

Использование консигнации для расширения экспортных операций

*Анна Евгеньевна ГУДЗЕНКО,
МГИМО (У) МИД России
(119454 Москва, Вернадского просп., 76),
кафедра менеджмента и маркетинга - соискатель
e-mail: ann.gudzenko@yandex.ru*

УДК:339.564
ББК:65.428
Г936

DOI: 10.24411/2072-8042-2021-6-40-50

Аннотация

В представленном к публикации материале автор по новому рассматривает использование консигнации в международной торговле. Если ранее это был один из методов проникновения на один из внешних рынков для сбыта товаров с наименьшими издержками, то ныне консигнационные склады стали рассматриваться как площадки для развития экспортных поставок в другие государства. Автор анализирует сущность и особенности консигнации, а также возможности «прыжка» на рынки соседних государств. В качестве примера взяты консигнационные операции иностранных компаний в Объединенных арабских эмиратах и в частности в Дубае. Она рассматривает возможности расширения экспорта отдельных товаров с консигнационных складов в ОАЭ в страны Африки.

Ключевые слова: посреднические операции, консигнация, консигнационные склады, Объединенные арабские эмираты, Дубай, экспорт в третьи страны.

Use of Consignment to Expand Export Operations

*Anna Evgenyevna GUDZENKO,
Moscow State Institute of International Relations (University)
MFA Russia (Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454), Department of Management and Marketing - Postgraduate Student, e-mail: ann.gudzenko@yandex.ru*

Abstract

In the article, the author considers the use of consignment in international trade in a new way. If earlier it was one of the methods of penetration into a foreign market for the sale of goods with the lowest costs, now consignment warehouses are considered as platforms for increasing exports to other countries. The author analyzes the principle and features of consignment, as well as the opportunities for “jumping” into the markets of neighboring countries. As an example, the consignment operations of foreign companies in the United Arab Emirates and in particular in Dubai are overviewed. Export expansion opportunities for certain goods from consignment warehouses from the UAE to African countries are considered.

Keywords: intermediary operations, consignment, consignment branches, United Arab Emirates, Dubai, export to third countries.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СУЩНОСТЬ

В международной торговле выработано несколько методов ведения международного бизнеса. Среди них весьма заметное место занимают торговые операции с использованием посредников. Не останавливаясь на анализе всех методов посреднических операций, отметим возрастающую роль применения услуг посреднических компаний, работающих на принципах консигнации.

Консигнация в международной торговле – представляет собой метод поставки товаров на склад в стране назначения по контракту с оплатой поставленного товара после того, как за него получен платеж от конечного пользователя. При поставке товара на склад за рубеж обычно четко оговаривается срок соглашения. Консигнация может быть полной, при которой партнер в зарубежной стране обязуется полностью продать в договорный срок весь товар, а если какая-то часть его окажется не проданной, то этот партнер оплачивает ее и распоряжается по своему усмотрению. Второй вариант – частично возвратная консигнация предусматривает возможность возврата экспортеру определенной части непроданного товара. Конечно экспортер не очень рад возврату товара и прилагает усилия, чтобы импортер не делал этого.

Консигнация позволяет экспортеру уменьшить издержки по хранению товарных запасов, тем самым позволяя поддерживать конкурентоспособные цены на местном рынке. Однако, хотя отгрузка определенно может повысить шансы на продажу товара, иногда ее возможностями пренебрегают, надеясь на прямые продажи.

Подчеркнем, что консигнация – это особая модель бизнеса.¹ Отличительной чертой консигнации служит предоставление торгового финансирования исполнения сделки. Консигнационная купля-продажа – один из трех старейших, самых основных и наиболее распространенных методов торгового финансирования наряду с открытыми счетами и наличными авансом. В отличие от сделок с расчетом по открытому счету, который предпочтителен для импортеров (товар оплачивается лишь после того, как экспортер отправит его покупателю) и предоплаты, предпочтительной для продавцов (которые получают полную оплату за партию товаров до их отгрузки и, возможно, даже до того, как они будут произведены, в зависимости от характера товаров) консигнация – это самый выгодный способ финансирования импорта для импортеров, а для экспортеров – в ряде случаев – единственный метод проникновения на рынки, закрытые для прямых поставок покупателям.

Сущность использования метода консигнации заключается в том, что импортер размещает заказ на товары у экспортера. Стороны договариваются о цене на товары, но оплата товаров производится экспортеру только после того, как импортер получит товар и перепродает его своим клиентам.² Таким образом, импортеру никогда не приходится тратить собственные средства для финансирования сделки.



Что касается экспортеров, то они неохотно предоставляют импортерам условия консигнационной закупки, потому что это задерживает оплату товаров и значительно повышает вероятность не получить полную оплату вообще. Консигнационные закупки считаются экспортерами рискованными. По этой причине экспортеры стремятся предлагать услуги консигнации преимущественно своим постоянным клиентам.

Возможным компромиссным методом решения проблемы может быть предоплата. Но аванс является наиболее рискованным вариантом финансирования импорта для импортеров, поскольку импортер берет на себя все средства авансом без надежной гарантии того, что товары будут доставлены в соответствии с обещаниями и в хорошем состоянии. Для заключения сделки можно найти компромисс между двумя крайностями. Разумным компромиссом в этом случае может быть авансовый платеж, когда импортер вносит невозмещаемый депозит вперед, а экспортер отправляет товары на основании этого депозита. Затем импортер оплачивает оставшуюся часть стоимости, когда товар получен. Чтобы стимулировать импортеров экспортеры часто предлагают скидки, если платеж будет выполнен авансом.³

В последние годы для решения проблемы заключения и исполнения сделок на основе консигнации стали использоваться услуги специальных финансовых организаций.

Появление профессиональных финансовых компаний, предложивших сбалансированные решения, которые устраивали как экспортеров, так и импортеров, изменило международную торговлю. В настоящее время почти в 90% сделок международной торговли стороны полагаются на решения, предоставляемые сторонними провайдерами услуг торгового финансирования.

Консигнационная продажа – это договоренность в торговле, при которой продавец или грузоотправитель отправляет или передает свои товары покупателю или грузополучателю, не получая или не получая и не рассматривая указанные товары. Покупатель или получатель оплачивает стоимость полученного товара только при его продаже.

СРОКИ КОНТРАКТОВ

В некоторых случаях в контрактах консигнационной продажи может содержаться условие, что, если товар полностью или частично не будет продан в течение согласованного периода, например, через шесть или двенадцать месяцев с даты, когда покупатель или грузополучатель получит товар от продавца, непроданные товары будут вернуть продавцу.⁴

Сроки хранения товара на складе импортера четко определены в контракте, так же в контракте зафиксированы распределяемые доли от полученной выручки за вычетом его части комиссионных и понесенных расходов по управлению складом.

Если товары не проданы в течение определенного периода времени, то импортер, как правило, имеет право вернуть товары. Однако срок может быть продлен, если это разрешено соглашением. Кроме того, в контракте имеется оговорка о том, что импортер обеспечит выплату окончательного платежа экспортеру в виде выручки от продажи.

Отправитель отправляет товар на консервацию получателю, который получает право владения товаром и обязанность его хранения, включая управление складом. Рассмотрим специфику позиций сторон.

КОНСИГНАЦИОННЫЙ КОНТРАКТ ПРИ ЭКСПОРТЕ

Когда товары экспортируются на условиях консигнации, экспортер рискует из-за возможного риска того, что партнер (импортер или агентская компания-грузополучатель за границей) переведет выручку от продажи товаров. Вместе с тем, есть определенные преимущества осуществления сделки по экспорту на основе консигнации, покупатель может осмотреть товар лично, и если он удовлетворен только тогда, он согласится оплатить стоимость товара, в этом случае количество продаваемых товаров может превышать первоначальные планы. Агент или грузополучатель могут вычесть из выручки от продажи расходы, понесенные на хранение товаров, сборы за выгрузку, складские расходы, плату за обработку, и перевести оставшуюся сумму.

КОНСИГНАЦИОННЫЙ КОНТРАКТ ПРИ ИМПОРТЕ

На консигнацию могут быть переданы любые товары. При этом отгрузочные документы должны быть выписаны на имя импортера. Импортер должен соблюдать необходимые таможенные формальности, включая оплату соответствующих таможенных пошлин. Он представляет таможене и своему банку соглашение, заключенное с поставщиком о том, что импорт осуществляется на условиях консигнационной продажи. От покупателя требуется перевести деньги за импортированный груз в течение указанного периода времени с даты отгрузки или в течение определенного периода, согласованного с банком покупателя. Если какой-либо импортированный товар, ввезенный на условиях консигнации, остается непроданным у импортера, и если он возвращается поставщику путем реимпорта, то импортер может потребовать возврата таможенной пошлины, уплаченной во время ввоза.

Консигнация обычно рекомендуется только покупателям и продавцам с доверительными отношениями или уважаемым дистрибьюторам и поставщикам. Учитывая высокий риск, продавцы должны убедиться, что у них есть адекватное страховое покрытие, которое может покрыть утрату товара от начала процесса перевозки до окончательной продажи, так и уменьшить любые убытки, причиненные в случае неуплаты покупателем.



Ключевые коммерческие аспекты сделки:

- экспортер получает оплату только после того, как иностранный партнер продал товар конечному пользователю;
- консигнация дает возможность экспортеру выйти на новые рынки, и повысить объем продаж, в частности путем сокращения сроков доставки товаров;
- сотрудничество с партнером, имеющим авторитет на рынке, может служить основой достижения выигрыша в конкуренции на рынке;
- важным аспектом надежности консигнационной сделки является предоставлением импортером банковской или корпоративной гарантии платежа.

Поскольку при заключении контракта стороны имеют определенные сомнения относительно возможности продажи всех законтрактованных изделий, то по окончании срока консигнации могут возникать разнообразные ситуации. Предположим, что консигнатору Gulf merchandising company (ОАЭ) 20 музыкальных инструментов для последующей продажи конечному потребителю. Арабская фирма выплачивает немецкому партнеру аванс. После завершения периода консигнации выясняется, что арабский партнер смог продать только 18 инструментов и соглашается купить оставшиеся два по цене на 5% ниже рыночной. Компания-поставщик подтверждает согласие. После этого арабская фирма производит окончательную выплату за проданные товары, за вычетом аванса, понесенных расходов и комиссионных.⁵

Таблица 1

| Преимущества для грузоотправителя | Преимущества для импортера |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Увеличение продаж и прибыли, если экспортер перекладывает ответственность за товар на квалифицированного и опытного импортера | Импортер должен оплатить только те товары, которые проданы. |
| Поскольку право собственности на товар принадлежит экспортеру, он может в любое время вернуть эти товары в случае невыполнения обязательств со стороны импортера. | Иногда импортеру нужно оплачивать некоторые расходы, если это согласовано в соответствии с соглашением. |
| Затраты на хранение запасов экспортера снижаются, поскольку товары отправляются получателю и находятся в его распоряжении | Если импортер хорошо разбирается в товаре, он может продать товар быстрее, тем самым увеличив свою долю дохода. |

Внешнеторговая деятельность

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| В ряде случаев экспортер желал бы увеличить свои продажи, но у него нет возможности (времени и средств) продвигать свой товар на внешних рынках продукт; в этом случае ему выгоднее найти консигнатора. | В случае высокого спроса он может получить более высокий доход. Поскольку ему не нужно нести никаких расходов по доставке, а также потому что не нужно беспокоиться о времени выполнения заказа. |
| Если потенциальный консигнатор хорошо разбирается в покупателях, рынке, товаре, он может продать товар достаточно быстро. Следовательно, это приведет к увеличению продаж экспортера и увеличению его доли рынка. | |
| Недостатки для экспортера | Недостатки для импортера |
| Поскольку грузополучатель не является владельцем и не подвергается денежному риску, он может не воспринимать это соглашение всерьез. Следовательно, он может не всегда активно заниматься продажами. | Если импортер имеет плохую репутацию на определенном рынке, он не сможет легко продать товар. |
| Иногда экспортер оплачивает огромные транспортные расходы, отправляя большое количество товаров вместо того, чтобы платить за меньшие товарные поставки импортеру. Однако товар может продаваться, а может и не продаваться. Таким образом, если товар не продается, экспортер несет убытки, поскольку он остается владельцем. | Самым большим недостатком импортера является то, что он несет расходы по хранению товара. Этот товар может быть продан, а может этого и не случиться. Так что в случае нерезализации товара он терпит убытки. |
| Экспортер должен продолжать ждать платежа, что создает неопределенность в отношении того, когда и в какой сумме будет получена выручка от продаж от получателя. Таким образом, пока не произойдет продажа всех или некоторых, оговоренных в контракте товаров, экспортер должен ждать платежа, что приводит к дисбалансу денежных потоков. | Если импортер неоднократно не может продать товар вовремя, он может быть отклонен как посредник или получит меньшую комиссию. |
| Если продавец сам продает товар самостоятельно, он иногда может заработать сравнительно высокий доход, не делясь прибылью с консигнатором. | Если товар не продается и есть вероятность его порчи, консигнатор, возможно, будет должен его купить. |

Источник: Consignment // <https://legacy.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-6-Consignment>



МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СДЕЛКИ ПО ЭКСПОРТУ ЧЕРЕЗ КОНСИГНАЦИЮ

Если продавец уверен, что готов экспортировать товар партиями, то первым шагом является выбор иностранного партнера или транспортно-экспедиторской компании. Следующий шаг – обеспечить торговое финансирование сделки. То есть для исполнения консигнационной сделки важно подобрать наиболее подходящий метод финансирования, в частности позволяющий а) пополнить оборотный капитал экспортера, б) изыскать возможность использовать программу пополнения экспортного оборотного капитала, желательного гарантированной государством, и (в) страхование экспортных кредитов.

Многое, казалось бы, представляется ясным. Тем не менее, в ряде случаев при заключении консигнационного договора допускаются ошибки:

НЕВЕРНЫЙ ВЫБОР ЮРИСДИКЦИИ

Неверный выбор юрисдикции – одна из самых распространенных ошибок при выходе на рынок арабских стран, в том числе на рынок ОАЭ. Ошибка при выборе свободной экономической зоны в ОАЭ влечет за собой проблемы с реализацией бизнеса. В Эмиратах существует более 50 относительно независимых юрисдикций, каждая из которых имеет определенный набор функций, направленных на определенный бизнес. Несоответствие юрисдикций требованиям для ведения бизнеса может привести к тому, что привлекаемая в качестве партнера компания не сможет выполнить пожелания продавца и он не сможет осуществлять ранее запланированную коммерческую деятельность. Цена такой ошибки – общая стоимость регистрации и создания этой компании, колеблется в пределах от 11 до 30 тыс. долл.⁶

НЕВЕРНЫЙ ВЫБОР КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Выбор направления деловой активности, не согласующейся бизнес-лицензией, – вторая по частоте ошибка, которую допускают многие инвесторы. В ОАЭ существует более 2000 видов предпринимательской деятельности, для каждого из которых необходимо получить соответствующую лицензию. Поэтому, если иностранная фирма изначально выбрала неправильную лицензию, то придется внести изменения. Цена такой ошибки варьируется в зависимости от того, в какой свободной экономической зоне зарегистрирована компания, и составит примерно 1 тыс. долл.⁷

НЕПРАВИЛЬНО ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ОТКРЫТИЯ БАНКОВСКОГО СЧЕТА

Это считается одной из самых важных ошибок, которая может стоить больше всего. Начнем со сроков. Регистрация компании в ОАЭ происходит довольно быстро и обычно занимает всего пару рабочих дней. Рассмотрение заявки на открытие

банковского счета в Дубае и ОАЭ в целом для ведения бизнеса занимает довольно много времени. Обычно – около 30 рабочих дней. Поэтому, если иностранная фирма не собрала необходимый пакет документов, она может потерять время, что может значительно усложнить и замедлить процессы ведения деловой активности.

РАЗВИТИЕ КОНСИГНАЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ В ОАЭ С ЦЕЛЬЮ РАСШИРЕНИЯ ЭКСПОРТА В ДРУГИЕ СТРАНЫ

Важным направлением использования консигнационных возможностей фирм ОАЭ является расширение экспорта в другие страны. Особая роль Дубая в экономике ОАЭ объясняется тем, что он является центром реэкспорта и воротами в другие части ОАЭ. Здесь имеется современная инфраструктура, экономика Дубая разнообразна, включая такие секторы, как международная торговля, финансы, банковское дело, товары, путешествия, недвижимость и государственная обрабатывающая промышленность.

Дубай поддерживает иностранных производителей и торговые фирмы с помощью недорогой, но эффективной системы финансовых и транспортно-логистических услуг. Принимаются различные меры для переработки импортного сырья и реэкспорта с консигнационных складов в другие государства.

Дубай не взимает корпоративный подоходный налог, а другие налоги очень низкие. Предприятия, регистрирующие предпринимательскую деятельность в Дубае, получают финансовую поддержку, если у них есть представительства / компании или арендуются склады в зонах свободной торговли. В дубайском порту Джабаль Али работает около 170 судоходных линий по всему миру. Срок доставки в Восточную Африку – 8 дней, самый длинный в Океанию – 27 дней. Осуществляется 90 рейсов в неделю и 15 миллионов контейнеров ежегодно.

Чтобы предприятия различных государств могли торговать своей продукцией, Дубай создал 13 огромных рынков в районах Аль-Рас и Большого Аль-Рас. Рынки в зонах свободной торговли Дубая включают рынок специй, рынок золота, рынок парфюмерии, рынок тканей, продовольственные рынки и др. Торговцы на этих рынках в основном являются оптовиками, и любой может купить несколько контейнеров на всех 13 рынках.

Импорт Дубая составляет около 70% от общего импортного спроса ОАЭ. Основные статьи импорта Дубая включают товары народного потребления, продукты питания, цемент, производственные материалы и другие полуфабрикаты, предназначенные для реэкспорта в другие государства.

Экспорт Дубая в основном включает нефтегазовые продукты, а также металлы. Большая часть продукции, которую экспортирует Дубай, ввозится предварительно из Индии или других азиатских или африканских стран на консигнационные склады. После ввоза товаров в Дубай местные компании занимаются переработкой, и продукция будет экспортироваться по более высоким ценам. Например, компании в Дубае не выращивают свежий чай, орехи кешью, но они вла-



деют крупнейшими в мире заводами по переработке чая и орехов. Это стратегия для них – привлечь 65% производителей, импортировать туда товары для повторной обработки – отделки, а затем реэкспортировать по всему миру.

Международный торговый центр ОАЭ проводит исследования по возможностям расширения экспорта в другие государства. Анализ, основанный на последних данных Международного торгового центра, основан на экономической модели, использующей данные о спросе и предложении, а также на простых торговых показателях для определения неиспользованного экспортного потенциала выбранной страны-экспортера на выбранном целевом рынке.

По данным этого центра экспорт ОАЭ в африканские страны продемонстрировал значительный рост за последнее десятилетие благодаря ряду ключевых тенденций и факторов, таких как расширение торговых связей между ОАЭ и Африкой, постоянные усилия Дубая по укреплению своих позиций в качестве ворот на африканские рынки и улучшение экономических условий по всему континенту.

Выявлено, например, что у ОАЭ есть огромный потенциал для удвоения своего экспорта в африканские страны, где пластмассы, каучук и сахар определены как главные продукты, предлагающие наиболее неиспользованный экспортный потенциал, который оценивается в 867,9 млн долл., 457,9 млн долл. и 291,7 млн долл. соответственно.

Результаты показывают, что экспорт ОАЭ определенных товаров, таких как электрические устройства, оборудование и транспортные средства, превысил их экспортный потенциал на африканский континент, что является показателем развития торговых связей между экспортерами ОАЭ и африканскими рынками.

При этом специалисты Международного торгового центра указывают, что ОАЭ все еще не использует все возможности для увеличения экспорта в страны Африки, что еще имеются возможности развивать «статус центра» для экспорта большинства других продуктов.⁸

Основными объемами экспорта ОАЭ на африканские рынки в 2017 году в стоимостном выражении были изделия из пластика и каучука (925,3 млн долларов) (407,7 млн долларов), прочие металлические изделия (267,8 млн долларов), сахар (190,2 млн долларов), косметические товары и парфюмерия (165,7 млн долларов) и ювелирные изделия, и изделия из драгоценных металлов (161,7 млн долл. США).⁹

К основным африканским рынкам, предлагающим наиболее неиспользованный потенциал для импорта пластмасс и резиновых изделий из ОАЭ, относятся: Кения (оценочный неиспользованный потенциал составляет 88,2 млн долл.), Египет (81,3 млн долл.), Нигерия (73,3 млн долл.), Танзания (63,6 млн долл.) и Эфиопия (35,5 млн долл.).

В потоварном разрезе исследование позволило выделить некоторые наиболее интересные рынки. Например, по возможностям продажи сахара определены такие страны как Сомали (91,8 млн долл.), Судан (66,7 млн долл.), Ливия (49,8 млн долл.), Джибути (35,7 млн долл.).¹⁰

В категории изделий из металла анализ показал, что экспорт ОАЭ в Египет потенциально может быть увеличен до 34 млн долл.), за которыми следуют Эфиопия (26,6 млн долл.), Ливия (24,5 млн долл.), Ангола (23,6 млн долл.) и Сенегал (10,9 млн долл.).

Таблица 2

Возможности расширения экспорта отдельных товаров из ОАЭ в страны Африки
(в млн долл.)

| № | Группа товаров | Фактический экспорт (по данным за 2017 г.) | Неиспользованный потенциал* |
|----|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------|
| 1 | Пластмассы и резина | 925,3 | 867,9 |
| 2 | Сахар | 190,2 | 457,9 |
| 3 | Металлические изделия | 407,7 | 291,7 |
| 4 | Черные металлы | 145,6 | 281,8 |
| 5 | Другие металлы | 267,8 | 228 |
| 6 | Минеральные продукты | 150,6 | 189,2 |
| 7 | Синтетическая текстильная ткань | 60,9 | 180,2 |
| 8 | Косметические товары и парфюмерия | 165,7 | 176,9 |
| 9 | Молочные продукты | 131,1 | 146,1 |
| 10 | Бумажные изделия | 151,5 | 106 |
| 11 | Ювелирные изделия / изделия из драгоценных металлов | 161,7 | 101,1 |
| 12 | Растительные масла | 66,5 | 83,7 |
| 14 | Чай и мате | 12,7 | 73,5 |
| 15 | Стекланные изделия | 85,2 | 69,5 |
| 16 | Керамические изделия | 110,2 | 64,1 |
| 17 | Удобрения | 56,3 | 64 |
| 17 | Удобрения | 56,3 | 64 |
| 18 | Бобовые | 7,3 | 53,3 |
| 19 | Рис | 35,4 | 33,2 |
| 20 | Злаки (переработанные) | 16,9 | 21,4 |

Примечание к таблице: *По оценке Международного торгового центра ОАЭ

Источник: UAE has potential to double exports to Africa: analysis// <https://www.logisticsmiddleeast.com/business/34449-uae-has-potential-to-double-exports-to-africa-analysis>

Таким образом, можно сделать вывод, что в использовании консигнации намечалось изменение: если ранее этот метод международного бизнеса применялся для проникновения на рынки отдельных государств, то ныне главной целью консигнации стало массовые поставки различных товаров через консигнационные склады, служащие площадками экспорта в целые группы стран.



ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ What's the difference between consignment stores and buy-sell-trade stores? // <https://ilovescout.com/blogs/omaha-clothing-store/difference-between-consignment-stores-and-buy-sell-trade-stores>. Jan 24, 2020

² Consignment purchase financing cross border trade with consignment purchase // <https://globaltradefunding.com/trade-finance-solutions/import-financing/consignment-purchase/>

³ Consignment purchase financing cross border trade with consignment purchase // <https://globaltradefunding.com/trade-finance-solutions/import-financing/consignment-purchase/>

⁴ Sale on Consignment basis in Import and Export CS M Pota , // <https://www.caclubindia.com/articles/sale-on-consignment-basis-in-import-and-export-31483.asp>

⁵ Consignment // <https://efinancemanagement.com/financial-accounting/consignment>

⁶ Shadmanov M. 3 Mistakes to avoid when starting a business in Dubai and in the UAE // <https://garant.ae/en/insights/insights-good-to-know/3-mistakes-to-avoid-when-starting-a-business-in-dubai-and-the-uae>

⁷ Shadmanov M. 3 Mistakes to avoid when starting a business in Dubai and in the UAE // <https://garant.ae/en/insights/insights-good-to-know/3-mistakes-to-avoid-when-starting-a-business-in-dubai-and-the-uae>

⁸ UAE has potential to double exports to Africa: analysis// <https://www.logisticsmiddleeast.com/business/34449-uae-has-potential-to-double-exports-to-africa-analysis>

⁹ UAE has potential to double exports to Africa: analysis// <https://www.logisticsmiddleeast.com/business/34449-uae-has-potential-to-double-exports-to-africa-analysis>

¹⁰ UAE has potential to double exports to Africa: analysis// <https://www.logisticsmiddleeast.com/business/34449-uae-has-potential-to-double-exports-to-africa-analysis>

БИБЛИОГРАФИЯ:

Consignment // <https://efinancemanagement.com/financial-accounting/consignment>

Consignment // <https://legacy.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-6-Consignment>

Consignment purchase financing cross border trade with consignment purchase // <https://globaltradefunding.com/trade-finance-solutions/import-financing/consignment-purchase/>

Sale on Consignment basis in Import and Export CS M Pota , // <https://www.caclubindia.com/articles/sale-on-consignment-basis-in-import-and-export-31483.asp>

Shadmanov M. 3 Mistakes to avoid when starting a business in Dubai and in the UAE // <https://garant.ae/en/insights/insights-good-to-know/3-mistakes-to-avoid-when-starting-a-business-in-dubai-and-the-uae>

UAE has potential to double exports to Africa: analysis// <https://www.logisticsmiddleeast.com/business/34449-uae-has-potential-to-double-exports-to-africa-analysis>

What's the difference between consignment stores and buy-sell-trade stores? // <https://ilovescout.com/blogs/omaha-clothing-store/difference-between-consignment-stores-and-buy-sell-trade-stores>. Jan 24, 2020

