

Организация экспорта черных металлов на российских предприятиях

УДК: 339.564 (470)

ББК: 65.428

К 431

DOI: 10.24411/2072-8042-2021-4-101-107

Виктор Николаевич КИРИЛЛОВ,
доктор экономических наук, профессор,
Государственный университет управления
(109542, Москва, Рязанский проспект, 99) -
профессор кафедры мировой экономики
и международных экономических отношений;
E-mail: kirillov44@yandex.ru;

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 исследова-
ний - ведущий научный сотрудник,
E-mail: grishinaiv@mail.ru;

Любовь Аркадьевна СТРИЖКОВА,
доктор экономических наук,
старший научный сотрудник,
Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),
Руководитель центра Института
макроэкономических исследований,
E-mail: imei@vavt.ru

Аннотация

Россия является одним из крупнейших продавцов черных металлов на мировом рынке. В условиях либерализации внешнеэкономической деятельности многие российские металлургические предприятия приступили к продажам продукции на внешних рынках. Авторы рассматривают процесс организации экспортной работы на российском предприятии, занятом производством металла. Они анализируют процесс выбора покупателя с учетом его финансовых показателей, его задолженности, ведения переговоров по заключению контракта международной купли-продажи на металл, а также организацию экспортных поставок с привлечением транспортно-экспедиторских организаций.



Ключевые слова: российские металлургические предприятия, экспорт черных металлов, внешняя торговля, контракт международной купли-продажи, обязательства продавца и покупателя.

Ferrous Metals Export in Russian Companies

Viktor Nikolayevich KIRILLOV,

*Doctor of Economic Sciences, Professor; State University of Management (99 Ryazanskiy Prospekt, Moscow 109542) - World Economy and International Economic Relations Department;
E-mail: kirillov44@yandex.ru;*

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;*

Lyubov` Arkadyevna STRIZHKOVA,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob`evskoe shosse, 6A), Head of the Centre, Institute of Macroeconomics research, e-mail: imei@vavt.ru

Abstract

Russia is one of the largest ferrous metals sellers on the world market. With the liberalization of foreign economic activities many Russian steel producing companies have begun to sell their products on foreign markets. The authors consider the process of arranging for export at a Russian steel producing company. The company's choice of a buyer depends on the following criteria: performance, indebtedness, negotiations on international sales contract, and export arrangements involving freight forwarders.

Keywords: Russian steel producing companies, exports of ferrous metals, foreign trade, international sales contract, obligations of seller and buyer.

Россия обладает крупной металлургической промышленностью и экспортирует металл на мировые рынки в больших количествах. На ведущих предприятиях экспортно-импортными операциями занимаются специальные отделы по внешнеэкономическим связям. Рассмотрим как организована внешнеторговая деятельность на таком предприятии с условным названием «Русьметаллэкспорт».

Любая внешнеторговая операция начинается с поиска покупателя. Он осуществляется следующими способами:



- участие во внутренних и международных торгах (тендерах) и выставках;
- размещение рекламы в Интернете, специализированных печатных изданиях, поддержка сайта компании, участие в ярмарках, выставках, и т.д.

В большинстве случаев поиск покупателя на предприятии сводится к участию во внутренних и международных торгах. После получения консолидированной информации сотрудников отдела по внешнеэкономическим связям генеральный директор принимает решение об участии предприятия в международных торгах.

После изучения документов по одной возможной сделке решение было принято в пользу прямой экспортной сделки, так как сделка осуществлялась с постоянным клиентом. Предприятие самостоятельно участвовало в открытых международных торгах с неограниченным числом участников.

Для участия в торгах необходимо подготовить конкурсную заявку, сформировать пакет документов, содержащих информацию об участнике торгов: копию извещения о присвоении номера налогоплательщика, свидетельство государственной регистрации, копию Устава, справку из банка, в качестве подтверждения финансовой состоятельности участника, справку об отсутствии задолженности, заверенной налоговой службой, обеспечение заявки, бухгалтерский баланс за прошлый год и на день, предшествующий подаче конкурсного предложения, сертификаты, декларации соответствия.

Контракт составляется обычно на двух языках: английском и русском. Стороны часто считают целесообразным изложить в отдельной статье контракта значение применяемых терминов (определений) и понятий, таких как Контрактная цена, День и срок поставки, Поставка, Спор, Акт приемки, Приемка, Форс мажор, Интернетс, Гарантийный период и т.д., при этом либо дается определение термина или ссылка на описание в соответствующем пункте: «имеет значение, как определено в п.».

Так как предметом договора является технически сложный товар в контракт включается специальный пункт «Технические условия». Поэтому непосредственно в пункте предмет контракта приводится только краткое описание товара (наименование, назначение и краткая характеристика) и ссылка на разделы, в которых уточняются его технические характеристики. Предприятие обязуется также предоставить техническую документацию, это условие оговаривается в контракте, при этом в соответствующем пункте дается ссылка на Приложение, которое является неотъемлемой частью контракта и в котором указаны условия, сроки и порядок предоставления технической документации (в том числе язык такой документации). В технической документации содержится информация о составе и комплектности поставки оборудования, основные параметры оборудования на гарантийном режиме, технические характеристики, требования к комплектующим, смазочным материалам, требования к условиям эксплуатации, результаты испытаний, разрешительная документация.



Техническая документация, поставляемая на бумажном носителе предоставляется в пластиковых папках и обложках в водонепроницаемой упаковке в отдельном ящике с дополнительной маркировкой. Предварительно чертежи, требующие согласования с покупателем, направляются ему. Покупатель должен предоставить свои замечания или согласования чертежей в течение 21 календарного дня от даты предоставления чертежей (все сроки и условия оговариваются в контракте в соответствующем пункте «Техническая документация»). Если покупатель не согласовывает или не передает своих замечаний на чертежи за указанный период времени, документация считается согласованной покупателем.

В случае заключения внешнеторгового контракта наряду с согласованием технических характеристик продукции важным вопросом является также вопрос ценообразования. Решением данного вопроса занимается финансово-экономический отдел. По согласованию с главным бухгалтером финансово-экономический отдел разрабатывает общую ценовую политику компании и для внешнеторговых сделок.

По анализируемому контракту цена указывается в свободно конвертируемой валюте с учетом НДС. Общая сумма контракта твердая и не подлежит изменению в течение срока действия контракта, кроме как по соглашению сторон. В обязательном порядке в контракте указываются банковские реквизиты для платежей.

Важными факторами, которые оказывают влияние на цену в международных сделках купли-продажи товаров, являются базисные условия поставок и условия платежа.

Так как банковский перевод не дает экспортерам гарантии в оплате поставляемых товаров, в обеспечение платежей Покупатель должен предоставить банковскую гарантию в свободно конвертируемой валюте, выпущенную банком, согласованную с продавцом. Этот момент также оговаривается в контракте, с указанием сроков предоставления данного документа (в течение 30 рабочих дней с даты подписания контракта). Гарантия должна быть выпущена в пользу продавца на сумму предстоящих платежей на срок поставки товара согласно контракту плюс 60 календарных дней. При этом, если срок поставки сдвигается по любой причине, то покупатель обязан соответственно продлить срок действия указанной гарантии или выдать новую гарантию в обмен на возврат ранее выданной, в течение 30 рабочих дней с момента получения соответствующего письменного требования продавца, но не позднее 60 календарных дней до окончания срока действия ранее выданной гарантии. Покупатель несет расходы по выдаче и продлению банковской гарантии. В случае, когда продление срока банковской гарантии осуществляется по причине, зависящей от Продавца, расходы несет продавец.

В рассматриваемом случае поставка продукции осуществлялась на условиях СІР склад Покупателя, Республика (с условным названием «Бурландия», г. Бургбург), ул. Штрассе, 6 согласно «Инкотермс-2020», то есть «Русьметаллэкспорт» обязан за указанную в контракте цену:

- получить в случае необходимости за свой счет экспортную лицензию и прочие необходимые документы для ввоза товара в страну импортера;
- оплатить все расходы по транспортировке товара и риски, которым может подвергнуться товар до передачи конечному покупателю;
- оплатить все расходы по отгрузке и складированию товара в месте назначения;
- за свой счет обеспечить необходимую упаковку товара для транспортировки до места назначения;
- за свой счет осуществить все необходимые операции по проверке товара для его перевозки в место назначения: взвешивание, измерение, подсчет, проверка качества.

Риск порчи товара или случайной гибели переходит с продавца на покупателя с момента поставки объекта договора покупателю на указанных условиях, право собственности на товар при этом переходит к покупателю при условии подписания им товарной накладной. Таким образом датой поставки является дата подписания двумя сторонами товарной накладной.

Также согласно данным условиям поставки предприятие должно было обеспечить страхование груза на время транспортировки, т.е. оформить страховой полис с минимальным покрытием 110%. При передаче товара покупателю стороны проверяют соответствие количества мест и маркировки условиям товаросопроводительных документов и контракта, а также состояние упаковки (без ее вскрытия). При обнаружении каких-либо недостатков и несоответствий представители сторон составляют двусторонний акт с указанием на данные недостатки и несоответствия. При этом упаковка грузовых мест, в которых выявлены недостатки или несоответствия, может быть вскрыта исключительно в присутствии представителей сторон.

Отгрузка товара осуществлялась морем, поэтому предприятие в течение 24 часов должно было оповестить покупателя об отплытии судна, направив ему электронное письмо следующего содержания:

- номер контракта,
- дата отгрузки,
- общий объем груза – общий вес-брутто груза,
- общее количество мест (ящиков, контейнеров, коробок).

Вместе с товаром продавец передает покупателю счет-фактуру, товарную накладную, комплектующую ведомость описаний вложений в упаковку, копию сертификата соответствия требованиям технического регламента. Также компания обязана проводить заводские испытания товара перед отгрузкой. Проводятся они по программе, разработанной продавцом. При этом продавец обязан не позднее 14 дней до даты проведения испытания гарантируемых характеристик письменно



известить покупателя об этом, чтобы позволить покупателю направить своих представителей для участия в таких испытаниях. В нашем случае покупатель не присутствовал на испытаниях, несмотря на уведомление, поэтому компания вправе была провести испытания самостоятельно, а отчет о результатах испытаний (Акт заводской приемки с указанием значений достигнутых гарантируемых характеристик, подписанный продавцом в одностороннем порядке) был направлен покупателю, такой документ расценивается как достоверный и имеющий юридическую силу. В ходе испытаний рабочих характеристик было установлено, что товар соответствует договорным условиям и техническая гарантия выполнена (гарантируемые характеристики достигнуты с учетом допустимых отклонений) покупатель в течение 5 дней должен подписать представленный акт заводской приемки, один экземпляр возвращается продавцу.

Товары, прошедшие заводские испытания перед отгрузкой, могут быть отгружены с завода только с сертификатом качества на объем поставки. Так как инспектор покупателя отсутствовал при проведении испытаний, предприятие прикладывает свой протокол испытаний и сертификат качества, подтверждающий, что товар и его упаковка, маркировка соответствуют условиям контракта и товар считается готовым к отгрузке.

Также в контракте указываются гарантийные обязательства продавца. Гарантийный срок на поставляемый товар по анализируемому контракту составляет 24 месяца с даты приемки, но не более 36 месяцев с даты поставки или, если покупатель нарушает обязанность по приемке товара в месте поставки в согласованный в контракте срок, – 26 месяцев с согласованной в контракте даты поставки (в зависимости от того, какой срок истечет ранее). Если в течение гарантийного периода в товаре или технической документации будут обнаружены дефекты, продавец по письменному требованию покупателя обязуется устранить такие дефекты по выбору продавца путем ремонта или замены дефектной части. Дефектные товары или их части, которые были заменены, должны быть возвращены продавцу за его счет в период, согласованный обеими сторонами контракта. Все транспортные расходы и иные прямые издержки по возврату или замене товаров, относятся за счет продавца. Гарантийный период для отремонтированных или предоставленных на замену частей товара в рамках исполнения гарантийных обязательств продавца устанавливается 24 месяца от даты ремонта или замены. Все гарантийные обязательства продавца, включая гарантийные обязательства в отношении отремонтированных и замененных частей товара, в любом случае заканчиваются по истечении 24 месяцев с момента окончания основного гарантийного срока, указанного в контракте. При этом гарантийные обязательства продавца не распространяются на дефекты, вызванные естественным износом, предметами и конструкциями, которые находятся за пределами объема поставки продавца, нарушений инструкций и руководств изготовителя по транспортировке, хранению, монтажу и наладке; изменением, ремонтом или восстановлением товаров, проводимым покупателем

без письменного согласия продавца, действиями третьих лиц или непреодолимой силы.

В контракте в пункте «форс-мажор» указываются обстоятельства, освобождающие стороны от ответственности за неисполнение своих обязательств. Важно, чтобы перечень обстоятельств был не слишком узким, чтобы избежать ситуации, когда стороны несут ответственность без вины, и не слишком обширным, чтобы договор был достаточно прочным. В анализируемом контракте указан оптимальный перечень: пожар, землетрясение, наводнение и другие стихийные бедствия, гражданские беспорядки, акты или действия государственных органов, военные действия, война, террористические акты, забастовки. Также для целей указанного контракта к обстоятельствам непреодолимой силы приравнивается отказ в выдаче лицензии на экспорт товара или его частей, отзыв или приостановка лицензий на экспорт или импорт, а также эмбарго или другие санкции, в том числе наложенные Организацией Объединенных Наций, Европейским Союзом или Соединенными Штатами Америки.

Что же касается послепродажного обслуживания, компания «Русьметаллэкспорт» осуществляет его согласно условиям гарантийного обязательства. Гарантийные сроки, условия гарантийного обязательства и порядок взаимодействия сторон при возникновении неисправностей оборудования оговариваются сторонами в контракте. Как правило гарантийный срок на продукцию компании составляет 1 год. В данный период компания обязана выполнять гарантийное обслуживание за свой счет. Возможно и предоставление обслуживания после гарантийного срока, в объемах и по ценам, согласованным с покупателем.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Вурос А.В., Розанова Н.М. Экономика отраслевых рынков. – М.: Тис, 2015. – 253 с. (Vuros A.V., Rozanova N.M. E`konomika otraslevy`x ry`nkov. – M.: Tis, 2015. – 253 s.)

Шмиттгофф Экспорт: право и практика международной торговли / Шмиттгофф, Клайф. – М.: Юридическая литература, 2017. – 512 с. (Shmittgoff E`ksport: pravo i praktika mezhdunarodnoj trgovli / Shmittgoff, Klajf. – M.: Yuridicheskaya literatura, 2017. – 512 c.)

Russia may restrict the export of metal products due to a sharp rise in prices on the domestic market // <https://metallurgprom.org/en/news/russia/6457-rossija-mozhet-ogranichit-jeksport-metalloprodukcii-iz-za-rezkogo-rosta-cen-na-vnutrennem-rynke.html>

Enhanced global steel trade monitoring Steel Exports Report: Russia // <https://legacy.trade.gov/steel/countries/exports/russia.asp>

Beloretsk Metallurgical Plant increased exports of metal products by 35% in 2020 // <https://www.akm.ru/eng/news/beloretsk-metallurgical-plant-increased-exports-of-metal-products-by-35-in-2020/>

Russia exports of iron and steel // <https://tradingeconomics.com/russia/exports/iron-steel>

Steel Exports Report Russia // <https://www.yumpu.com/en/document/view/57232563/steel-exports-report-russia>

