



СТАВРОПОЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЦЕНТР  
ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ПОДГОТОВКИ  
СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

приоритет2030<sup>+</sup>  
лидерами становятся

Международные торговые операции:  
стратегии и риски. Жизненный цикл  
экспортного проекта. Исследование внешних  
рынков для сбыта продукции организации

## Воробьева Наталья Валерьевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международного бизнеса и туризма, ФГБОУ ВО Ставропольский государственный аграрный университет





## **План:**

- 1. Элементы международных торговых операций.**
- 2. Формы и методы международной торговли.**
- 3. Стратегии выхода на внешние рынки.**
- 4. Жизненный цикл экспортного проекта организации.**
- 5. Стратегические риски в экспорте Ставропольского края.**
- 6. Источники информации международной торговли для анализа внешних рынков.**
- 7. Инструменты, предлагаемые регионом для реализации экспортного проекта организации**

# Международные торговые операции

---

**Международные торговые операции** — это комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи.

**Международные торговые операции состоят из следующих элементов:**

1. Маркетинговое исследование внешнего рынка.
2. Поиск и выбор контрагента.
3. Установление контакта с иностранным партнером.
4. Анализ и проработка конкурентных материалов, подготовка конкурентного листа и расчёт экспортно-импортных цен.
5. Проработка условий платежа и поставки.
6. Подготовка проекта контракта.
7. Проведение переговоров и согласование проекта контракта.
8. Подписание контракта.
9. Исполнение конкретных обязательств.
10. Контроль над выполнением контрактных обязательств.

**Правовой формой, опосредующей международные торговые операции, является внешнеторговая сделка.**



# Методы международной торговли

---

1. Встречная торговля.
2. Операции с давальческим сырьем.
3. Выкуп техники, бывшей в употреблении.
4. Компенсационные операции.
5. Арендные и лизинговые операции
6. Прямой, косвенный и кооперативный методы международной торговли.
7. Институциональный метод (биржи, аукционы, торги).
8. Электронный метод.

# Формы международной торговли

---

- 1. Торговля готовой продукцией.**
- 2. Торговля изделиями в разобранном виде.**
- 3. Торговля комплектным оборудованием.**
- 4. Строительство объектов «под ключ»**
- 5. Торговля сырьевыми товарами.**
- 6. Биржевая торговля.**
- 7. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления.**
- 8. Торговля результатами интеллектуальной собственности**
- 9. Торговля инженерно-консультационными услугами, туризм, банковские, транспортные, страховые и прочие услуги.**

# Стратегии выхода на внешние рынки

**СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ** – это комплекс институциональных мероприятий , направленных на обеспечение проникновения на зарубежный рынок продуктов, технологий и человеческого капитала компаний

## ЭКСПОРТНЫЕ СТРАТЕГИИ

- ✓ Стратегия непрямого экспорта
- ✓ Стратегия прямого экспорта
- ✓ Стратегия совместного экспорта

## КОНТРАКТНЫЕ СТРАТЕГИИ

- ✓ Контрактное производство
- ✓ Лицензирование
- ✓ Франчайзинг
- ✓ Совместное предприятие и стратегический союз

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ

- ✓ Слияние и приобретение
- ✓ Инвестирование с нуля

# Жизненный цикл экспортного проекта организации



# Жизненный цикл экспортного проекта.

## Этап 1. Выбор рынка и поиск покупателя

### ПЕРВИЧНЫЙ СБОР ИНФОРМАЦИИ О СТРАНЕ/РЫНКЕ

- ✓ Географическое расположение региона по отношению к другим странам
- ✓ Заинтересованность отдельных стран в экономическом сотрудничестве с Российской Федерацией/ конкретным регионом
- ✓ Изучение рынка

### ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

ОТКРЫТЫЕ	ЗАКРЫТЫЕ
Официальная статистика государственных органов	Любые платные источники
Публикационные обзоры	Сбор экспертных мнений
	Результаты полевых исследований
<b>Русскоязычные, иностранные, бесплатные и платные</b>	



# Жизненный цикл экспортного проекта.

## Этап 2. Подготовка товара к требованиям рынка и/или иностранного покупателя

### РАЗРЕШИТЕЛЬНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ЭКСПОРТА (ВЫВОЗА) соблюдение ограничений

- 1** НЕТАРИФНЫЕ МЕРЫ (лицензия, разрешение)
- 2** МЕРЫ ЭКСПОРТНОГО КОНТРОЛЯ ( в т.ч. в отношении продукции военного назначения) (лицензия, разрешение, заключения)
- 3** МЕРЫ ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ (технические регламенты и стандарты, сертификат соответствия, декларация соответствия)
- 4** САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ (санитарно-эпидемиологическое заключение, свидетельство о государственной регистрации)
- 5** КАРАНТИННЫЕ И ФИТОСАНИТАРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ (фитосанитарный сертификат)
- 6** ВЕТЕРИНАРНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ (ветеринарный сертификат, разрешение на вывоз)

### ТРЕБОВАНИЯ ИМПОРТЕРОВ К ПОДСОЛНЕЧНОМУ МАСЛУ (пример)

СТАНДАРТЫ НА МАСЛО

ТРЕБОВАНИЯ К УПАКОВКЕ,  
СЕРТИФИКАТ НА СРОК  
ГОДНОСТИ

САНИТАРНО-ГИГИЕНИЧЕСКИЙ  
СЕРТИФИКАТ

СЕРТИФИКАТ УПАКОВКИ  
ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ

СВИДЕТЕЛЬСТВО О КОНТРОЛЕ  
КАЧЕСТВА



# Жизненный цикл экспортного проекта.

## Этап 3. Международные переговоры. Заключение внешнеторгового контракта

### ГДЕ проводить?

#### Место проведения переговоров:

- ✓ в стране экспортера
- ✓ в стране импортера
- ✓ в нейтральной стране, поочередно

### КОГДА и КАК проводить?

- ✓ Время проведения
- ✓ Продолжительность переговоров
- ✓ Способы манипулирования

## Этап 4. Производство

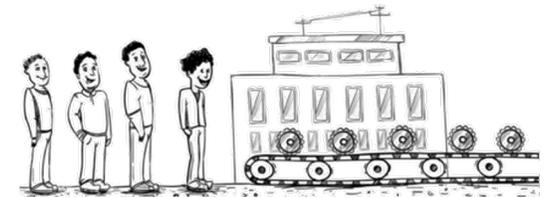
1. Оценка кадрового потенциала
2. Оценка производственных отраслей
3. Оценка оборотных средств
4. Оценка финансовых ресурсов

### МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЛАНА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

1. Начало переговоров
2. Обсуждение
3. Зона конкретных решений
4. Принятие решений и завершение переговоров



- КУЛЬТУРА
- РЕЛИГИЯ
- ПРИВЫЧКИ
- ЯЗЫК



# Жизненный цикл экспортного проекта.

## Этап 5. Подготовка товара к экспорту. Таможня

### СОКРАЩЕННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ДОКУМЕНТОВ

Для экспорта товаров, не облагаемых вывозными таможенными пошлинами:

- ✓ Инвойс (транспортные (перевозочные) документы)
- ✓ Документ о соблюдении запретов и ограничений (при необходимости)

### СТРАНОЙ ПРОСХОЖДЕНИЯ ТОВАРОВ СЧИТАЕТСЯ СТРАНА, В КОТОРОЙ

Товары были полностью произведены

**или**

Товары были подвергнуты достаточной переработке в соответствии с установленными критериями

## Этап 6. Доставка товара покупателю (логистика)

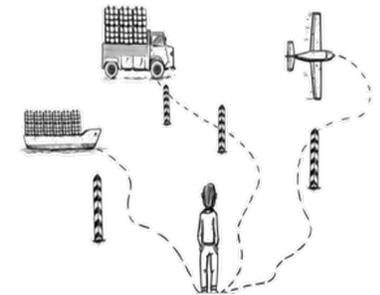
### РОЛЬ ЛОГИСТИКИ В ЭКСПОРТНОМ ПРОЕКТЕ

1. Правильная подготовка груза
2. Выбор оптимального маршрута
3. Правильное оформление документов



### ВИДЫ ТРАНСПОРТА ПРИ ЭКСПОРТЕ

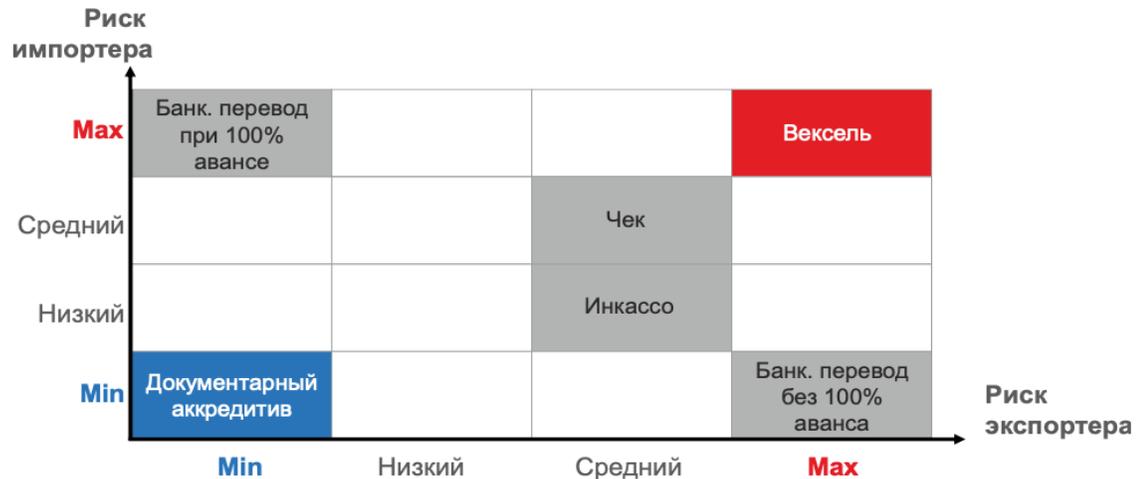
1. Морской транспорт
2. Автотранспорт
3. Железнодорожный транспорт
4. Авиационный транспорт



# Жизненный цикл экспортного проекта.

## Этап 6. Оплата за получение товара покупателем (валютные платежи)

### Распределение форм расчетов с точки зрения рисков экспортера и импортера



### Риски экспортной деятельности

1. Валютно-финансовые
2. Маркетинговые
3. Производственные
4. Международные политические
5. Международные юридические
6. Обстоятельства непреодолимой силы, или форс-мажор

# Стратегические риски в экспорте Ставропольского края

Виды рисков	Описание риска	Возможные меры по снижению риска
<b>Экономические (валютно-финансовые, маркетинговые и прочие)</b>	Повышение и нестабильность курса рубля	???
	Снижение рентабельность из-за: Снижения потребительского спроса по социально-экономическим причинам Удорожание производства по регуляторным причинам Удорожание производства по технологическим причина	Меры по поиску и реализации резервов повышения эффективности и рентабельности
	Сокращение производства	Принятие мер для обеспечения стабильности и роста производства; Автоматизация и модернизация производственных мощностей
	Недостаток государственной поддержки	Модернизация мер господдержки и повышение их эффективности
<b>Экологические</b>	Зависимость объема экспорта от эпизоотической ситуации	Мониторинг эпизоотической ситуации и своевременное принятие мер по предупреждению и предотвращению вспышек
	Экологические риски (изменение климата и водного баланса, расширение географии природных катастроф и др.)	Совершенствование методов анализа природных факторов для обеспечения качественного анализа данных, своевременное принятие мер по предупреждению и предотвращению неблагоприятных событий
	Внедрение ограничений и запретов на отдельные территории	Проведение всестороннего анализа целесообразности введения ограничений и запретов

# Стратегические риски в экспорте Ставропольского края

Виды рисков	Описание риска	Возможные меры по снижению риска
<b>Политические</b>	Компрометация имиджа российской продукции в результате несоответствия требованиям стран-импортеров	Разработка, внедрение и аудит системы управления качеством, сертификация продукции
	Усиление санкционного давления и торговых войн	???
	Демпинг, применяемый внешними партнерами на рынке РФ	Оценка влияния и ужесточение антидемпингового контроля
	Изменение правил производства и иных нормативов	Проведение мероприятий межправительственного уровня, направленных на снижение риска
	Ухудшение условий труда и быта, недостаток квалифицированных кадров	Обеспечение надлежащих условий труда: меры по развитию и привлечению кадров
<b>Научно-технологические</b>	Недостаточное финансирование НИОКР	Модернизация и упрощение механизмов предоставления финансирования НИОКР, привлечение частных инвесторов

# Источники информации о международной торговле для анализа внешних рынков

---

## Верхнеуровневый анализ международной торговли

Позволяет сформировать общую картину экспортно-портных потоков в целом и в страновом разрезе.

Основной инструмент – анализ статистических данных международной торговли.

### Основные анализируемые показатели



Объемы торговли в натуральном и стоимостном выражении



Динамика объемов торговли



Структура торговли



Ключевые импортеры и экспортеры

### Основные ресурсы



ITC Trade Map



UN Comtrade

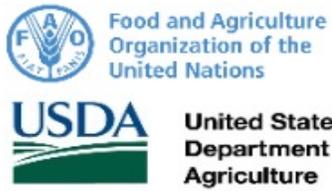
### Дополнительные ресурсы



База данных таможенных органов

# Основные источники информации для анализа мирового рынка АПК

## 1. Глобальные бесплатные агрегаторы (бывает платный функционал)



## 2. Специализированные платные агрегаторы



## 3. Тематические ресурсы и сервисы



## 4. Локальные страновые ресурсы

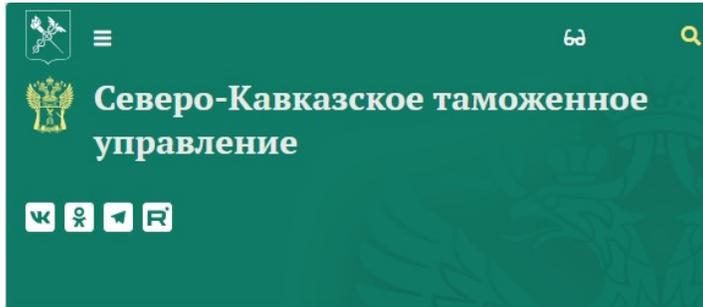


Таможенные государственные органы



Органы государственной статистика

# Источники информации о внешней торговле Ставропольского края



## Таможенная статистика

- Внешняя торговля Северо-Кавказского федерального округа
- Внешняя торговля субъектов Российской Федерации в Северо-Кавказском федеральном округе
- Статистическая форма учета перемещения товаров
- Методологические пояснения



**Ru-Stat** | Экспорт и импорт России по товарам и странам

Поиск по сайту...

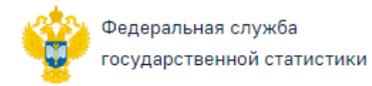
## Экспорт из Ставропольского края

### «Все товары»

«2020 - 2020»

Отбор по региону, направлению, странам, периоду, группам товара

Откуда	Ставропольский край
Направление	Экспорт   Импорт   Товарооборот
Куда	Весь мир
Период	2020 - 2020



В ИЗБРАННОЕ

Показать разделы

## Внешняя торговля

Внешняя торговля Российской Федерации (по данным таможенной статистики)

Экспорт и импорт Российской Федерации

Коммерческий обмен технологиями с зарубежными странами (партнерами)



# Экспорт продукции АПК Ставропольского края

## Подсолнечное масло



Грузия Армения Казахстан

## Мясо птицы



Азербайджан Китай Саудовская Аравия

## Злаки



Азербайджан Грузия Армения

## Продукция из круп и муки (макаронные изделия, хлеб, мука)



Грузия Армения Казахстан

## Напитки



Азербайджан Казахстан Беларусь

## Сахар



Турция Азербайджан Грузия

# Экспорт продукции по остальным товарным группам Ставропольского края

Удобрения



Пластмасса



Эфирные масла и другая продукция



Драгоценности (сапфиры)



Черные металлы



Нефтепродукты и масла



# ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНА. На какие вопросы региональные власти должны иметь ответы на исследовательской стадии:

1. Развитие экспорта какой продукции приоритетно для региона?
2. Какие страны являются перспективными рынками сбыта для региона?
3. Где компания может получить помощь в прохождении стадий исследовательского этапа?

## КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ РЕГИОН ОРГАНИЗАЦИИ НА ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ СТАДИИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

### Внутренние инструменты органов власти и институтов развития

1. Экспортный профиль региона
2. Программа развития экспорта
3. Статистический дашборд
4. Региональные обзоры
5. Организация работы по сбору и обработке информации для обоснования экспортной деятельности
6. Проведение обсуждений с отраслевым бизнес-сообществом
7. Планирование, выявление и измерение социально-экономических эффектов от экспорта

### Инфраструктура поддержки

1. Образовательные программы для бизнеса
2. Акселерационные программы
3. Региональная «библиотека» экспортеров
4. FAQ для экспортеров типовым экспортным действиям
5. Типовые стратегии организации экспортных поставок
6. Рекомендации в области поддержки продуктовых направлений, диверсификации экспорта продукции АПК и поиска новых рынков сбыта

### Меры поддержки

1. Финансовая и нефинансовая поддержка исследований бизнеса
2. Формирование системы знаний об экспортном потенциале региона
3. Привлечение научных, экспертных, аналитических и консалтинговых организаций

# ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНА. На какие вопросы региональные власти должны иметь ответы на подготовительном этапе:

1. С кем взаимодействовать для прохождения аттестации/сертификации?
2. Где и какую помощь компания может получить в прохождении стадий подготовительного этапа?
3. Как выйти на потенциальных покупателей продукции за рубежом?

## КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ РЕГИОН ОРГАНИЗАЦИИ НА ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ СТАДИИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

### Внутренние инструменты органов власти и институтов развития

1. FAQ для экспортеров по мерам поддержки экспорта
2. Навигатор по федеральным и региональным мерам поддержки подготовительного этапа
3. Участие в проработке инвестиционных стратегий, оказание информационной поддержки
4. Содействие реализации мероприятий по омологации производства
5. Формирование единых структур и агрегаторов по работе с информацией в области развития экспорта

### Инфраструктура поддержки

1. Межрегиональные соглашения о партнерстве
2. Кооперативы с участием представителей региональных властей для консолидации экспортных партий
3. Развитие региональных брендов продукции
4. Фонд по трансферу технологий
5. Сокращение бюрократических процедур в рамках получения необходимых документов
6. Формирование интернет-ресурсов (сервисов, площадок) и для обеспечения взаимодействия экспортных компаний региона с потенциальными зарубежными покупателями

### Меры поддержки

1. Льготное кредитование
2. Льготный лизинг
3. Капексы
4. Компенсация затрат на сертификацию/омологацию/защиту ОИС
5. Региональные меры поддержки производства

# ИНСТРУМЕНТЫ РЕГИОНА. На какие вопросы региональные власти должны иметь ответы на практическом этапе:

1. Где и какую помощь компания может получить при реализации экспортного контракта со стороны власти?
2. Какие компании оказывают услуги в сфере логистики, страхования, прохождения таможенных и иных процедур?
3. Как регион может способствовать продвижению и узнаванию продукции своих компаний на зарубежных целевых рынках?

## КАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ МОЖЕТ ПРЕДЛОЖИТЬ РЕГИОН ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРАКТИЧЕСКОЙ СТАДИИ ЭКСПОРТНОГО ПРОЕКТА

### Внутренние инструменты органов власти и институтов развития

1. Соглашение о сотрудничестве с Институтами развития России и перспективных рынков сбыта (ВЭБ, РТК, и др.)
2. Соглашение с логистическими компаниями, развитие инфраструктурных проектов
3. Обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти в рамках моделирования эффективной экспортной деятельности

### Инфраструктура поддержки

1. Региональные бизнес-миссии и выставочно-ярмарочные мероприятия
2. Повышение знаний и компетенций у регионального института поддержки
3. Оказание юридической консультационной поддержки при взаимодействии с зарубежными партнерами

### Меры поддержки

1. Помощь экспортным кооперативам
2. Сопровождение экспортного контракта
3. Компенсация или гранты на продвижение продукции за рубежом
4. Компенсация части затрат на транспортировку
5. Льготное кредитование поставки
6. Страхование груза
7. Помощь в решении вопроса таможенного оформления
8. Брендирование экспортной продукции на зарубежных рынках



СТАВРОПОЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

приоритет2030<sup>^</sup>  
лидерами становятся

ЦЕНТР  
ОПЕРЕЖАЮЩЕЙ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ  
ПОДГОТОВКИ  
СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

# Спасибо за внимание!