление запросов нескольким компаниям с целью получения оферты с наименьшей ценой. Рассмотрим на конкретном примере процесс исполнения сделки по импорту молочного оборудования.

В российской компании было проведено совещание по отбору наиболее привлекательных поставщиков и были выбраны фирмы Milk-Export-1 (цена предложения составила 200 тыс. евро), Milk-Export-2 (цена – 230 тыс. евро) и Milk Export-3 (цена – 250 тыс. евро). По результатам совещания было решено выйти на переговоры с компанией Milk-Export-1. Ей было направлено приглашение прибыть на переговоры. Перед этим было организовано обсуждение конкурентного листа. В ходе переговоров компании было высказано мнение о необходимости снижения цены предложения на 9,7% из-за необходимости учета снижения конъюнктуры рынка и предыдущего опыта отношений, когда компания делала аналогичную скидку с цены предложения. Обсуждение вопроса продолжалось три дня. Наконец, фирма согласилась с условием обучения обслуживающего персонала в учебном центре фирмы во Франции.

Российская компания заключила контракт купли-продажи оборудования с фирмой-поставщиком на условиях DAP – Incoterms 2020 (англ. delivered at place, доставка до места) – поставка товара к месту назначения с возложением обязанностей по уплате импортных пошлин и налогов в адрес государства-получателя на покупателя, т.е. используется так называемое «максимальное» условие поставки, при применении которого все расходы и риски по доставке товара в указанный покупателем пункт назначения, в качестве которого выступает региональная таможня (терминал), лежат на продавце. Это означает, что в цену оборудования, согласно контракту, входят цена изготавливаемого доильного оборудования, упаковка, транспортно-экспедиционные расходы по доставке данного оборудования до России и по России до географической точки, указанной в контракте, страхование груза до момента передачи оборудования покупателю. При этом, согласно условиям платежа по контракту, российская компания-импортер должна оплачивать 50% стоимости оборудования авансовым платежом, выполняемым банковским переводом, после чего оборудование укомплектовывается и в течение двух недель поставляется покупателю.

Цены в рассматриваемых контрактах выражены в валюте, согласованной во время переговоров. В результате, например, стоимость доильной площадки «Система-1» 2*16 мест (то есть включающая 2 линии по 16 мест в каждой), согласно условиям контракта купли – продажи, составляет $200*90,3 = 182,6$ тыс. евро, а стоимость доильной площадки «Система-2» на 36 мест с оборудованием для управления доением и системой управления стадом составляет $400*90,3 = 361,2$ тыс. евро.

Курс евро, согласно контракту, определяется на дату оплаты по курсу ЦБ. Таможенные платежи составляют 5% от стоимости оборудования. НДС взимается с суммы стоимости оборудования, указанного в контракте с таможенными расходами. В силу положений нормативных документов, таможенная стоимость для расчета НДС равна результату сложения стоимости оборудования, зафиксированной в контракте, и таможенной пошлины. К дополнительным расходам, которые несет российская компания-импортер, относятся транспортные расходы на доставку доильного оборудования до склада в своем регионе, а также складские расходы на складе временного хранения (СВХ). В основном, это фиксированные суммы, которые меняются в зависимости от специфики каждого контракта. В одном из контрактов указанная сумма составила 40 000 рублей плюс НДС в размере 7200 рублей.

Если применить вышеуказанный подход к расчету цен на оборудование, поставляемое зарубежной фирмой, то полные затраты российской компании-импортера на осуществление импортной операции будут включать: контрактную цену, таможенную пошлину, таможенный сбор, транспортные расходы до склада покупателя, НДС.



При установлении продажных цен на доильное оборудование на внутренний рынок российская фирма-импортер закладывает коэффициент рентабельности в 10% от суммы стоимости оборудования по контракту с таможенными расходами. Осуществление импортной операции будет иметь положительный экономический эффект, т.к. цена продажи на внутреннем рынке больше полных затрат импортера, а в абсолютном исчислении разность составит фактическую прибыль импортера.

В связи с тем, что российская компания по договоренности с иностранным поставщиком не только продает импортное оборудование на внутреннем рынке в России, но также занимается установкой и монтажом данного оборудования на месте у заказчика, то цены увеличиваются на стоимость монтажа, которая составляет 10-15% от стоимости оборудования.

НЕОБХОДИМОСТЬ ДОГОВОРА НА ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ИМПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Особенностью заключения подобных сделок по импорту является то, что организация и управление процессом исполнения внешнеторговых сделок на сложное и крупное технологическое оборудование сопровождаются предоставлением продавцом гарантийных обязательств. Высокий уровень сервиса, оказываемый продавцом, позволяет ему надеяться на расширение продаж оборудования на конкретном рынке в будущем.

Покупатель, приобретая современное дорогостоящее оборудование, не может допустить, чтобы простой или технические сбои в работе могли нанести огромные убытки. Поэтому, уровень сервиса и его надежность должны удовлетворить высокие требования покупателей.

После приемки оборудования, его монтажа и пуска в эксплуатацию необходимо организовать процесс технического обслуживания ввезенного оборудования. Он состоит из предпродажного сервиса (предпродажной доработки), которая включает: распаковку, расконсервацию, устранение возможных поверхностных повреждений, заправку горючесмазочными материалами, регулировку, демонстрацию работы агрегата (прибора) и т.д.

Предпродажная доработка предусматривает, по желанию покупателя (импортера), доукомплектовывание продукции некоторыми узлами и деталями, создание дополнительного комфорта при эксплуатации в зависимости от климатических условий страны покупателя. Приведение товара в соответствие с требованиями стандартов национального рынка.

После пуска оборудования в эксплуатацию организовывается техническое обслуживание в гарантийный период эксплуатации и техническое обслуживание в послегарантийный период. Гарантийный период предусматривает замену продавцом любой детали или устранение любого дефекта, произошедшего по вине завода-изготовителя, если правила эксплуатации не были нарушены покупателем.

Расходы в данном случае несет продавец. В послегарантийный период техобслуживание осуществляется на коммерческой основе и включает в себя следующие услуги: осуществление профилактических осмотров и проведение технических регламентов в соответствии с инструкцией завода-изготовителя; предоставление покупателю всей необходимой документации, связанной с правильной эксплуатацией оборудования; поставка запчастей в количестве, обеспечивающем надежную эксплуатацию; предоставление покупателю информации о всех новшествах и модернизации действующего оборудования.

В случае необходимости в послегарантийный период организуется закупка запасных частей. Торговля ими осуществляется по отдельным контрактам по ценам мирового рынка. Часто, при закупке оборудования, импортер требует включить в контракт комплект запасных частей, необходимых на первые 2-3 года эксплуатации оборудования, за отдельную плату. Торговля запасными частями более рентабельна, чем торговля основным оборудованием. Степень обеспечения запчастями поставляемого оборудования является существенным показателем конкурентоспособности технической продукции. Отсутствие запчастей или перебои в обеспечении ими наносят большой ущерб импортеру, порождает у покупателя неуверенность в надежности поставляемого оборудования, их качества, а, следовательно, и в надежности экспортера. Спрос на запчасти зависит от многих факторов: от количества и объемов, произведенного и поставленного оборудования; от степени возобновляемости и изношенности оборудования; от срока и условий эксплуатации; от природных (климатических) условий.

Запасные части, необходимые для технического обслуживания и ремонта, поставляются до тех пор, пока оборудование данного типа находится в эксплуатации. Своевременное обеспечение запчастями требует от экспортеров хорошо продуманной и организованной сети снабжения. В мировой практике применяется создание региональных складов запчастей или непосредственно самими компаниями-производителями или на условиях консигнации. Компании, которые организовали склады регионального плана и склады в соответствующих странах-импортерах, тщательно анализируют собственный опыт работы складов, производят регулярную оценку их деятельности, используя различные методы оценки эффективности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Продуманный процесс организации заключения сделок и управление процессом их исполнения обеспечивает значительный экономический эффект для импортирующей стороны, способствует повышению темпов экономического развития. При этом, уделяя внимание правильной организации контрактной работы, мы исходим из того, что страна-импортер может разработать и изготовить самостоя-



тельно любое необходимое оборудование, но использование международного разделения труда безусловно способствует ускорению процесса и приносит выгоду импортеру.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ List of exporters for the selected product. Product: 8434 Milking machines and dairy machinery (excluding refrigerating or heat treatment equipment) // http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643|||24||2|1|1|2|2|1|2|1|1

² DeLaval — шведская компания, которую в 1883 году основали Густаф де Лаваль и Оскар Ламм, ранее известная как Alfa Laval Agri. Компания является ведущим производителем оборудования для автоматизации процессов доения, кормораздачи и других технологических процессов молочных ферм. Является частью группы Tetra Laval Group, в которую также входят Tetra Pak и Sidel.

³ Здесь и далее, если не оговорено иное, реальные названия российских и зарубежных фирм изменены с целью недопущения утечки важной коммерческой информации.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Анализ внешнеторговых потоков доильных аппаратов и установок и оборудования для обработки и переработки молока // DairyNews.ru // https://www.dairynews.ru/news/analiz_vneshnetorgovyh_potokov_doilnyh_apparatorov_i.html

Бурмистров В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации. М., – Весть, 2012 – 416с.

Зарубежное доильное оборудование // <https://doilnye-apparaty.ru/articles/zarubezhnoe-doilnoe-oborudovanie.html>

Импорт и экспорт аппаратов доильных, оборудования для обработки и переработки молока в России в 2020 г. // <https://alto-group.ru/otchet/rossija/1215-import-i-eksport-apparatorov-doilnyh-oborudovaniya-dlya-obrabotki-i-pererabotki-moloka-v-rossii-v-2018-g.html>

Рынок оборудования для промышленного содержания крупного рогатого скота // <https://techart.ru/files/publications/dairyfarm.pdf>

Синецкий В.И. Основы коммерческой деятельности. М.: Юристъ, 2000. – 659 с.

Технологии внешнеторговых сделок. Под общ. Ред. К.В.Холопова, Ю.А. Савинова; ГОУВПО Всероссийская академия внешней торговли Минэкономразвития России. – М.: ВАВТ, 2016. - 359 с.

List of exporters for the selected product. Product: 8434 Milking machines and dairy machinery (excluding refrigerating or heat treatment equipment) // http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643|||24||2|1|1|2|2|1|2|1|1

BIBLIOGRAPHY:

Analiz vneshnetorgovy`x potokov doil`ny`x apparatorov i ustanovok i oborudovaniya dlya obrabotki i pererabotki moloka // DairyNews.ru // https://www.dairynews.ru/news/analiz_vneshnetorgovyh_potokov_doilnyh_apparatorov_i.html

Burmistrov V.N. Vneshnyaya trgovlya Rossijskoj Federacii. M., – Vest`, 2012 – 416 s.

Zarubezhnoe doil'noe oborudovanie // <https://doilnye-apparaty.ru/articles/zarubezhnoe-doilnoe-oborudovanie.html>

Import i e'ksport apparatov doil'ny'x, oborudovaniya dlya obrabotki i pererabotki moloka v Rossii v 2020 g. // <https://alto-group.ru/otchet/rossija/1215-import-i-eksport-apparatov-doilnyh-oborudovaniya-dlya-obrabotki-i-pererabotki-moloka-v-rossii-v-2018-g.html>

Ry'nok oborudovaniya dlya promy'shlennogo soderzhaniya krupnogo rogatogo skota // <https://techart.ru/files/publications/dairyfarm.pdf>

Sineczkij V.I. Osnovy` kommercheskoj deyatel`nosti. M.: Yurist`, 2000. – 659s.

Texnologii vneshnetorgovy'x sdelok. Pod obshh. Red. K.V.Xolopova, Yu.A. Savinova; GOUVPO Vserossijskaya akademiya vneshnej trgovli Mine`konomrazvitiya Rossii. – M.: VAVT, 2016. - 359 s.

List of exporters for the selected product. Product: 8434 Milking machines and dairy machinery (excluding refrigerating or heat treatment equipment) // http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|643||||24||2|1|1|2|2|1|2|1|1

