Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования

Брестский государственный технический университет

Кафедра мировой экономики, маркетинга и инвестиций

Курсовая работа

по дисциплине: “Экономика и управление международными экономическими отношениями”

на тему: “Организация экспортной деятельности на предприятии СП «Инволюкс» ООО”.

Руководитель Лазарчук

Студентка гр. МО-14 Михайловская М.А.

**г. Брест 2004**

Реферат

Тема: Организация экспортной деятельности на предприятии СП «Инволюкс». ООО Михайловская М. А. МО-14/ г. Брест 2004 – страниц 48, главы 3, таблиц 12, рисунка 2, приложений 4, ключевые слова: экспорт, импорт, внешнеэкономическая деятельность, структура управления, эффективность экспорта, конкурентоспособность товара, экспортная цена, транспортировка, себестоимость, затраты.

В данной курсовой работе рассмотрен процесс управления внешнеэкономической деятельностью на примере предприятия СП «Инволюкс» ООО. Рассмотрена организационная структура управления ВЭД, процесс формирования экспортной цены, процесс составления договора купли-продажи.

Содержание

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Введение |  |
| Глава I | Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия СП «Инволюкс» ООО |  |
| 1.1 | Общие сведения о предприятии СП «Инволюкс» ООО |  |
| 1.2 | Анализ финансового состояния и анализ внешнеэкономической деятельности предприятия СП «Инволюкс» ООО |  |
| 1.2.1 | Анализ платежеспособности предприятия  |  |
| 1.2.2 | Анализ рентабельности предприятия |  |
| 1.2.3 | Анализ использования основных средств |  |
| 1.2.4 | Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия |  |
| 1.3 | Организационная структура предприятия СП «Инволюкс» ООО |  |
| 1.3.1 | Организационная структура предприятия |  |
| 1.3.2 | Разработка функциональных обязанностей и коммуникаций структурных единиц |  |
| Глава II | Описание предмета внешнеэкономической деятельности предприятия СП «Инволюкс» ООО |  |
| 2.1 | Характеристика товара |  |
| 2.2 | Анализ рынка  |  |
| 2.3  | Разработка внешнеэкономического контракта |  |
| Глава III | Моделирование процесса выхода предприятия на внешний рынок |  |
| 3.1 | Организация транспортировки |  |
| 3.2  | Страхование внешнеэкономической деятельности предприятия СП «Инволюкс» ООО при выходе на внешний рынок |  |
| 3.3 | Расчет экспортной цены |  |
| Заключение |  |  |
| Список литературы |  |  |
| Приложение 1.Приложение 2.  |  |  |

Приложение 3.

 Приложение 4.

**Введение**

С развитием рыночной экономики в Республике Беларусь у предприятий появилась возможность выхода на внешние рынки с целью реализации своей продукции. Для успешной работы на внешних рынках необходимо знание всех тонкостей и торговых традиций страны, в которую поставляется товар. Для этого на предприятии необходимо создавать определенную структуру, в которой акцент делался бы на внешнеэкономическую деятельность предприятия.

На данный момент большинство предприятий создают у себя отдельный отдел, сотрудники которого выполняют функции, которые включают в себя управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. Именно этот отдел занимается изучением конкурентоспособности товара на внешнем рынке, анализом внешних рынков, составлением различных маркетинговых программ по «продвижению» товара на внешний рынок, расчетом транспортных издержек, экспортной цены, анализом эффективности экспортных сделок.

Целью данной курсовой работы является изучение разработки структуры отдела по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятия, процесса расчета транспортных расходов, страховых издержек, экспортной цены и эффективности экспортной сделки для дальнейшего применения полученных знаний на практике.

***Глава I Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия СП «Инволюкс» ООО.***

* 1. ***Общие сведения о предприятии СП «Инволюкс» ООО.***

Для того, чтобы охарактеризовать управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии «Инволюкс», необходимо рассмотреть общие сведения о предприятии.

Совместное чешско-белорусское предприятие «Инволюкс» было зарегистрировано распоряжением администрации свободной экономической зоны «Брест» от 26 мая 2000 года.

СП «Инволюкс» ООО является совместным предприятием, создаваемым следующими юридическими лицами:

1. С чешской стороны: Общество с ограниченной ответственностью «Ленза»

2. С белорусской стороны: Общество с дополнительной ответственностью «Волис».

Место нахождения Предприятия: Республика Беларусь, 224025, г.Брест, ул. Лейтенанта Рябцева, 110.

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Предприятие имеет счета в банках и предполагает действия на основании законодательства Республики Беларусь, Устава и Учреди­тель­ного договора.

Основной целью создания и деятельности Предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли для удовлетворения социальных и материальных потребностей Участников Предприятия, удовлетворения общественных потребностей в его продукции, работах, услугах.

Учредители несут ответственность по обязательствам СП «Инвлюкс» ООО в размере Уставного капитала, который был создан за счет средств Учредителей. Он составил на момент образования предприятия 100 тысяч рублей и будет вноситься долями по 50 тыс. рублей каждым Учредителем.

После внесения обязательных платежей прибыль предприятия распределяется между Учредителями.

Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива является общее собрание, решающее вопросы заключения коллективного договора и порядка предоставления соци­альных льгот работникам СП «Инволюкс» ООО из фондов трудового коллектива.

Следует отметить, что на 01.01.2003 г размер инвестиций, вложенных в СП «Инволюкс», составил около 8,5 млн. долларов. Режим СЭЗ накладывает на предприятие определенные рамки: 90% продукции должно экспортироваться, что и привлекает иностранных инвесторов, соответствует их стратегическим целям.

 Количество работников составляет около 175 человек, включая производственный персонал. Средняя заработная плата на предприятии составляет около 270 тыс. белорусских рублей.

Основными партнерами СП «Инволюкс» являются ведущие производители ламинированной ДстП с меламиновым покрытием класса Е1 "EGGER" (Австрия), "FALCO" (австрийский концерн), "KRONOPOL" (швейцарский концерн "KRONO"), производство которых имеет систему управления качеством, соответствующую стандарту ISO 9002. Используется кромочная лента (2мм) из ПВХ и ПВХ - кромка (0.6мм) производства "REHAU" и "DOLLKEN" (Германия). Мебель комплектуется фурнитурой фирм "CAMAR", "SALICE" (Италия), "HAFELE" (Германия), которая благодаря своей надежности и высоким эксплуатационным показателям, предполагает возможность неоднократной сборки и разборки, а также регулировку ее по высоте. Высокое качество современных материалов и фурнитуры, использование передового оборудования, прогрессивных технологий подтверждается увеличением срока гарантии на мебель с 18 (в соответствии с ГОСТ 16371-93) до 24 месяцев.

 На предприятии постоянно ведется работа по расширению ассортимента и повышению качества выпускаемой продукции. На СП «Инволюкс» действует система по созданию новых и модификации старых изделий, основанная на творческой и инициативной работе конструкторского бюро.

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности:

1. Производство конторской мебели и мебели для магазинов;
2. Производство кухонной мебели;
3. Производство прочей мебели;
4. Оптовая торговля прочими бытовыми товарами, не включенными в другие группировки;
5. Оптовая торговля канцелярскими машинами и оборудованием.

Отличительная особенность СП "Инволюкс" - продуманная работа с регионами. В рамках действующей программы осуществляется не только привлечение дилеров со всех уголков Республики Беларусь, России, стран СНГ, но и их всесторонняя поддержка - участие в региональных выставках, предоставление образцов мебели вместе с подробнейшими каталогами, листовками и другими рекламными материалами.

* 1. ***Анализ финансового состояния и анализ внешнеэкономической деятельности предприятия СП «Инволюкс» ООО.***

Финансовое состояние предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствуют о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

В этом разделе автор курсовой работы рассмотрит финансовое состояние предприятия СП «Инволюкс» с помощью финансовых показателей.

***1.2.1 Анализ платежеспособности.***

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, является его платежеспособность, то есть возможность наличными денежным ресурсами своевременно погашать свои платежные обязательства.

Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности оборотных активов.

Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности предприятия зависит платежеспособность. Иными словами, ликвидность является способом поддержания платежеспособности.

Для оценки платежеспособности предприятия используется ***коэффициент текущей ликвидности***  ( общий коэффициент покрытия долгов).

Данный коэффициент показывает степень, в которой оборотные активы покрывают оборотные пассивы. Превышение оборотных активов над краткосрочными финансовыми обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех оборотных активов, кроме наличности.

Чем больше величина этого запаса, тем больше уверенность кредиторов, что долги будут погашены. Удовлетворяет обычно коэффициент больше 2. Но в Республике Беларусь установлены разные минимальные значения для данного коэффициента в различных отраслях. Так как деятельность предприятия «Инволюкс» основана на производстве, то минимальный уровень коэффициента текущей ликвидности равен 1,0.

Рассчитывается данный коэффициент по следующей формуле:

**К. т. л.**  = (Оборотные активы – Расходы будущих периодов) / (Краткосрочные обязательства – Доходы будущих периодов – Резервы предстоящих расходов и платежей)

Рассчитанный коэффициент текущей ликвидности для СП «Инволюкс» приведен в следующей таблице.

Таб. 1.1. Коэффициент текущей ликвидности СП «Инволюкс».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Год | Оборотные активы, тыс. руб | Расходы будущих периодов, тыс. руб | Краткосрочные обязательства, тыс. руб | Доходы будущих периодов, тыс. руб | Резервы предстоящих расходов и платежей, тыс. руб | Текущая ликвидность |
| 2000 | 5768 | 120 | 4351 | 378 | 153 | 1,47 |
| 2001 | 8456 | 175 | 7380 | 2570 | 100 | 1,75 |
| 2002 | 10973 | 78 | 6457 | 1056 | 120 | 2,06 |

Как видно из таблицы на протяжении трех лет уровень текущей ликвидности превышает минимально установленный уровень для данного показателя, то есть выше 1,0. Это говорит о том, что предприятие «Инволюкс» является платежеспособным. Причем уровень данного показателя изменяется в сторону увеличения.

Можно определить за счет каких факторов произошло увеличение данного показателя. Для этого необходимо рассчитать еще три показателя (смотри таб. 1.2):

К. т.л.о = ОА (0) / КФО (0);

К. т.л. усл = OA (1) / КФО (0);

К. т.л.ф = ОА (1) / КФО (1); где:

К. т.л.о - коэффициент текущей ликвидности на 2000 год;

К.т.л.усл - коэффициент текущей ликвидности условный;

К т.л.ф - коэффициент текущей ликвидности фактический (на 2001 г.)

ОА - оборотные активы – расходы будущих периодов (1-2001 год; 0-2000 год);

КФО - краткосрочные финансовые обязательства (1-2001 год; 0-2000 г.)

Таб. 1.2. Коэффициент текущей ликвидности.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | А0, тыс. руб | А1, тыс. руб | ФО0, тыс. руб. | ФО1, тыс. руб | К тло | К т л усл. | К тлф |
| между 2000 и 2001 | 648 | 281 | 820 | 710 | 1,48 | 2,17 | 1,76 |
| между 2001 и 2002 | 281 | 895 | 710 | 281 | 1,76 | 2,31 | 2,06 |

Итоги изменения между 2000 и 2001 годом:

Общее изменение уровня коэффициента текущей ликвидности: 1,76 – 1,48 = +0,28;

 За счет изменения суммы оборотных активов:

2,17 – 1,48 = + 0,69;

За счет изменения суммы текущих обязательств:

1,76 - 2,17 = - 0,41.

Итоги изменения между 2001 и 2002 годом:

Общее изменение уровня коэффициента текущей ликвидности: 2,06 - 1,76 = +0,30;

За счет изменения суммы оборотных активов:

2,31 – 1,76 = +0,55;

За счет изменения суммы текущий обязательств:

2,06 - 2,31 = -0,25.

То есть как между 2000 и 2001, так и между 2001 и 2002 годами произошло изменение в сторону увеличения коэффициента текущей ликвидности, за счет увеличения суммы оборотных активов, и за счет уменьшения текущих обязательств.

***1.2.2 Анализ рентабельности.***

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д.

Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Показатели, характеризующие окупаемость издержек на основную деятельность предприятия.
2. Показатели, характеризующие прибыльность продаж.
3. Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Далее представлена рентабельность СП «Инволюкс» по каждой из выше перечисленной групп.

*Рентабельность деятельности предприятия (окупаемость издержек).*

Рентабельность деятельности предприятия исчисляется путем отношения прибыли от реализации к затратам на реализацию.

В таблице 1.3 показан расчет данного показателя.

Данный показатель показывает, сколько предприятие имеет прибыли или самофинансируемого дохода с каждого рубля, затраченного на реализацию продукции. Чем выше уровень рентабельности деятельности предприятия, тем больше прибыли получает предприятие с каждого затраченного рубля.

Таб. 1.3. Рентабельность деятельности предприятия.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Прибыль от реализации, тыс. руб | Затраты на реализацию, тыс. руб | Рентабельность деятельности предприятия |
| **2000** | **15798** | **5786** | **2,73** |
| **2001** | **35467** | **10687** | **3,32** |
| **2002** | **45784** | **12079** | **3,79** |

Из таблицы №3 видно, что рентабельность деятельности предприятия «Инволюкс» возрастает из года в год. Это доказывает, что предприятие полностью окупает свои издержки на реализацию продукции. Кроме этого реализация продукции приносит предприятию определенную прибыль.

*Рентабельность продаж (оборота).*

Рентабельность продаж характеризует эффективность коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятия с рубля продаж. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике.

Рассчитывается умножением на 100 % отношения прибыли от реализации продукции, работ и услуг к полученной выручке. Чем выше данный коэффициент, тем больше прибыли получает предприятие с каждого рубля продаж.

Увеличение рентабельности оборота может быть достигнуто вследствие уменьшения расходов, повышения цен на реализуемую продукцию, а также превышения темпов роста объема реализованной продукции над темпами роста расходов. Рассмотрим следующую таблицу:

Таб. 1.4. Рентабельность продаж.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Балансовая прибыль, тыс. руб. | Выручка от реализации, тыс. руб. | Рентабельность оборота, % |
| **2000** | **9786** | **15476** | **63,23** |
| **2001** | **23476** | **35467** | **66,19** |
| **2002** | **31245** | **45798** | **68,22** |

Коэффициент рентабельности оборота на предприятии СП «Инволюкс» носит устойчивый повышающийся характер. Повышение рентабельности происходит за счет снижения издержек на реализацию продукции. Повышение коэффициента происходит не на большую величину. Это связано прежде всего с тем, что в на данный момент предприятиям очень сложно снизить издержки в условиях развивающейся рыночной экономики или повысить цену на продаваемую продукцию из-за повышения конкуренции на рынке.

*Рентабельность собственного капитала.*

Рентабельность собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала собственниками.

С точки зрения наиболее общих выводов о рентабельности собственного капитала большое значение имеет отношение чистой прибыли после уплаты налогов к среднегодовой сумме собственных средств. В показателе чистой прибыли находят отражение действия предпринимателей и налоговых органов по урегулированию результата деятельности компании: в благоприятные для компании годы отчисления возрастают, а в период снижения деловой активности - уменьшаются. Поэтому здесь обычно наблюдается более ровное движение показателя. Этот показатель отражает, сколько рублей чистой прибыли заработал каждый рубль, вложенный собственниками компании в капитал.

Исчисляется данный показатель отношением балансовой прибыли к среднегодовой стоимости собственного капитала.

В таблице 1.5 показан расчет данного показателя.

Таб. 1.5. Рентабельность собственного капитала.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Балансовая прибыль, тыс. руб. | Среднегодовая стоимость собственного капитала,тыс. руб. | Рентабельность собственного капитала |
| **2000** | **9786** | **8675** | **1,12** |
| **2001** | **23476** | **17145** | **1,36** |
| **2002** | **31245** | **21867** | **1,42** |

Данный коэффициент должен быть равен или больше 1,0. Как видно из таблицы рентабельность собственного капитала на предприятии «Инволюкс» выше 1,0, что говорит о том, что предприятие эффективно использует свой собственный капитал.

* + 1. ***Анализ использования основных средств.***

Одним из важнейших факторов увеличения объема производства услуг является обеспеченность основными фондами в необходимом количестве и более полное и эффективное их использование.

Задачами анализа являются определение обеспеченности предприятия основными фондами и уровень их использования, установление причины их изменения, определение влияния использование основных фондов на объем производства услуг и другие показатели.

Анализ обычно начинается с изучения объема основных средств, их динамики и структуры.

Таб. 1.6. Наличие, движение и структура основных фондов на СП «Инволюкс», 2002 год.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Группа основных средств | Наличие на начало года, тыс. руб. | Поступило за год, тыс. руб. | Выбыло за год, тыс. руб. | Наличие на конец года, тыс. руб. |
|
|
| Здания и сооружения | **103354** | **−** | **−** | **2354** |
| Транспортные средства | **3456** | **1234** | **456** | **4234** |
| Оборудование | **95684** | **26554** | **3568** | **121343** |
| Всего основных фондов | **202494** | **27788** | **4024** | **226258** |

Как видно из вышеуказанной таблицы, за отчетный период произошли существенные изменения в наличии и структуре основных средств. Сумма их возросла на 2244 тыс. руб., или на 24,5 %, что следует оценить положительно.

Большое значение имеет анализ движения и технического состояния основных фондов, который проводится по данным из таблицы 6. Для этого рассчитываются следующие показатели:

*коэффициент обновления (К обн)***,** характеризующий долю новых фондов в общей их стоимости на конец года:

К обн = Стоимость поступивших основных средств / Стоимость основных средств на конец периода = 27788/226258 = 0,12;

*срок обновления основных фондов (Т обн)***:**

Т обн = Стоимость основных средств на начало периода / Стоимость поступивших основных средств = 202494/27788= 7,28;

*коэффициент выбытия (Кв):*

Кв = Стоимость выбывших основных средств / стоимость основных средств на начало периода = 4024/202494 = 0,19;

*коэффициент прироста (К пр)***:**

К пр = Сумма прироста основных средств / Стоимость их на начало периода = 27788/202494= 0,13.

Сформируем полученные коэффициенты в таблицу и сравним уровень показателя с 2001 годом.

Таб. 1.7. Анализ движения и технического состояния основных фондов.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Уровень показателя |
|
| 2001 год | 2002 год | Изменение |
| Коэффициент обновления | **0,012** | **0,12** | **0,108** |
| Срок обновления лет | **5,7** | **7,28** | **1,58** |
| Коэффициент выбытия | **0,06** | **0,19** | **0,13** |
| Коэффициент прироста | **0,11** | **0,13** | **0,02** |

Сведения таблицы 1.7 показывают, что за отчетный год техническое состояние основных средств на предприятии несколько улучшилось за счет более интенсивного их обновления.

***1.2.4 Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия.***

При анализе внешнеэкономической деятельности СП «Инволюкс»

следует помнить, как об этом уже говорилось выше, что 90 % произведенной продукции экспортируется. Это связано с тем что режим СЭЗ накладывает на предприятие определенные рамки.

Основными импортерами продукции СП «Инволюкс» являются Россия, Чехия, Польша. Кроме того небольшие поставки осуществляются и в такие страны как Англия, Германия, Франция и др.

В следующей таблице приведены некоторые показатели внешнеэкономичекой деятельности предприятия.

Таб. 1.8. Анализ внешнеэкономической деятельности СП «Инволюкс».

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид товара | Чехия | Россия | Польша | Германия | Англия | Франция |
| мебель для офиса | **25%** | **20%** | **15 %** | **12%** | **5%** | **5%** |
| мебель кухонная | **25%** | **25%** | **16%** | **15%** | **8 %** | **-** |

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод о том, что СП «Инволюкс» проводит эффективную политику в области управления внешней экономической деятельностью.

1.3. Организационная структура предприятия СП «Инволюкс».

 ***1.3.1. Организационная структура предприятия.***

Для того чтобы проанализировать структуру отдела по управлению внешнеэкономической деятельностью предприятия, необходимо рассмотреть структуру предприятия в целом.

В настоящее время предприятие представляет собой организацию с функциональной структурой - отделы имеют четко определенные функции в производственном процессе, что отличает их друг от друга. Такая структура позволяет каждому подразделению решать свою определенную, конкретную задачу.

Ниже представлена организационная структура СП «Инволюкс»( см. рис.1).

Приведенная схема показывает, что высшим органом управления предприятия является Со­вет Учредителей, причем, каждый Учредитель имеет один голос независимо от размера вклада в Уставной фонд.

Финансовый директор

Технологический отдел (5)

Конструкторский отдел (10)

Конструкторско -технологический отдел

Начальник

Отдел управления качеством (6)

Главный инженер

Служба учета и планирования (4)

Директор по производству

Генеральный директор

Совет Учредителей

Директор по маркетингу

Юрист

Отдел маркетинга (3)

Отдел бухгалтерского учета и отчетности(5)

Отдел снабжения (10)

Финансовый отдел (3)

Дизайн – бюро (4)

Отдел ВЭД

Производственный отдел

Начальник цеха

Участок упаковки (40)

Механический участок(50)

Внутрицеховая транспортная служба (3)

Рис 1. Организационная структура СП «Инволюкс».

К исключительной компетенции Совета Учредителей относят­ся вопросы определения основных направлений производственного (экономического) и социального развития, утверждение планов и отчетов об их выполнении.

Текущее руководство деятельностью предприятия осуществляет Генеральный директор, который принимается по контракту Сове­том Учредителей. Генеральный директор самостоятельно решает вопросы деятельности предприятия, осуществляет прием и увольнение работников. Он организовывает работу с целью обеспечения эффективного взаимодействия всех сотрудников, повышения эффективности работы предприятия, роста объемов всех обязательств перед бюджетом, государственными выполнения работ и увеличения прибыли. Обеспечивает выполнение предприятием внебюджетными социальными фондами, поставщиками, заказчиками и кредиторами, включая учреждения банка, а обязательств по хозяйственным и трудовым договорам.

Обеспечивает правильное сочетание экономических и административных методов руководства, коллегиальность в обсуждении и решении вопросов, применение принципа материальной заинтересованности и ответственности каждого работника за порученное ему дело и результаты работы всего коллектива, выплату заработной платы в установленные сроки. Генеральный директор несет материальную и административную ответственность за достоверность данных бухгалтерского и статистического отчетов.

В соответствии с рыночной ориентацией предприятия Генеральный директор должен назначать коммерческого директора, ведущего вопросы сбыта, маркетинга и рекламы продукции. Глав­ному бухгалтеру надлежит вести деятельность по составлению документальных отчетов предприятия.

**Отдел маркетинга** изучает рынки сырья и рынки сбыта продукции, положение товаров на рынках сбыта, конкурентоспособность продукции и пути ее повышения, разрабатывает ценовую и структурную политику предприятия и другие вопросы, связанные с внешней средой функционирования предприятия.

**Отдел снабжения** контролирует своевременность и качество материально-технического обеспечения производства, выполнение плана поставок по объему, номенклатуре, срокам, качеству, состояние и сохранность складских запасов, соблюдение норм отпуска материалов, транспортно-заготовительные расходы и др.

**Дизайн-бюро** занимается разработкой стиля и внешнего вида изготавливаемых изделий, разрабатывает новые модели.

**Отдел по управлению ВЭД** изучает внешнюю конкурентоспособность товаров и пути ее повышения, изучает внешние рынки сбыта, занимается заключением контрактов с зарубежными партнерами, изучает зарубежных конкурентов.

**Служба учета и планирования** ведет прием и обработку количества поступающих заказов; контролирует обеспеченность подразделений предприятия необходимыми материалами; вычисляет потребность материалов на заказы, запущенные и не запущенные в производство исходя из текущих остатков материалов на предприятии; производит предварительное прогнозирование сроков изготовления заказов; контролирует выполнение плана и осуществляет оперативное регулирование хода производства в соответствии с планами.

**Отдел управления качеством** анализирует качество сырья и готовой продукции, брак и потери от брака, рекламации покупателей, мероприятия по сокращению брака, повышение качества продукции, соблюдение технологической дисциплины.

**Главный инженер** определяет техническую политику и направление технического развития предприятия, обеспечивает необходимый уровень технической подготовки производства и его постоянный рост, повышение эффективности производства и производительность труда. Организует разработку и реализацию планов внедрения новой технологии, обеспечивает своевременную и качественную подготовку производства, ремонт и модернизацию оборудования.

**Конструкторско-технологический отдел** несет персональную ответственность за разработку и реализацию мероприятий, направленных на улучшение качества выпускаемой продукции, организует разработку и внедрение в производство наиболее прогрессивных технологических процессов, новейших материалов, руководит разработкой плана повышения эффективности производства, возглавляет работу по совершенствованию методов технологического контроля, составляет отчет о планируемом расходе материалов, контролирует соблюдение установленных норм и нормативов.

**Производственный отдел.** Сотрудники данного отдела непосредственно производят продукцию. То есть в данном отделе выполняются следующие действия:

* обработка древесины;
* изготовление отдельных частей из древесины;
* сборка готовых изделий.

**Одел бухгалтерского учета и отчетности** анализирует выполнение сметы затрат на производство, себестоимость продукции, выполнение плана прибыли и ее использование, финансовое состояние, платежеспособность предприятия и т.п. Бухгалтерия выполняет следующие функции:

* учет нематериальных активов;
* учет финансовых вложений;
* учет труда и его оплаты (расчеты с бюджетами);
* учет реализации продукции;
* учет денежных средств;
* учет денежных средств и операций в иностранной валюте;
* учет финансовых результатов и использования прибыли.

**Финансовый отдел** анализирует процесс формирования и использования финансовых ресурсов с целью поиска резервов наращивания и увеличения доходности собственного капитала, проводит комплексный анализ эффективности работы предприятия, разрабатывает мероприятия по итогам анализа.

* + 1. ***Организационная структура отдела по управлению ВЭД и процесс взаимодействия с другими структурными единицами***

Рассмотрим более подробно структуру отдела ВЭД (см. рис.2).

Отдел ВЭД

Служба отгрузки (5)

Транспортное бюро (2)

Бюро сбыта (СНГ, дальнее зарубежье) (6)

Бюро сбыта (РБ, РФ)

Менеджеры:

РФ (2)

РБ (2)

Рис.2 Организационная структура отдела ВЭД.

Во главе отдела ВЭД стоит начальник отдела.

 Начальник отдела занимается:

* ведением переговоров с зарубежными партнерами;
* заключением договоров;
* организовывает участие в международных тендерах, выставках и ярмарках;
* представляет предприятие на мировом рынке**.**

Бюро сбыта (РБ, РФ) состоит из четырех менеджеров и занимается вопросами, связанными со сбытом в таких странах как Республика Беларусь и Россия. Бюро сбыта (СНГ, страны дальнего зарубежья) занимается вопросами сбыта в остальные страны, пользующиеся продукцией СП «Инволюкс». Данные бюро выполняют следующие функции:

* производит расчет цен на продукцию для каждого зарубежного рынка;
* производит расчет эффективности экспорта;
* производит расчет транспортных издержек;
* собирает и изучает информацию о внешних рынках и тенденциях его развития;
* разрабатывает формы договоров для каждого партнера;
* предоставляет начальнику информацию о предстоящих тендерах, выставках и ярмарках;
* занимается поиском новых зарубежных партнеров для предприятия и поддерживает связь с постоянными зарубежными партнерами;
* занимается подготовкой документов для участия в международных тендерах, выставках и ярмарках;
* занимается поиском новых внешних рынков сбыта.

 Транспортное бюро ведает вопросами планирования маршрутов поставки изделий, рационализации выбранных путей сообщения и вида транспорта и контроля за надлежащей поставкой.

Служба отгрузки осуществляет погрузку надлежащих товаров и контроль за ней.

Взаимодействие отдела ВЭД с другими структурными единицами на предприятии можно представить следующей таблицей.

Таблица 1.9. Взаимодействие структурных единиц на СП «Инволюкс»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Структурное** **подразделение** | **Прямая взаимосвязь с отделом по управлению ВЭД** | **Обратная взаимосвязь с отделом по управлению ВЭД** |
| 1. Генеральный директор предприятия | * передает всю необходимую информацию о предприятии;
* подписывает международные договора.
 | * предоставляет результаты ВЭД за отчетный период;
* ставит в известность о заключаемых договорах и подает их на подпись ;
 |
| 2.Директор по маркетингу | * сообщает о планах относительно ВЭД на будущий год;
 | * сообщает об изменениях законодательства по ВЭД и таможенного законодательства.
 |
| 3. Отдел бухгалтерского учета и отчетности | * составляет отчетности по ВЭД;
* открывает валютные счета в банках для иностранных клиентов.
 | * предоставляет статистические данные об объемах экспорта и импорта в течение года;
 |
| 4. Финансовый отдел | * проводит все необходимые расчеты с международными поставщиками и покупателями;
* сообщает о платежах начальнику отдела по управлению ВЭД
 | * собирает информацию о своевременных платежах зарубежных клиентов.
 |
| 5. Отдел маркетинга | * осуществляет рекламную деятельность экспортируемого товара;
* предоставляет информацию о возможных рынках сбыта за рубежом.
 | * предоставляет статистические данные об объемах экспорта и импорта в течение года;
* передает информацию о рынках сбыта в пределах и за пределами РБ;
 |
| 6. Дизайн бюро | * передает информацию об ассортименте и внешнем виде моделей экспортируемого товара.
 | * передает запросы иностранных клиентов относительно внешнего вида товара;
 |
| 7. Производственный отдел | * сообщает результаты работы бригад по производству товаров на экспорт;
 | * сообщает об изменениях в ассортименте экспортируемого товара.
 |
| 8. Отдел снабжения | * сообщает о необходимости приобретения сырья и оборудования у зарубежных поставщиков
 | * передает информацию о фирмах, предоставляющих необходимое оборудование;
 |
| 9. Конструкторско-технологический отдел | * сообщает о необходимости приобретения необходимого оборудования у зарубежных поставщиков
* разрабатывает нормы и нормативы в соответствии с мировыми стандартами.
 | * передает информацию о фирмах, предоставляющих необходимое оборудование;
 |
| 10. Отдел управления качества | * приводит качество изделий в соответствие с мировыми стандартами.
 | * предоставляет информацию об изменениях в области мировых стандартов качества
 |

***Глава II Описание предмета внешнеэкономической деятельности предприятия СП «Инволюкс» ООО.***

***2.1. Характеристика товара.***

Использование новых прогрессивных технологий, высококачественных материалов и комплектующих, разумное соотношение цены и качества – все это позволяет СП «Инволюкс» предлагать широкий ассортимент офисной мебели. В своей деятельности данное предприятие опирается не только на собственный опыт работы, но и внимательно следит за развитием тех процессов, которые происходят на мировом рынке.

Основным направлением деятельности СП «Инволюкс» является производство офисной мебели. Следствием этого является более пристальное внимание в данной области. Менеджеры СП «Инволюкс» считают, что основная беда отечественных производителей офисной мебели –невнимательное отношение к мелочам, к "последнему штриху", что создает изящество и эргономику изделия. Именно этим мелочам работники СП «Инволюкс» придают большое значение и уделяется особое внимание. Предприятие учитывает пожелания своих клиентов и создает мебель, которая не уступает по своим характеристикам импортной мебели, удобна в эксплуатации и максимально приближена к финансовым возможностям среднего потребителя.

Основными техническими характеристиками мебели являются:

* устойчивость к истиранию
* противоударная прочность
* повышенная влагостойкость
* устойчивость к воздействию химических веществ
* термостойкость, предполагающая возможность кратковременного воздействия тепла до 240С.

Все материалы, используемые в производстве мебели, экологически чисты и безопасны для здоровья человека.

 На предприятии постоянно ведется работа по расширению ассортимента. К настоящему времени уже разработана богатая коллекция офисной мебели. Данная коллекция включает 399 различных наименований и состоит из шести серий: ''Радиан’’, ''Рондо'', ''Рондо Люкс'', ''Рондо - люкс Техно'', ''Танго - Люкс'' и ''Актив''. Каждая серия отличается цветом и стилем изделий, входящих в данную серию. Каждый набор включает в себя полки (для клавиатуры, настольные, полки – перегородки и др.), столы (письменные, для совещаний, бриффинг-приставки, боковые приставки тумб, столы-окончания, рабочие, журнальные, приставные), подставки под блок компьютера, соединительные элементы, шкафы (шкафы-каркасы, шкафы-гардеробы, закрытые, стеллажи, шкафы-витрины, комбинированные), тумбы, рецепции и т. д.

Все углы крышек столов, тумб, столов-окончаний имеют радиус закругления 55мм. Столешницы изготавливаются из плиты толщиной 25мм, остальные детали - 22мм и 16мм. Все края столешниц, боковины столов, верхние и нижние панели шкафов и тумб облицованы противоударной ПВХ-кромкой.

Мебель выполнена в следующих цветах: основные – ''груша'', ''жасмин''; дополнительные – ''олива'', ''синий пепел'', ''антрацит''. Дополнительные цвета используются при производстве соединительных элементов, столешниц столов, для крышек тумб, в производстве дверок шкафов и фасадов тумб, полок-перегородок, подставки под блок компьютера.

Первая основная разработка - коллекция мебели ''Рондо'', которая удачно сочетает современный дизайн, качество, практичность и разумную цену. Большой выбор столов и шкафов различных размеров и назначения, а также дополнительные модульные элементы позволяют удачно сформировать как персональные, так и коллективные рабочие места.

Максимальное удобство в работе:

* соединительные элементы объединяют отдельные модули в единое целое;
* приставные тумбы и полукруглые окончания значительно расширяют рабочую зону;
* ящики тумб снабжены роликовыми металлическими направляющими, обеспечивающими плавный, бесшумный ход;
* мебель оснащена регулируемыми по высоте ножками;
* угол открывания двери шкафа - 110, что обеспечивает удобный доступ к его содержимому;
* выдвижные полки для клавиатуры экономят рабочее пространство стола;
* подставка под монитор позволяет использовать угол стола в двух уровнях;
* тумбы могут оборудоваться ящиками для хранения файловых папок;
* подставка под компьютерный блок может располагаться в любом удобном для клиентов месте.

Мебель легко собирается и разбирается.

Серия мебели ''Рондо Люкс'' создана на базе серии ''Рондо''. Серия мебели ''Рондо-люкс ТЕХНО'' дополняет коллекцию столов серии ''Рондо ЛЮКС'' за счет применения металлического подстолья производства "TECNITALIA" (Италия).

Классический, элегантный дизайн мебели серии ''Танго Люкс'' ориентирован на ценителей делового стиля. Мебель изготавливается из ламинированной ДстП толщиной 38мм производства "FALCO" (австрийский концерн). Столы, бриффинг-приставки, боковые приставки данной серии выполнены из плиты толщиной 38мм, шкафы - из плиты толщиной 16 и 22мм.

Комплект мебели коллекции ''Радиан'' предназначен для формирования рабочего пространства кабинета руководителя и относится к средней ценовой категории. Благодаря оригинальной форме столешниц, внешние и внутренние радиусы одинаковы, комплект имеет отличные комбинаторные возможности рабочего места руководителя и столов для совещания

Благодаря форме столешниц (они имеют одинаковые внутренние и наружные радиусы), коллекция имеет весьма развитую комбинаторику. Цветовые решения коллекции основаны на комбинации двух цветов: ''Яблоня Локарно'' и ''серебристый''. Столешница может выполняться комбинированного цвета:
верхняя плита – ''серебристый'', нижняя плита – ''Яблоня Локардо''. В качестве конструкционного материала используется ламинированная ДСП. Столешницы, крышки соединительных элементов и тумб выполняются из сдвоенных ДСП плит общей толщиной 50 мм и окромкованы ПВХ кромкой толщиной 3 мм. Вертикальные стенки выполняются из ДСП толщиной 25 мм с 2 мм ПВХ кромкой в цвет ДСП. Задние стенки, полки, фасады тумб выполняются из ДСП толщиной 16 мм с 2 мм ПВХ кромкой в цвет ДСП. Соединительные элементы и столы комплектуются регулируемыми по высоте алюминиевыми опорами диаметром 105 мм.

Серия ''Актив'' разработана совместно с компанией "ДЭФО" (С-Петербург). Эксклюзивное право продажи серии ''Актив'' на территории РФ принадлежит компании ''ДЭФО'' и компании ''РОМУЛ'' (С-Петербург). Серия "Актив" - это любая конфигурация рабочего места для любого офиса.

Наличие в наборе офисной мебели изделий различных по функциональному назначению позволяет выпускать многочисленные варианты набора по составу. По согласованию с потребителем допускается выпуск набора офисной мебели отдельными изделиями. Причем изделия могут комплектоваться дополнительными элементами: замок, металлические опоры, файловые контейнеры, лоток для канцтоваров, амортизаторами, проводник под провода, кабельным каналом, кабельным зажимом.

* 1. ***Анализ рынка.***

Для того чтобы продавать мебель в Россию недостаточно знать только конкурентоспособность товара, необходимо учитывать и развитие российского рынка мебели в целом.

Европейский институт исследований мебельной промышленности (Италия) выпустил доклад, оценивающий темпы роста спроса на мебель в 2004 г. в европейских государствах. Средний показатель для стран Запада невелик – порядка 1-3%. Однако итальянские эксперты отмечают, что Россия будет одной из немногих стран, что смогут продемонстрировать более высокий спрос на мебель. Предполагается, что российский спрос на мебель возрастёт на 5%. По мнению опрошенных RBC daily участников рынка, фактический объем продаж мебели в России в 2003 г. может превысить 4,6 млрд долл. (правда, по данным официальной статистики, ежегодный объем продаж отечественной и импортируемой мебели в России составляет лишь 2,8 млрд долл.). Участники рынка отмечают, что особенно интенсивный рост на российском мебельном рынке наблюдается в сегменте мягкой и офисной мебели – в 2004 г. он составит около 20% (примерно 13% - мягкая мебель и 18% - офисная мебель). По данным Госкомстата, в настоящее время около 75% общего объема выпуска мебели приходится на бытовую мебель. Тем не менее доля специальной мебели, включая мягкую (диваны, кровати, кресла), в последние годы постоянно увеличивается и составляет в настоящее время около 25%. В России появились предприятия, которые специализируются на выпуске только этой продукции. Долгое время все работали за прямоугольными столами, сидели на жестких диванах и изо дня в день смотрели на мебель серого и коричневого цвета. На смену этому приходит современный дизайн.

В связи с тем, что российские жители все больше внимания стали уделять интерьеру, как офисному, так и домашнему, отечественные мебельщики расширили ассортимент выпускаемой продукции и научились более-менее ориентироваться на тенденции мирового мебельного рынка и предпочтения клиентов. Согласно исследованию российского рынка мягкой мебели дистрибьюторского центра «Тайпит», уже порядка 24% российских мебельных компаний «перешли на современный дизайн», при этом еще 10% мебельщиков планируют ввести эту товарную группу в свой ассортимент в ближайшее время.

Буму на рынке мягких кресел и диванов способствует и тот факт, что, по словам его участников, в настоящее время наметилась тенденция проникновения офиса в «домашнюю жизнь». Это связано с тем, что появляется многофункциональная мебель, подходящая как для офиса, так и для дома. В связи с этим желающих приобрести мягкую офисную мебель для домашних нужд увеличилась. Так, 63% покупателей этой продукции приобретают ее для дома, 37% покупается для кабинетов руководителя.

Между тем следует отметить, что большинство российских производителей не знают портрета своих потребителей и не проводят никаких маркетинговых исследований. Что касается профессионального маркетингового подхода к производству и продвижению продукции, то он свойствен только нескольким крупным компаниям.

Основываясь на всем вышесказанном можно сделать следующие выводы:

* на российском рынке мебели существует не занятая доля рынка, которая имеет свой платежеспособный спрос;
* зарубежная продукция достаточно дорога, а российские мебельные фабрики не полностью покрывают спрос потребителей своей продукцией;
* продукция СП «Инволюкс» достаточно конкурентоспособна и по цене, и по качеству, и по эстетическим свойствам на данном рынке. Следует отметить также и то, что данное предприятие в своей деятельности делает акцент на обслуживании клиентов, что в свою очередь выделяет вышеназванную мебельную фабрику среди конкурентов.

Как мы видим, СП «Инволюкс» выгодно поставлять свою продукцию на российский мебельный рынок. Важные слагаемые экономических успехов фабрики - это налоговые льготы. дешевые (пока еще) энергетические, и трудовые ресурсы.

* 1. ***Разработка внешнеэкономического контракта.***

СП «Инволюкс» всегда разрабатывает отдельно для каждого клиента вид внешнеэкономического контракта. Это агентские договора, но чаще всего это договора купли-продажи товаров с разными условиями для каждого клиента. Этот вид договора является самым распространенным договором, заключаемым между субъектами хозяйствования в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности.

Все договора разрабатываются на основе нормативно-правовых норм, которыми он регулируются.

Договор купли-продажи регулируется:

* Гражданским кодексом Республики Беларусь (гл.30);
* Указом Президента Республики Беларусь от 07.03.2000 № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров»;

##### Указом Президента Республики Беларусь от 04.01.2000 № 7 «О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций»;

##### Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11.04.1980.

Рассмотрим основные составляющие договора купли-продажи.

##### **Предмет договора**

##### По договору купли-продажи продавец обязуется передать имущество (вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление покупателю, а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Предметом договора купли-продажи могут быть имущественные права.

##### **Объекты договора**

##### Объектами договора купли-продажи могут быть любые вещи, кроме объектов, изъятых из оборота (объекты гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается, указываются в законе), ограниченно оборотоспособных (объекты гражданских прав, которые могут принадлежать лишь определенным участникам оборота либо нахождение которых в обороте допускается по специальному разрешению, - определяются в порядке, установленном законодательными актами). Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законодательством или не вытекает из характера товара.

##### **Стороны договора**

Сторонами договора являются продавец и покупатель.

Права и обязанности сторон

Продавец обязан передать покупателю товар, предусмотренный договором купли-продажи. Если иное не предусмотрено договором, продавец обязан одновременно с передачей товара передать покупателю его принадлежности, а также относящиеся к нему документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренные законодательством или договором. Покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Форма договора

Договор должен быть заключен в простой письменной форме.

Существенные (обязательные) условия

Существенными условиями договора купли-продажи являются:

* наименование товара;
* количество товара.

При отсутствии этих данных договор не считается заключенным в силу ст.420 ГК. Указом Президента Республики Беларусь от 07.03.2000 № 117 предусмотрено, что в качестве существенного условия договора должна указываться цель (цели) приобретения товаров. При отсутствии цели приобретения товара договор, согласно сложившейся судебной практике, считается заключенным, но на продавца (поставщика) и (или) покупателя может быть наложен штраф в размере 10% от суммы договора.

Во внешнеторговом договоре в обязательном порядке должны быть указаны:

* дата и место заключения договора;
* предмет договора;
* количество, качество и цена товара;
* условия расчета и поставки;
* валюта платежа;
* сроки поставки товара;
* ответственность сторон;
* порядок разрешения споров;
* название, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

**Ответственность сторон**

Продавец несет ответственность перед покупателем:

* за не передачу проданного товара (покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи);
* не передачу принадлежностей и документов, относящихся к товару
* (покупатель назначает продавцу разумный срок для их передачи). В случае когда принадлежности или документы, относящиеся к товару, не переданы продавцом в указанный срок, покупатель вправе отказаться от товара, если иное не предусмотрено договором;
* передачу товара, несвободного от прав третьих лиц, за исключением случая, когда будет доказано, что покупатель знал или должен был знать о правах третьих лиц на этот товар (покупатель имеет право требовать уменьшения цены товара либо расторжения договора купли-продажи);
* изъятие товара у покупателя третьими лицами по основаниям, возникшим до исполнения договора купли-продажи (продавец обязан возместить покупателю понесенные им убытки, за исключением случая, когда покупатель знал или должен был знать о наличии этих оснований);
* нарушение условий договора о количестве переданного товара (покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и его оплаты, а если он оплачен – потребовать возврата уплаченной за него денежной суммы). Если продавец передал покупателю товар в количестве, превышающем указанное в договоре, покупатель обязан известить об этом продавца. В случае когда в разумный срок после получения сообщения покупателя продавец не распорядится соответствующим товаром, покупатель вправе, поскольку иное не предусмотрено договором, принять все количество товара. В случае принятия покупателем товара в количестве, превышающем указанное в договоре купли-продажи, дополнительно принятый товар оплачивается по цене, определенной для товара, принятого в соответствии с договором, если иная цена не определена соглашением сторон;
* нарушение условий договора об ассортименте (покупатель вправе отказаться от принятия и оплаты товара, а если он уже оплачен - потребовать возврата уплаченной денежной суммы);
* передачу товара ненадлежащего качества (покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены, безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок, возмещения своих расходов на устранение недостатков товара). В случае существенного нарушения требований к качеству товара (обнаружения неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени или выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков) покупатель вправе по своему выбору отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы, потребовать замены товара ненадлежащего качества на товар, соответствующий договору;
* передачу некомплектных товаров (покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены, доукомплектования товара в разумный срок; если продавец в разумный срок не выполнил требования покупателя о доукомплектовании товара, покупатель вправе по своему выбору потребовать замены некомплектного товара на комплектный, отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной денежной суммы);
* передачу товара без тары и (или) упаковки либо в ненадлежащей таре и (или) упаковке (покупатель вправе потребовать от продавца затарить и (или) упаковать товар либо заменить ненадлежащую тару и (или) упаковку, если иное не вытекает из существа обязательства или характера товара).

Извещение продавца

Покупатель обязан известить продавца о нарушении условий договора купли-продажи о количестве, ассортименте, качестве, комплектности, таре и (или) упаковке товара в срок, предусмотренный законодательством или договором, а если такой срок не установлен, в разумный срок, после того, как нарушение соответствующего условия договора должно было быть обнаружено, исходя из характера и назначения товара.

В случае невыполнения указанного правила продавец вправе отказаться полностью или частично от удовлетворения требований покупателя о передаче ему недостающего количества товара, замене товара, не соответствующего условиям договора купли-продажи о качестве или ассортименте, об устранении недостатков товара, о доукомплектовании товара или замене некомплектного товара на комплектный, о затаривании и (или) упаковке товара либо о замене ненадлежащей тары и (или) упаковки товара, если докажет, что невыполнение этого правила покупателем повлекло невозможность удовлетворить его требования или влечет для продавца несоизмеримые расходы по сравнению с теми, которые он понес бы, если бы был своевременно извещен о нарушении условий договора.

Если же продавец знал или должен был знать о том, что переданные покупателю товары не соответствуют условиям договора купли-продажи, он не вправе отказать покупателю в удовлетворении требований.

Оплата товара

Покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором купли-продажи. Если договором не предусмотрена рассрочка в оплате переданного товара, покупатель обязан уплатить продавцу цену переданного товара полностью.

Если покупатель своевременно не оплачивает переданный в соответствии с договором товар, продавец вправе потребовать оплаты товара и уплаты процентов в соответствии со ст.366 ГК.

Покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара. Поэтому при расчетах за товар платежными поручениями, когда порядок и форма расчетов, а также срок оплаты товара соглашением сторон не определены, покупатель должен оплатить товар непосредственно после его получения, и просрочка наступает по истечении предусмотренного законом или в установленном порядке срока на осуществление банковского перевода, исчисляемого со дня, следующего за получением товара покупателем (согласно ст.203 Банковского кодекса Республики Беларусь банк обязан осуществлять операции по текущему (расчетному) банковскому счету в течение одного банковского дня, если иной срок не предусмотрен законодательством Республики Беларусь или договором).

В Приложении 1 можно увидеть пример договора купли-продажи, в котором с одной стороны - как продавец – выступает СП «Инволюкс», с другой стороны – как покупатель – выступает российский мебельный магазин «Интерьер», а товаром являются диваны модели «Актив».

***Глава III Моделирование процесса выхода предприятия СП Инволюкс» ООО. на внешний рынок***

***3.1. Организация транспортировки.***

При экспорте товаров в настоящее время большую роль играет правильная организация транспортировки, так как с ее помощью предприятие может значительно понизить свои издержки, а, значит, и увеличить свою прибыль. Не маловажное значение при этом имеет выбор подходящего, а именно более дешевого вида транспорта.

В последнее время все большее предпочтение отдаются перевозкам железнодорожным транспортом. Этот вид транспорта хорошо приспособлен для перевозки различных партий грузов при любых погодных условиях. Железнодорожный вид транспорта обеспечивает возможность сравнительно быстрой доставки груза на большие расстояния, причем перевозки осуществляются регулярно. Существенным преимуществом данного вида транспорта является сравнительно невысокая себестоимость перевозки грузов, а также наличие скидок.

Не менее популярен в настоящее время и такой вид транспорта как автомобильный транспорт. Он используется в основном для перевозок на короткие расстояния. Одним из основных преимуществ данного вида транспорта является высокая маневренность. С помощью автомобильного транспорта груз может доставляться “от дверей до дверей“ с необходимой степенью срочности. Этот вид транспорта обеспечивает регулярность поставки, а также возможность поставки малыми партиями. Также следует отметить, что здесь, по сравнению с железнодорожным видом транспорта, предъявляются менее жесткие требования к упаковке. Основным недостатком автомобильного транспорта является возможность хищения груза и угона автотранспорта. Автомобильный транспорт экологически неблагоприятен, что также относится к его недостаткам.

Проанализируем, какой вид транспорта выгоднее: автомобильный или железнодорожный.

Так как основным потребителем продукции мебельной фабрики являются российские потребители и СП «Инволюкс» обязуется произвести поставку товаров заказчикам, конечным пунктом назначения является Москва. Расстояние туда и обратно составляет 2100 км. В распоряжении предприятия находиться автомашина ГАЗ-53 29-62 АК.

Предпочтительнее здесь использовать автомобильный транспорт, так как поставка, производимая железнодорожным транспортом мене выгодна в связи с:

* ограниченное количество перевозчиков;
* невозможность доставки груза к месту назначения, т.к. отсутствуют подъездные пути;
* железнодорожный транспорт должен дополняться автомобильным, что в свою очередь требует значительных дополнительных расходов и делает использование железнодорожного транспорта менее привлекательным.

 Учитывая все вышеуказанное можно сделать вывод, что в нашем случае транспортировка автомобильным транспортом является более дешевой и надежной, а значит и более выгодной.

 Произведем калькуляцию затрат на транспортировку продукции СП «Инволюкс».

**Калькуляция**

**на а/машину ГАЗ-53 29-62 АК Брест-Москва-Брест**

Основная з/плата водителя 180000

Основная з/пл ремонт 9000

Начисления в ФСЗН 35% 66150

Начисления в ФЗН 1% 1890

Расход топлива 2100км \*13,68=287.3

 1050км\*3.13т\*0.013л=42.7

 330л\*440=145200

Смазочные материалы 25% 36300

Ремонт автошин (50988\*7\*0.0013\*2100) 9743

ТО и ремонт 25% 2436

Ремонт и амортизация (2100км\*0.663) 1392

Экологический налог (330л\*0.84\*0.8\*10569) 2343

Общехозяйственные расходы 32000

ИТОГО: 457654=

 Прибыль 30% 137296

 Командировочные расходы 15500

ИТОГО: 610450=

Итак, транспортные расходы за одну поездку с использованием автотранспорта составляют 610450 рублей.

***3.2 Страхование внешнеэкономической деятельности предприятия СП «Инволюкс» ООО при выходе на внешний рынок.***

При выходе на внешний рынок любое предприятие предостерегает себя от различных рисков путем использования различных видов страхования. СП «Инволюкс» не исключение.

Для начала рассмотрим систему страхования в РБ.

Страхование — система отношений по защите имущественных (личных неимущественных) интересов страхователей путем формирования засчет уплачиваемых ими страховых взносов, денежных фондов, предназначенных для страховых выплат при наступлении страховых случаев. Страхование бывает обязательным и необязательным.

Страхователь — юридическое или физическое лицо, желающее застраховать свои имущественные (личные неимущественные) интересы.

Страховщик — страховая компания или общество взаимного страхования проводящая страхование и принимающая на себя обязательство возместить ущерб или выплатить страховую сумму, а также ведающая вопросами создания и расходования страхового фонда.

Страховщик и страхователь заключают между собой договор страхования.

Договор страхования — соглашение (юридическая сделка) между страховщиком и страхователем, регулирующее их взаимные обязательства в соответствии с условиями вида страхования, по которому страхователь обязуется своевременно и в нужном размере платить страховые взносы, а страховщик обязуется при наступлении страхового случая выплатить страхователю страховую сумму.

Страховая сумма — определенная договором страхования или установленная законом сумма денежных средств, в пределах которой страховщик обязан произвести выплату при наступлении страхового случая.

Страховой взнос — денежная сумма (плата за страхование), которую страхователь уплачивает страховщику за принятое обязательство возместить материальный ущерб, причиненный застрахованному имуществу или выплатить страховую сумму при наступлении определенных событий в жизни застрахованного. Страховой взнос может уплачиваться как единовременно, так и поэтапно. Страховой взнос определяется в соответствии со страховым тарифом.

Страховой случай — событие, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или третьему лицу.

После того как договор заключен, страховщик выдает страхователю страховой полис.

Страховой полис — документ установленного образца, выдаваемый страхователю в удостоверение заключенного договора страхования

СП «Инволюкс» при выходе на внешний рынок использует следующие виды страхования:

* страхование грузов;
* страхование транспорта (авто-Каско);
* страхование гражданской ответственности автомобильного перевозчика.

СП «Инволюкс» использует услуги страхования страховой организации «Белгосстрах».

Рассмотрим условия данных видов страхования.

***Страхование грузов.***

Договоры добровольного страхования грузов заключаются с физическими и юридическими лицами любой организационно-правовой формы собственности (грузоотправителями, грузополучателями), в нашем случае с СП «Инволюкс», имеющими интерес в сохранении груза.

[Объектом страхования](http://www.belbroker.com/abcbook/index.html#o1) является имущественный интерес Страхователя, связанный с повреждением, гибелью или утратой грузов, в том числе экспортных и импортных, перевозимых автомобильным, железнодорожным, воздушным, водным (морским, речным) транспортом или смешанным видом транспортировки.

Договор страхования может быть заключен как по месту расположения Страхователя, так и по месту нахождения груза.

При страховании грузов СП «Инволюкс» использует такой вид страхования как страхование «с ответственностью за все риски».

По данному договору страхования возмещаются:

а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза по любой причине, кроме случаев, предусмотренных Правилами страхования (см. ниже «стандартные исключения»);

б) необходимые и разумные расходы по спасению и сохранению груза, предупреждению дальнейших его повреждений (сортировку, временное складирование и т п.) в той мере, в которой они были необходимы и соразмерны обстоятельствам страхового случая и произведены согласно указаниям Страховщика.

При страховании грузов применяются стандартные исключения из страхового покрытия, которые могут быть дополнены в зависимости от природы груза, вида транспорта или условий перевозки груза.

К таким исключениям, как правило, относят:

* прямое или косвенное воздействие радиоактивных, токсичных, взрывчатых или других опасных качеств радиоактивных веществ, ионизирующей радиации или заражения радиоактивным топливом или радиоактивными отходами от использования радиоактивного топлива;
* войны, вторжения, интервенции, военные действия (независимо от того была ли объявлена война или нет), гражданские войны, восстания, революции, бунты, действия захватчиков; конфискация, национализация, разрушение или повреждение имущества по предписанию государственных, общественных или местных властей;
* умысел или грубая неосторожность Страхователя или его представителей, а также нарушения кем-либо из них установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов;
* влияние температуры, влажности внутри трюма (контейнера, кузова); внутренней порчи или особых свойств и естественных качеств груза, включая коррозию, нормативную усушку, утечку, потерю веса, объема и естественные износ и потертости;
* несоответствие упаковки, укупорки грузов, отправки грузов в поврежденном состоянии или с производственными дефектами;
* повреждение груза червями, грызунами и насекомыми;
* недостача груза при целостности упаковки.

Страховой суммой по договору признается сумма денежных средств, в пределах которой страховщик обязан произвести выплату страхового возмещения (т.е. страховой суммы) при наступлении страхового случая.

Груз считается застрахованным в сумме, заявленной Страхователем, но не выше его действительной (страховой) стоимости, указанной в прилагаемых к грузу перевозочных документах.

Страховая сумма может устанавливаться как в национальной валюте, так и в СКВ.

Страховой тариф зависит от товарной группы, вида транспорта, географической зоны и составляет 0,15-2,80% от стоимости перевозимого груза.

СП «Инволюкс» заключает договор страхования на срок разовой перевозки груза. Страховая премия по договору, заключенному на разовую перевозку груза, уплачивается единовременно.

***Страхование транспортных средств (авто — КАСКО)***

Страхование авто КАСКО — страхование автотранспортных средств на случай их повреждения, уничтожения или утраты в результате воздействия различных рисков.

Объектами страхования являются технически исправные, зарегистрированные или подлежащие регистрации в установленном порядке различные автотранспортные средства: легковые автомобили, микроавтобусы, грузовые и грузопассажирские автомобили, тягачи, тракторы, автобусы, прицепы и полуприцепы, мотоциклы и мопеды, специальные транспортные средства.

По данному виду страхования, основными страхуемыми рисками, как правило, являются:

* дорожно-транспортное происшествие;
* пожар, самовозгорание;
* стихийные бедствия;
* противоправные действия третьих лиц (включая угон, кражу транспортного средства).

Набор страхуемых рисков при заключении договора страхования определяется страхователем по согласованию со страховщиком.

СП «Инволюкс» всегда заключает договор страхования своего транспортного средства на следующих условиях:

* «Полное каско», в этом случае страхование транспортных средств осуществляется от всех вышеперечисленных рисков.
* срок страхования – 1 год;
* страховой тариф – 3 % от балансовой стоимости транспортного средства;
* выплата страхового возмещение происходит на основании счет-наряда на выполнение работ, выданном СТО, которая будет осуществлять ремонт а/м — в этом случае страховщик осуществляет безналичные перечисления на р/с ремонтной организации;
* расчет страхового возмещения предусматривает выплату страхового возмещения из расчета стоимости ремонта и цен на новые запасные части без учета износа транспортного средства.

***Страхование гражданской ответственности автомобильного перевозчика.***

Этот вид страхования предлагает страховую защиту юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим перевозки грузов на собственном или арендованном транспорте по территории Республики Беларусь и иностранных государств в соответствии с Международной Конвенцией «О договоре международной перевозки грузов» 1956 г. (КДПГ) и требованиями "Европейского соглашения о международной перевозке опасных грузов (ДОПОГ,1957г).

Объектом страхования являются имущественные интересы Страхователя, связанные с ответственностью по обязательствам, возникшим в случае причинения им или его работниками вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц. Страховым случаем признается факт наступления ответственности Страхователя в период действия договора страхования:

* за утрату и/или повреждение груза, принятого кперевозке, вследствие ДТП, пожара, взрыва (кроме противоправных действий третьих лиц), переохлаждения или перегрева груза, перегрузки груза Страхователем, угона транспортного средства с грузом, кражи, грабежа, разбоя;
* за финансовые убытки, понесенные клиентом Страхователя, наступившие вследствие просрочки в доставке груза, принятого к перевозке в соответствии с Конвенцией КДПГ. Также покрывается ответственность по возмещению провозных платежей и прочих расходов, связанных с перевозкой груза в случае его утраты;
* перед таможенными органами, вследствие нарушения таможенного законодательства в связи со штрафами и платежами, налагаемыми соответствующими органами на Страхователя. По данному пункту страхованием не покрывается ответственность за нарушения, подпадающие под действие Таможенной Конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП 1975 г.), а также ответственность перед таможенными органами при перевозке опасных грузов в соответствии с соглашением ДОПОГ(1957г);
* за выдачу груза неправомочному получателю;
* перед третьими лицами (кроме работников Страхователя) в случае причинения вреда перевозимым грузом при его выгрузке, падении, взрыве, утечке, загрязнении грузом территории, повлекшие причинение вреда жизни, здоровью, а также имуществу третьих лиц.

 СП «Инволюкс» при страховании гражданской ответственности автомобильного перевозчика заключает договор со страховой компанией на следующих условиях:

* срок страхования – 1 год;

договор страхования заключается по варианту “Декларирование за определенный период”, который предполагает, что в этом случае застрахованной считается ответственность перевозчика по всем перевозкам, осуществляемым в период действия договора страхования. Страхователь обязан периодически предоставлять сведения о фактическом объеме фрахта за истекший период. Страховой тариф по данному варианту страхования рассчитывается в процентах от суммы предполагаемого фрахта перевозчика за период страхования;;

* страховой тариф – 0,5 % от стоимости фрахта за год одним грузоперевозчиком;
* [страховой взнос](http://www.belbroker.com/abcbook/index.html#vstrah1) уплачиваться в два срока – 1 января (первый срок), 1 июня (второй срок).
	1. ***Расчет экспортной цены и определение эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы***

Для заключения договора нам необходимо рассчитать цену контракта.

Цена контракта = экспортная цена \* количество товара. Из формулы видно, что нам необходимо с начало рассчитать экспортную цену.

Наиболее часто при расчете экспортной цены используется метод установления экспортной цены на основе издержек производства. Основное преимущество метода установления цен на основе издержек производства заключается в его простоте. Основой определения цены являются базовые издержки на единицу продукции, к которым прибавляется величина, покрывающая неучтенные затраты и включающая прибыль фирмы. Учет издержек производства осуществляется на основе калькуляции. Формальная схема калькуляции экспортных цен мало отличается от схемы, используемой при расчете внутренних цен. Основное отличие экспортной калькуляции от внутренней заключается в дополнительных расходах по сбыту, а именно:

• комиссионное вознаграждение продавцов и представителей;

• импортные таможенные расходы в стране покупателя;

• транспортные издержки;

• затраты на финансирование;

• расходы по страхованию товара;

• расходы по упаковке;

• резервы, необходимые для покрытия непредвиденных рисков;

• расходы по составлению контракта, оформлению сертификатов и прочих бумаг.

На практике существуют два основных подхода к использованию данного метода при определении цены:

1) с использованием полных издержек производства;

2) с использованием предельных издержек производства.

Суть первого метода состоит в исчислении совокупности затрат на единицу продукции, то есть полных издержек производства. К полученной сумме совокупных издержек добавляется процентная надбавка в виде прибыли, которую фирма рассчитывает получить.

При установлении цены товара на основе метода предельных издержек учитываются только те затраты, которые имеют непосредственное отношение к его производству. Мы рассчитаем экспортную цену с использованием полных издержек производства.

Расчет экспортной цены производится по следующей формуле:

С = Рб \* (А \* К1 + В \* К2+ Д), где:

С – экспортная цена;

Рб – базисная цена;

А - доля в цене материальных затрат;

В - доля в цене трудовых затрат;

Д - неизменная часть цены (прибыль, накладные расходы и т. д.);

К1 - коэффициент, учитывающий изменение средней стоимости затрат на материалы;

К2 - коэффициент, учитывающий изменение трудовых затрат;

К1 = а1 / а0, где

а0 – индекс цен на материалы на начало периода поставки;

а1 – средний индекс цен на материалы за период поставки.

К2 = в1/в0, где

в1 – индекс ставок на заработную плату на начало периода;

в0 – средний индекс ставок на заработную плату за период поставки.

В соответствии с нашим договором купли-продажи № 16534:

Таб. 3.1

|  |  |
| --- | --- |
| **Базовая цена** | **350** |
| **Дата:** |  |
| **начало поставки** | **Март 2003** |
| **конец поставки** | **Май 2004** |
| **Количество товара** | **12** |

Составим базовую калькуляцию.

Таб.3.2

|  |  |
| --- | --- |
| **Базисная калькуляция** |  |
| **Основные материалы** | **55** |
| **Вспомогательные материалы** | **40** |
| **Комплектующие изделия** | **70** |
| **Электроэнергия на технические цели** | **18,75** |
| **Затраты на основную заработную плату** | **60** |
| **Затраты на дополнительную заработную плату** | **20** |
| **Амортизационные отчисления** | **50** |
| **Накладные расходы** | **8** |
| **Административно - сбытовые издержки** | **8** |
| **Прибыль** | **20** |
| **Итого** | **349,75** |

На основе данной таблицы рассчитаем показатели А, В, Д.

А = ( 55 + 40 + 70+18,75 ) / 349,75 = 0,52

В = ( 60 + 20 ) / 349,75 = 0,23

Д = ( 50 + 8 + 8+ 20 ) / 349,75 = 0,24

Составим таблицу изменения индексов цен на материалы и индексов ставок на заработную плату.

Таб.3.3.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Год**  | **Месяц** | **Индексы цен на материалы** | **Индексы ставок на заработную плату** |
| **2003** | **март** | **103,2** | **111,9** |
| **апрель** | **106,4** | **112,1** |
| **май** | **105,1** | **112,2** |
| **июнь** | **103,9** | **112,3** |
| **июль** | **104,1** | **112,3** |
| **август** | **104,3** | **113,4** |
| **сентябрь** | **104,7** | **120,5** |
| **октябрь** | **105,3** | **120,4** |
| **ноябрь** | **107,9** | **120,8** |
| **декабрь** | **108,1** | **120,9** |
| **2004** | **январь** | **109** | **121** |
| **февраль** | **109,3** | **122,3** |
| **март** | **109,8** | **123,5** |
| **апрель** | **110,2** | **128,2** |
| **май** | **110,5** | **127,1** |
| **Среднее значение** | **106,7866667** | **118,5933333** |

На основе таблицы рассчитаем коэффициенты К1, К2.

а1 = 106,7; а0 = 103,2; в1 = 118,6; в0 = 111,9.

К1 = 106,8 / 103,2 = 1,034

К2 = 118,6 / 111,9 = 1,059

С = 350 \* ( 0,52 \* 1,034 + 0,23 \* 1,059 + 0,24) = 361,2 $ США (794640 бел. рублей).

Цена контракта = 361,2 \* 12 = 4334,4 $ США (9535680 бел. рублей).

Для того, чтобы оперативно реагировать на изменяющиеся рыночные условия, при определении экспортной цены предлагается производить расчет эффективности экспортной сделки.

Эффективность экспортной сделки может быть рассчитана по следующей формуле:

Ээс = Овр + Вр / Зэ, где

Овр – рублевой эквивалент отчисленный в валовый фонд предприятия рассчитанный пересчетом валютной выручки в рубли по курсу на дату поступления;

Вр – рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству;

Зэ – затраты экспортера.

Если данный коэффициент больше 1, то экспорт по данной сделке эффективен. Если Ээс меньше 1, то экспорт по данной сделке не эффективен.

Рассчитаем эффективность договора купли-продажи № 16534 (смотри Приложение 1):

Ээс = 9535680 / 8705400 = 1,09

Таким образом, коэффициент Ээс по договору купли-продажи больше 1, следовательно, экспорт в Россию диванов-кроватей модели «Актив» эффективен.

**Заключение.**

Проведя полный анализ внешнеэкономической деятельности, а именно: рассмотрев главные финансовые показатели СП «Инволюкс»; рассмотрев организационную структуру отдела по управлению ВЭД; рассчитав конкурентоспособность товара; рассчитав экспортную цену и эффективности внешнеэкономической сделки можно сделать следующие выводы:

* СП «Инволюкс» является платежеспособным предприятием;
* мебельная фабрика является рентабельным предприятием;
* предприятие эффективно использует собственный капитал;
* СП «Инволюкс» разработало эффективную структуру предприятия в целом и в частности структуру отдела по управлению внешнеэкономической деятельностью;
* предприятие СП «Инволюкс» проводит эффективную товарную политику. Это доказывает широкий ассортимент товара для каждого сегмента рынка;
* СП «Инволюкс» использует эффективный маркетинговый комплекс. Это доказывает достаточно высокая конкурентоспособность товара по отношению к товарам конкурентов.

Также следует отметить тот факт, что на предприятии работают высококвалифицированные специалисты, что позволяет СП «Инволюкс» проводить эффективную внешнеэкономическую политику. Профессиональная деятельность работников отдела ВЭД привела к узнаваемости продукции СП «Инволюкс» иностранными потребителями.

Мебельная фабрика оптимально использует имеющиеся у нее в наличие финансовые средства. Наличие в распоряжении у предприятия высокотехнологического оборудования позволяет ему экономить денежные средства за счет высоких мощностей, экономии энергоресурсов и ускорения процесса производства. Все вышеуказанное делает продукцию СП «Инволюкс» более конкурентоспособной, чем аналогичная продукция конкурентов.

###### Список литературы.

* 1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, Савицкая Г.В., Минск, ООО «Новое издание» 2001.
	2. Бухгалтерский учет, под общ. ред. Ладутько Н. И., Минск, «ФУА Информ», 1999.
	3. Курс международного торгового права, под общ. ред. Тынель А, Функ Я., Хвалей В., Минск, «Амалфея», 2000.
	4. Международные экономические отношения, Авдокушин Е.Ф., Учебное пособие, Москва, ИКЦ «Маркетинг», 2001.
	5. Мировая экономика, Тэор Т. Р., Санкт-Петербург, «Питер», 2001.
	6. Образцы договоров и контрактов, Липень Л. И., Минск, «Дикта», 2002.
	7. Основы маркетинга, Котлер Ф., Москва, «Вильямс», 1999.
	8. www.involux.com.

**Приложение 3**

### Договор купли-продажи товара с зарубежными партнерами

 « 20 » июля 2002 года г. Минск № 16534

 Совместное белорусско-чешское предприятие «Инволюксли» .

 (наименование юридического лица, Ф.И.О. предпринимателя)

именуемое в дальнейшем «Продавец», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании Устава № 1264532 от 01.09.1997 .

(устава, положения, доверенности, свидетельства - их №, дата)

и

 Закрытое акционерное общество «Интеръер» .

(наименование юридического лица, Ф.И.О. предпринимателя)

именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(должность, Ф.И.О.)

действующего на основании Устава № 5436271 от 24. 05. 1994 .

(устава, положения, доверенности, свидетельства - их №, дата)

заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта.

В соответствии с настоящим контрактом Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СИФ .

 (ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и др.)

диван модели «Актив» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(название товара)

в количестве 12 (двенадцать) штук ассортимент которых уточняется в прилагаемой к контракту

 (штук, кг и др.)

прилагаемой к контракту спецификации, подписываемой договаривающимися сторонами и являющейся неотъемлемой частью контракта.

2. Сроки поставки.

Поставка диванов Модели «Актив» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ должна быть осуществлена

(наименование товара)

с 24 июля 2003 года до 24 августа 2003 года .

(конкретная дата, период с \_\_\_ по \_\_\_)

Досрочная поставка допускается .

 (допускается, не допускается, другие условия, связанные с досрочной поставкой)

3. Цена.

# Цена за единицу, в белорусских рублях из расчета 450 долларов США по курсу .

(единица измерения: руб., $, др. валюта)

курсу Национального банка Республики Беларусь на момент оплаты .

Цена контракта 5400 (пять тысяч четыреста) долларов США .

 (руб., $)

Цены устанавливаются СИФ .

(на условиях ФОБ, СИФ, КАФ, ФАС и т.д.)

В цену товара вошли транспортные расходы по доставке и погрузке товара, все расходы в случае повреждения и потери товара в пути до момента доставки на борт судна, получение на свой риск и за свой счет экспортной лицензии, стоимость упаковки, оплата расходов в связи с проверкой товара, необходимой для осуществления поставки товара.

4. Качество.

4.1. Качество дивана Модели «Актив» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

(наименование товара)

должно соответствовать ГОСТ № 125342 от 06.05.1995 г. .

(ТУ, стандарты; №, дата их утверждения, если они имеются)

Качество должно соответствовать качеству образцов, одобренных обеими сторонами.

Образцы являются эталоном для сторон настоящего контракта.

Один экземпляр эталона хранится у Продавца, два других – у Покупателя.

Качество товара может быть подробно описано в договоре.

4.2. Продавец гарантирует качество товара в течение 1 года c момента

(срок)

 получения .

(отгрузки, получения, введения в эксплуатацию)

4.3. Качество товара подтверждается сертификатом изготовителя.

Продавец должен обеспечить Покупателя следующей документацией:

##  Правила технической эксплуатации .

 (название документации)

в количестве 12 (двенадцать) штук на русском языке.

 (количество) (языке)

5. Техническая характеристика (при необходимости):

5.1. Длина 156 см. .

5.2. Ширина 90 см. .

5.3. Спальное место 90 \* 180 см. .

5.4. Вид отделки кожа .

6. Упаковка и маркировка.

6.1. Упаковка должна обеспечить сохранность диванов Модели «Актив» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

 (наименование товара)

во время транспортировки автомобилем перевалки в пути, во время хранения на складе.

 (вид транспорта)

предотвратить порчу товара от атмосферных воздействий.

6.2. Диваны Модели «Актив»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ должен быть упакован в картонные .

 (наименование товара) (указать подробно

 ящики .

 тару (коробки, ящики, прокладка))

6.3. Места упаковки на швах пломбируются пломбами.

Оттиск пломб должен быть четким. Номера пломб вносятся в транспортные документы, высылаемые Покупателю, и в упаковочные листы, вкладываемые в упаковочную тару.

В упаковочном листе указываются:

- номер контракта;

- наименование Продавца и Покупателя;

- наименование товара;

- количество мест и товара;

- вес брутто и нетто;

- номера пломб.

6.4. Каждый упаковочный картонный ящик должен иметь маркировку, нанесенную

 (ящик, место и т.д.)

несмываемой краской:

- номер контракта;

- наименование Продавца и Покупателя;

- наименование и количество товара (для внутренней маркировки);

- вес брутто и нетто;

- номер ящика;

- адрес Покупателя (получателя) (для внешней маркировки);

7. Отгрузка и транспортировка.

7.1. Отгрузка диванов Модели «Актив»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ осуществляется силами, средствами

 (товар)

и за счет Продавца. Продавец оформляет необходимые документы.

7.2. Доставка диванов Модели «Актив»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ осуществляется автомобилем .

 (товар) (вид транспорта)

за счет Продавца .

 (Покупателя, Продавца)

Место доставки склад Покупателя в городе Москве по улице Брестской № 45 .

 (склад Покупателя, город и т.д.)

7.3. Право собственности на диваны Модели «Актив»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ и риск его случайной гибели

 (наименование товара)

переходят на покупателя с момента передачи ему товара перевозчиком .

 (указать момент перехода)

7.4. Груз сопровождается Товаротранспортными накладными .

 (назвать документы)

В каждом документе должны быть указаны:

- номер контракта;

- наименование Продавца и Покупателя;

- наименование товара;

- вес брутто и нетто;

- объем (при необходимости - площадь);

- номер контейнера (ящика и т.д.);

- число и знаки пломб;

8. Информация об отгрузке.

8.1. Продавец информирует Покупателя по телефону или e-mail .

 (способ информирования - телефон, телефакс, e-mail и т.д.)

о готовности товара к отгрузке не менее чем за 8 (восемь) дней до начала отгрузки. В извещении указывается наименование Продавца, вид товара, количество товара.

 (товар, количество, вес и т.д.)

Немедленно после отгрузки товара Продавец сообщает:

- номер контракта;

- наименование транспорта (вид транспорта, номер и т.д.);

- дату, номер рейса (расписание);

- номер коносамента;

- наименование товара;

- количество товара;

- количество мест;

- вес брутто и нетто;

- общую стоимость товара;

- другие данные, указанные в контракте.

Продавец должен передать перевозчиком Покупателю Товаротранспортные накладные ,

(название документов)

Правила техники эксплуатации.

9. Приемка-сдача товара и проверка его качества.

9.1 Приемка товара по количеству и качеству осуществляется в течение 2 дней с момента

(срок)

его получения.

9.2. Приемка товара по количеству осуществляется Покупателем в соответствии с

 Товаротранспортными накладными .

 (транспортные или иные документы)

9.3. Приемка товара по качеству осуществляется Покупателем в соответствии с качеством, указанным в сертификате, прилагаемом к контракту.

9.4. В случае обнаружения несоответствия количества или качества товара названным выше документам Покупатель извещает об этом Продавца в течение 3 дней и составляет акт с

 (срок)

представителем СП «Инволюкс» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ .

 (указать - с кем)

9.5. Получив извещение, Продавец должен при­нять решение по факту недостачи или несоответствия качества и сообщить о нем Покупателю в течение.

9.6. Претензии по вопросам качества и количества поставленного товара предъявляются Покупателем Продавцу в течение 3 дней с момента получения товара. Продавец обязан рассмотреть претензию в течение 5 дней с момента ее получения. Если Продавец не дал ответа в названный срок, такая претензия считается признанной Продавцом.

10. Расчеты за поставленную продукцию.

10.1. Оплата за поставленный товар производится в белорусских рублях путем

 (валюта - руб., $, др.)

 банковского перевода .

 (указать форму расчетов - векселя, чеки, аккредитивы и т.д.)

10.2. Оплата производится при наличии документов: Товаротранспортных накладных .

(назвать все необходимые документы: счет,

Правил техники эксплуатации .

спецификация, ярлыки, накладные, оформленные лицензии и т.д.)

Документы должны быть оформлены на русском языке.

10.3. Оплата производится: единовременным платежом .

(форма оплаты)

11. Санкции.

11.1. В случае просрочки поставки товаров против установленных в контракте сроков Продавец уплачивает Покупателю пеню в размере 2 % от стоимости товара, поставка которого просрочена, за каждый день просрочки.

Если просрочка превышает 12 дней, начисление процентов (пени) прекращается и сверх начисленной пени Продавец уплачивает Покупателю штраф в сумме 15 % от стоимости не поставленного в срок товара.

11.2. В случае поставки некачественного, некомплектного товара Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 15 % от стоимости товара, признанного некачественным (некомплектным).

Кроме того, Покупатель имеет право вернуть некачественный товар за счет Продавца, если стороны контракта не приняли решения об использовании товара по другому назначению и снижению цены на товар, исправлению в установленный сторонами срок дефектов товара (если они устранимы).

11.3. Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 15 % от стоимости товара при:

- несоответствии условиям контракта упаковки и маркировки товара;

- неправильном оформлении отгрузочной документации;

- пересортице товара;

- повреждении товара в пути и частичной потере товарного вида, если этот товар не признается некачественным согласно п.11.2 настоящего контракта.

11.4. В случае просрочки оплаты товара Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере 2 % от суммы платежа за каждый день просрочки.

11.5. Уплата штрафов и пени не освобождает стороны от обязанности возместить ущерб, нанесенный другой стороне в результате несоблюдения ими условий контракта.

12. Форс-мажорные обстоятельства.

12.1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение своих обязательств, если неисполнение является следствием наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий или военных действий, возникших после заключения контракта.

Освобождает стороны от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств также запрет на совершение действий, составляющих содержание обязательств, исходящий от правительства, парламента.

12.2. Если любое из названных обстоятельств непосредственно повлияло на неисполнение обязательства в срок, установленный в контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

12.3. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства ввиду форс-мажорных обстоятельств, обязана немедленно (однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения) в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращения вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены Торгово-промышленной палатой страны. Не уведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства.

12.4. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше 2-ух месяцев, Покупатель имеет право расторгнуть контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в т.ч. расходов) Продавца.

13. Сроки исковой давности. Арбитраж.

13.1. Срок исковой давности по требованиям сторон, вытекающим из настоящего контракта, устанавливается в четыре года.

13.2. Любой спор, разногласие или требование, возникающие или касающиеся настоящего договора либо его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в арбитраже в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным регламентом Юнситрал.

Орган, рассматривающий спор: временный третейский арбитражный суд Республики

(арбитраж, суд)

Беларусь.

Число арбитров: 3 арбитра, назначаются судом .

 (один, три, кто их назначает - стороны, суд)

Место арбитража: г. Брест, Республика Беларусь .

 (назвать город или страну)

Язык (языки) арбитражного разбирательства: русский язык .

(язык)

14. Прочие условия.

14.1. Все налоги, сборы и таможенные пошлины, связанные с выполнением настоящего контракта и взимаемые на территории Продавца, уплачиваются за счет Продавца, а на территории Покупателя – тоже за счет Продавца.

14.2. Все переговоры и переписка, предшествующие подписанию настоящего контракта, считаются недействительными.

Ни одна из сторон не имеет права передачи своих прав и обязательств по контракту третьему лицу без письменного на это согласия другой стороны.

14.3. Всякие изменения и дополнения к настоящему контракту будут действительны лишь при условии, если они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

14.4. Настоящий контракт составлен в двух экземплярах на русском языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

14.5. Вся деловая переписка осуществляется на русском языке.

14.6 При решении споров, вытекающих из данного контракта, стороны руководствуются положениями Венской конвенции 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров».

15. Юридические адреса сторон:

|  |  |
| --- | --- |
| Продавец | Покупатель |
| Наименование: СП «Инволюкс»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | Наименование: ЗАО «Интеръер» |
| Адрес: Республика Беларусь, город Брест, улица Лейтенанта Рябцева, дом № 110. | Адрес: Российская Федерация, город Москва, улица Брестская, дом № 45. |
| Банковские реквизиты: р/с 1284736221 | Банковские реквизиты: р/с 165488963 |
| УНП 25342 ОКПО 469 | УНП 45989 ОКПО 456897 |
| Тел.(факс): 458796 | Тел.(факс): 48596584 |
| Продавец .подпись печать  | Покупатель .подписьпечать |

**ПРИЛОЖЕНИЕ 4**

**Полис страхования ответственности перевозчиков**

Открытое акционерное общество «Белгосстрах», именуемое в дальнейшем Страховщик, в лице директора , действующего на основании Устава № 1254632 от 12.05.1995, приняло на страхование ответственность заявителя, именуемого в дальнейшем Страхователь, согласно заявлению последнего и в соответствии с «Условиями (Правилами) страхования гражданской ответственности автоперевозчиков и экспедиторов».

СТРАХОВАТЕЛЬ: СП «Инволюкс»

ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ ПОЛИСА: с 24.11.1998 по 23.11.1999 (обе даты включительно).

ЗАСТРАХОВАННЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: Международные автомобильные перевозки.

ОБЪЕКТ СТРАХОВАНИЯ: Имущественные интересы Страхователя при выполнении им международных автомобильных перевозок грузов, осуществляемых на условиях Конвенции КДПГ/CMR, 1956 года.

РЕГИОН ДЕЙСТВИЯ ПОЛИСА: территория Российской федерации, территория РБ.

ЗАСТРАХОВАННЫЕ РИСКИ:

1. Ответственность за гибель, повреждение и/или утрату груза

2. Ответственность «Ошибки и упущения»

2.1. Финансовые убытки, понесенные клиентом Страхователя вследствие невыполнения последним частично или полностью его договорных обязательств, в том числе:

2.1.2. Ответственность за финансовые потери, понесенные клиентом Страхователя в результате доставки груза не в соответствии с инструкциями поставки или доставки без получения наложенного платежа или соответствующих документов.

2.1.3. Ответственность за финансовые потери, понесенные клиентом Страхователя в результате задержки в исполнении контрактных обязательств Страхователя.

2.1.4. Ответственность за неправильную засылку груза по вине служащих Страхователя.

Примечание: Страхуется ответственность за финансовые потери клиента Страхователя, но не эксплуатационные убытки Страхователя.

2.1.5. Ответственность за физическую утрату или повреждение груза в той степени, в которой она вызвана или увеличена неправильным заполнением или упущением в Договоре перевозки или сопроводительных документах.

3. Ответственность в отношении штрафов и пошлин

3.1. Ответственность по штрафам и иным наказаниям, наложенным властями на Страхователя или на лицо, действующее от его имени;

3.2. Ответственность по таможенным пошлинам, налогам на продажу или акцизам или подобным фискальным сборам, наложенным властями на Страхователя, или лицо, действующее от его имени; причем эти сборы не были бы наложены, если бы не имело место нарушение действующих национального или международного законодательств, регулирующих взаимоотношения Страхователя с государственными властями в отношении:

3.2.1. Импорта или экспорта любого груза;

3.2.2. Импорта или экспорта любого перевозочного средства или оборудования.

4. Ответственность перед третьими лицами

4.1. Внеконтрактная ответственность Страхователя за физические потери или повреждения, нанесенные собственности третьих лиц, а также косвенные убытки, вытекающие из такой потери или повреждения.

4.2. Внеконтрактная ответственность Страхователя за гибель, телесные повреждения или заболевания (включая больничные, медицинские и похоронные расходы) любого третьего лица кроме служащих и работников Страхователя, а также косвенные убытки, вытекающие из такой гибели, травмы или заболевания.

5. Расходы

5.1. Расходы, понесенные Страхователем после любого происшествия, которое приводит или может привести к предъявлению претензии по настоящему страхованию в связи с:

5.1.1. Расследованием происшествия и защите Ваших интересов в связи с ним, например гонорар юриста, сюрвейера или эксперта;

5.1.2. Избежанием или снижением потерь.

5.2. Дополнительные расходы, понесенные Страхователем при реализации груза или застрахованного оборудования, последовавшие за происшествием с грузом или оборудованием.

5.3. Расходы, понесенные Страхователем за карантин, фумигацию или дезинфекцию, понесенные сверх обычного хода дел.

5.4. Дополнительные расходы, понесенные Страхователем в результате переадресации неверно отправленного груза.

5.5. Доля груза в расходах по общей аварии и спасанию, за которые Страхователь несет ответственность и возмещение за которые Страхователь не может получить со своего клиента.

5.6. Дополнительные расходы, понесенные Страхователем исключительно по причине полной неспособности грузополучателя забрать или снять груз на месте доставки.

5.7. Дополнительные расходы, понесенные Страхователем с целью завершения контрактных обязательств по транспортировке груза к месту доставки и исключительно по причине неоплаты субподрядчиком Страхователя или лицом, действующим от его имени, своих долгов во время, или неоплаты вообще.

Лимиты ответственности страховщика и франшизы

ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ СТРАХОВОГО ПОКРЫТИЯ:

Страхованием не покрывается ответственность, возникающая в результате:

1. Всякого рода военных действий или военных мероприятий и их последствий.

2. Гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения грузов по требованию военных или гражданских властей.

3. Прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, связанных с любым применением атомной энергии или радиоактивных материалов.

4. Умышленных действий или грубой небрежности Страхователя или его служащих в отношении нарушения правил перевозки, хранения и декларирования грузов.

5. Эксплуатации заведомо технически неисправных транспортных средств, в том числе рефрижераторных установок при перевозке грузов, требующих специального температурного режима перевозки.

6. Перевозок и экспедирования контрабандных грузов и грузов незаконной торговли.

7. Перевозок личных вещей.

8. Перевозок ценных грузов:

а) слитки драгоценных металлов и изделий из них;

б) драгоценные камни и дорогостоящие ювелирные изделия;

в) банкноты и монеты;

г) облигации, платежные средства или ценные бумаги иного рода;

д) произведения искусства;

е) племенные животные;

9. Перевозок в доставке грузов с объявленной стоимостью (ad valorem), превышающей предел ответственности перевозчика по конвенции CMR.

10. Перевозок грузов в/на/через территориальные области, называемые: Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Ингушетия, Чечня, Дагестан, Абхазия, Южная Осетия, Таджикистан и Нагорный Карабах.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ:

1. Нижеследующие условия обязательны для выполнения Страхователем:

1.1. При перевозках алкогольных напитков и сигарет груз должен находится на постоянно охраняемой стоянке во время остановки автомашины (для отдыха водителей).

1.2. Ответственность Страхователя застрахована в отношении претензий, предъявленных ему в результате выдачи груза его служащими, агентами и/или субподрядчиками неправомерному получателю, только при условии выполнения следующих правил:

1.2.1. Страхователь должен дать письменное извещение клиенту о том, что он требует соблюдения следующих условий:

- предоставления точного адреса доставки груза получателю;

- предоставления в письменном виде дополнительных инструкций, необходимых служащим субподрядчиков для нахождения адреса и идентификации грузополучателя;

- предоставления лицом, получающим груз, доверенности в письменном виде.

1.2.2. Извещение должно содержать указание на то, что в случае непредоставления заказчиком информации согласно п. 1.2.1 или предоставления неточных данных со Страхователя снимается всякая ответственность за последствия подобных событий.

1.2.3. Страхователь должен доставить груз в соответствии с указаниями, предоставленными согласно п. 1.2.1.

1.2.4. Страхователь и/или его субподрядчики должны получить от лица, принимающего груз, оригинал или копию доверенности, заверенной печатью фирмы-получателя.

1.2.5. Страхователь должен запросить паспортные данные лица, принимающего груз, и дать инструкции водителю сверить эти данные с паспортом.

ПРЕТЕНЗИИ:

При наступлении Страхового случая Страхователь или его представитель обязан принять все возможные меры к спасению и сохранению поврежденного груза, а также к обеспечению права на регресс к виновной стороне, и незамедлительно известить о случившемся Страховщика по следующему адресу и телефонам: Республика Беларусь, г. Брест, ул. Орловская, дом 123, каб.65, тел. 225432, 225436.

Если Страховщик не будет поставлен в известность о страховом случае или происшествии в течение одного месяца с момента, когда Страхователю станет об этом известно, Страховщик имеет право отклонить требование о выплате страхового возмещения.

В случае, если Страхователь улаживает претензию с заинтересованными сторонами дружественным способом, без согласия на то Страховщика, тогда Страховщик имеет право отказать Страхователю в выплате страхового возмещения.

Изменение и прекращение договора страхования осуществляются в соответствии с правилами страхования.

Банковские и другие расходы по переводу страховой премии относятся за счет Страхователя.

СТРАХОВОЙ ВЗНОС:

Сумма премии - USD 10 586

Оплата - Тремя взносами.

Первый взнос составляет USD 4 377 и должен быть оплачен в течение 15 дней после начала действия страхового покрытия.

Второй и третий взносы составляют по USD 3 105 и должны быть оплачены не позднее, чем через 4 и 6 месяцев после начала действия настоящего договора страхования.

Страхователь с условиями и правилами страхования ознакомлен и согласен:
СТРАХОВАТЕЛЬ СТРАХОВЩИК