

**Встречная торговля и
компенсационные сделки во
внешней торговле.**

**Организация и техника
международных арендных
операций**

Вопросы лекции:

- 1-й вопрос. Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мировых экономических связях. Понятие «встречной торговли» и «встречной сделки». Основные особенности международной встречной торговли.
- 2-й вопрос. Классификация компенсационных операций по методологии ООН. Способы оформления взаимных обязательств партнеров по товарообменной сделке.
- 3-й вопрос. Понятие и характеристика лизинга. Понятие, сущность и технология международных лизинговых операций как одной из форм коммерческих сделок.

1-й вопрос:

- **Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мировых экономических связях. Понятие «встречной торговли» и «встречной сделки». Основные особенности международной встречной торговли**

Встречная торговля – это

- коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товара либо, наоборот, закупка обуславливается продажей
- оформляется одним или несколькими связанными контрактами

Виды международных встречных сделок:

- бартерные (barter transaction);
- коммерческие компенсационные (commercial compensation);
- промышленные компенсационные (industrial compensation, compensation agreements (transactions) of the buy-back type).

Во встречных сделках:

- поставка и соответствующая встречная поставка товаров осуществляются в течение установленного срока
- на основании одного контракта купли-продажи, в который включено условие о встречной закупке
- на основе соглашений о встречной закупке или авансовой закупке

Основной документ

- При разработке коммерческих компенсационных сделок и оформлении соответствующих контрактов целесообразно использовать Руководство Европейской Экономической Комиссии (ЕЭК) ООН «Международные договоры о встречной торговле» (ECE/TRADE/169), издание Организации Объединенных Наций, Женева, ноябрь 1989 г. (в дальнейшем Руководство).

2-й вопрос:

- Классификация компенсационных операций по методологии ООН. Способы оформления взаимных обязательств партнеров по товарообменной сделке

Встречные закупки (counter purchase) (встречные поставки, параллельные сделки)

- продавец и покупатель в первой сделке договариваются о том, что продавец в последующем произведет закупку (или добьется от третьих сторон закупки) продукции у покупателя (или третьих сторон в стране покупателя) – это собственно договор о встречной закупке
- оба потока продукции, а именно продукция, продаваемая в рамках первой сделки, с одной стороны, и встречная продукция, с другой стороны, оплачиваются деньгами

Договор о встречной закупке

- означает договор, который продавец и покупатель заключают одновременно с договором купли-продажи
- должен содержать в одном из своих первых пунктов четкое указание на обязательство закупщика осуществить на согласованных условиях закупку продукции

ВСТРЕЧНЫЕ ЗАКУПКИ

Экспортер обязуется закупить товары импортера (или обеспечить закупку третьей стороной) на определенную часть от стоимости собственной поставки

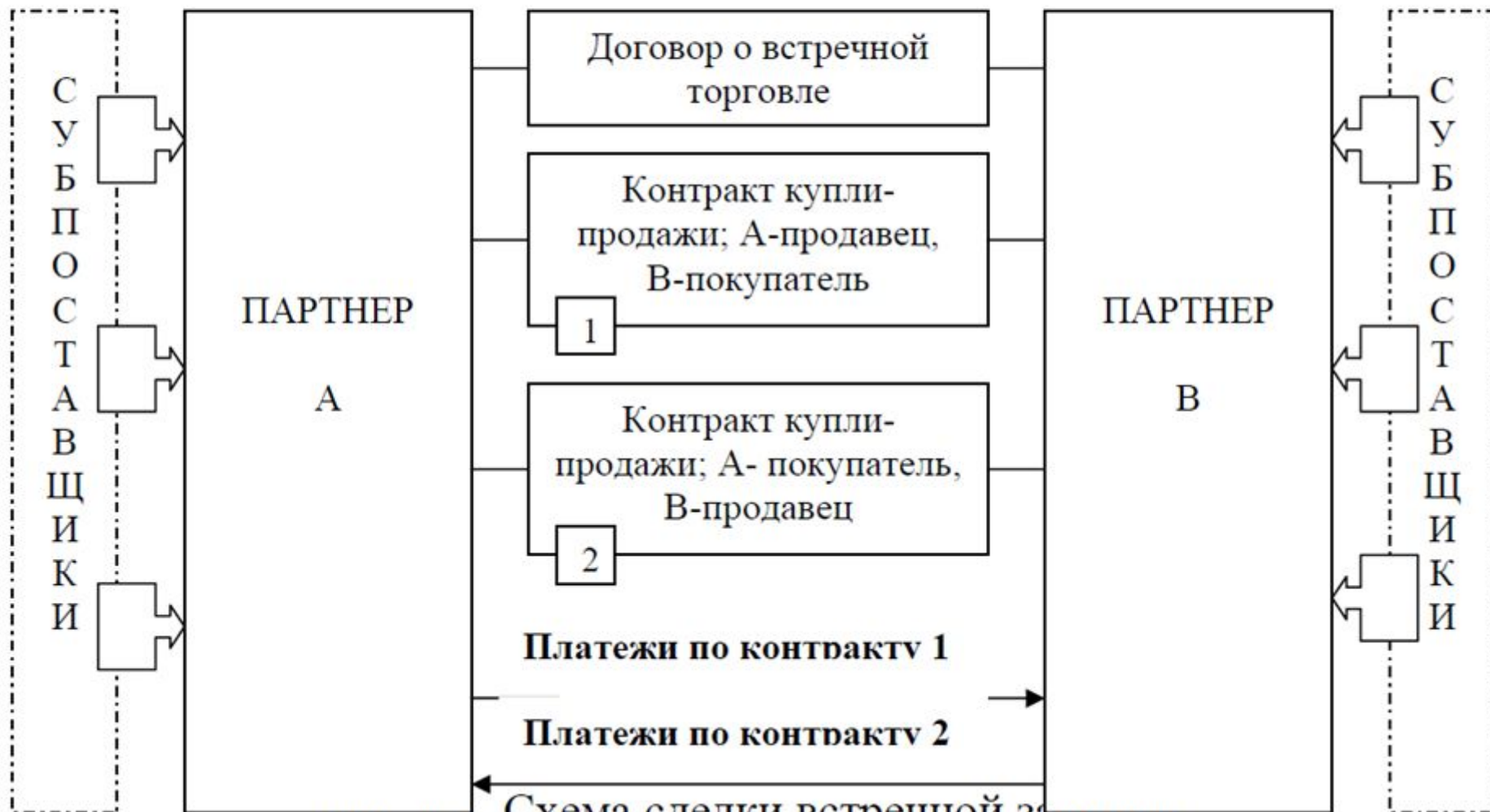


Рис. 7.1. Схема сделки встречной закупки

Структура договора

- стороны в состоянии представить точные спецификации встречной продукции;
- в сделке не участвуют третьи стороны;
- нет необходимости оформлять несколько контрактов, например, для целей финансирования.

Специфика сделки

- возможность экспорта обусловлена обязательством встречной закупки;
- при подписании контракта часто не указываются конкретные товары, закупаемые по встречным обязательствам, а фиксируется только сумма и срок поставки;
- в сделках с развивающимися странами (обязательство по встречной закупке сырьевых товаров);
- при поставках промышленного оборудования, вооружений и военной техники.

Цессия договора о встречной закупке

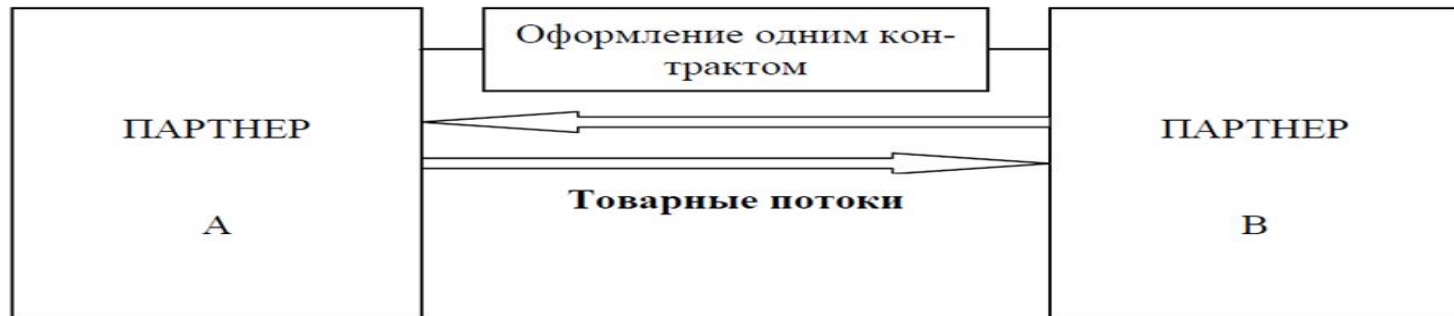
- прекращение действия всех прав и обязанностей закупщика встречной продукции в отношении переуступленной части обязательства о встречной закупке и их переход к цессионарию
- если закупщик встречной продукции уступает цессионарию свои права и обязательства, вытекающие из договора, цессионарий должен уведомить об этом продавца встречной продукции, в договор могут быть включены положения о правовых последствиях невыполнения обязательства о таком уведомлении

Бартерные операции

- внешнеторговыми бартерными сделками понимаются сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных и иных платежных средств (Пункт 1 Указа Президента РФ от 18.08.96 г., № 1209).

БАРТЕР

Под внешнеторговыми бартерными сделками понимаются сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. К бартерным не относятся сделки, предусматривающие при их осуществлении применение денежных или иных платежных средств (П.1 Указа Президента РФ от 18.08.1996г.. № 1209)



Предмет и объект сделки

- **Двухсторонний договор мены**
- **Определен ассортимент взаимных поставок**
- **Объем поставок сбалансирован по стоимости**

Предмет и объект сделки

- **Договорные либо мировые цены**
- **В значительном числе случаев цены на товары существенно отличаются от мировых цен**

Движение встречных потоков товара

- **В большинстве случаев одновременное**

Сроки исполнения

- **Относительно короткие. Обычно не превышают 1-2 года**

Взаимные претензии

- **Взаимные дополнительные поставки либо уменьшение количества товаров**
- **В контракте указывается, поставками каких товаров будут компенсированы претензии**

Рис. 7.2. Схема и основные характеристики бартерной сделки

Специфика бартерной операции

- оформление одного контракта
- заключаются в простой письменной форме и относятся к двухсторонним договорам мены
- Бартерный договор должен быть двухсторонним

В бартерном договоре должны быть определены:

- Номенклатура
- количество качество
- цена товара по каждой товарной позиции
- сроки и условия экспорта и импорта товаров
- порядок разрешения споров

Цели (1) при заключении внешнеторговой бартерной сделки:

- Исключение или смягчение проблемы валютного финансирования импорта
- Упрощение порядка расчетов
- Расширение возможностей внедрения на рынок страны-контрагента
- Дополнительная возможность реализации товара, которая затруднена в обычных коммерческих условиях

Цели (2) при заключении внешнеторговой бартерной

сделки:

- Возможность сбора информации о рынке страны-контрагента
- Меньшие риски по бартерной сделке в сравнении со сделкой, в основе которой договор купли-продажи
- Бартер предполагает более устойчивую связь между партнерами в сравнении с договором купли-продажи
- дает возможность преодолеть тарифные барьеры и ограничения

Проблемы (1) при осуществлении бартерных сделок

- необходимо совпадение потребностей партнеров по предлагаемым к обмену товарам
- в случае, когда бартерный контракт заключается по настоянию одного из партнеров, у другой стороны часто возникают трудности в использовании или реализации покупаемого встречного товара

Проблемы (2) при осуществлении бартерных сделок

- построение именно натуральной обменной операции связано с дополнительными трудностями и издержками
- необходимо проведение сложных ценовых переговоров
- длительный период переговоров либо значительные сроки поставки товаров
- трудности в управлении качеством товаров
- отказ в приобретении товара по причине низкого качества может означать утрату партнера и рынка сбыта для собственного товара

Сделки с частичной или полной товарной компенсацией

- продавец соглашается получить оплату частично (частичная товарная компенсация) или полностью (сумма встречной поставки равна или превышает по стоимости сумму поставки первоначального экспортера) в виде поставок покупателя.

СДЕЛКИ С ЧАСТИЧНОЙ ИЛИ ПОЛНОЙ ТОВАРНОЙ КОМПЕНСАЦИЕЙ

Экспортер соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок покупателя
Смешанный договор (мены и купли-продажи)

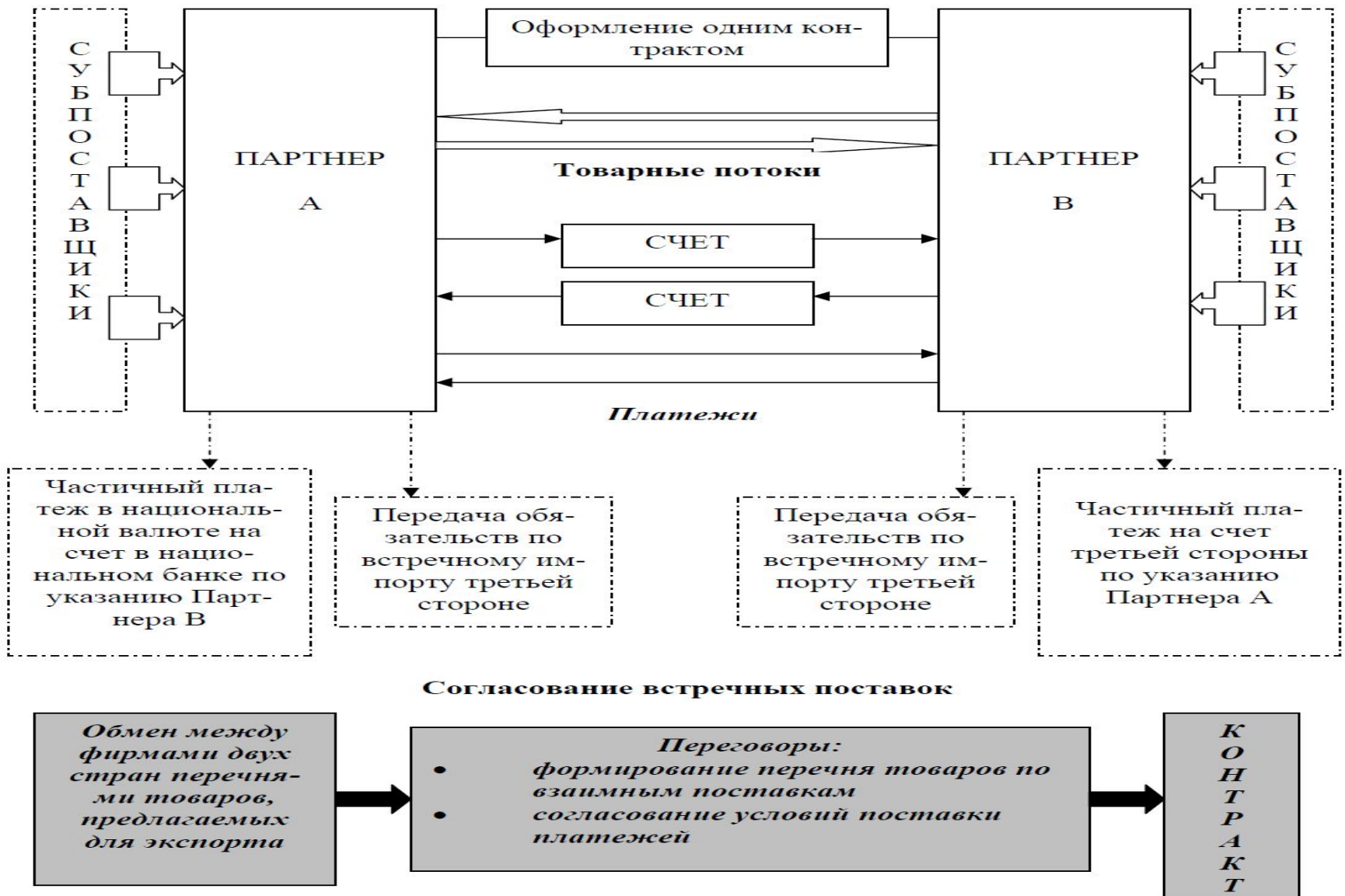


Рис. 7.3. Схема сделки с частичной или полной товарной компенсацией

Эти сделки напоминают бартерные операции, но в отличие от них при компенсационных сделках:

1) каждый партнер выставляет счет за свои поставки в денежной форме, в бартерной сделке счета могут не выставляться;

2) в контракте может быть предусмотрен платеж по части суммы экспортируемого товара.

Например,

- российская фирма возмещает 10% стоимости товаров
- Такое условие иностранная фирма может предусмотреть для того, чтобы иметь возможность оплатить услуги своих агентов в РФ
- это условие формулируется как обязательство перевода части средств в национальной валюте на счет иностранного партнера в национальном банке

В работе по подготовке контракта партнерами можно выделить два этапа:

1. Обмен между фирмами двух стран перечнями товаров, которые они хотели бы приобрести, и товаров, предлагаемых в качестве компенсации (с указанием количества и цены).
2. В результате переговоров вырабатывается два списка взаимодополняемых товаров, которые и включаются в договор.

Авансовые закупки (advance purchase)

- Экспортер, при согласии закупить товар у импортера, подписывает с ним контракт о закупке (авансовая закупка).
- заключаемая (первоначальная) сделка будет рассматриваться в качестве «компенсационного кредита» в отношении будущего соглашения

Специфика сделки:

- выручка от реализации товара по авансовой поставке (1) зачисляется на специальный условный счет в банке импортера
- В дальнейшем, эти средства используются на оплату поставок по контракту 2

АВАНСОВЫЕ ПОСТАВКИ

Сторона, заинтересованная в продаже своих товаров определенному партнеру, сначала закупает у него какой-либо товар. По сути, это форма финансирования контрагента (посредством товарной поставки)



1 – платежи по контракту 1

2 – платежи по контракту 2

Рис. 7.4. Схема сделки авансовой закупки

Промышленные компенсационные сделки

- В этой форме предметом первой сделки являются машины, оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь (далее «технология»), которые будут использоваться с целью создания производственных мощностей для покупателя. Оба потока продукции оплачиваются деньгами и стоимость продукции, закупаемой в качестве компенсации, может быть меньше, равной или больше стоимости первой сделки (Руководство, введение, ч. 2, п. А, пп. 4).

Операции на давальческом сырье (толлинг)

- одна страна, обладающая ресурсными возможностями, но не располагающая достаточными производственными мощностями для их обработки, отправляет часть своих ресурсов для переработки в другую страну и расплачивается за это частью произведенного продукта
- Сырье, которое передается на переработку, а затем возвращается обратно в виде готового продукта, называется давальческим сырьем

Участниками контракта при осуществлении толлинга

выступают:

- владелец, поставщик сырья и покупатель переработанной продукции
- перерабатывающее предприятие

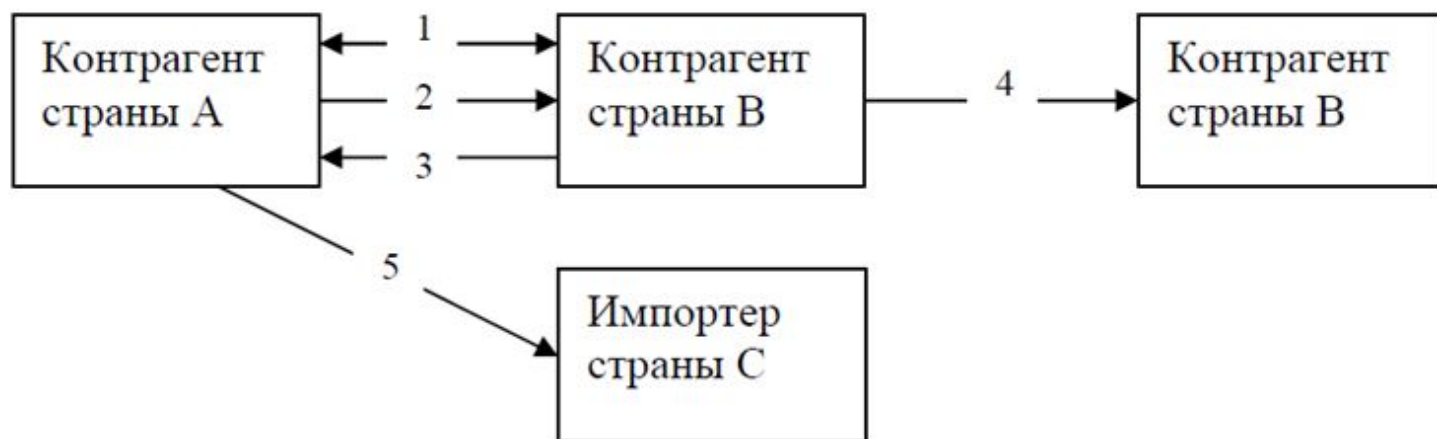


Рис. 7.5. Схема операции на давальческом сырье:

- 1 – подписание контракта на переработку давальческого сырья между контрагентами стран А и В;
- 2 – поставка сырья на переработку в страну В;
- 3 – возврат части продукции в страну А;
- 4 – удержание части продукции контрагентом страны В как платы за переработку;
- 5 – реализация оставшейся переработанной продукции в третьи страны

Выкуп устаревшей (бывшей в употреблении) продукции

- для экспортера это возможность продать более совершенную, более дорогую продукцию
- для импортера – возможность не только освободиться от морально устаревшей техники, но и продать её по остаточной стоимости, т. е. учесть её в стоимости новой приобретаемой техники

Эта операция касается в ОСНОВНОМ:

- машинотехнических изделий;
- автотранспортной техники;
- дорожно-строительной техники;
- сельскохозяйственной техники;
- самолетов;
- морских судов;
- крупных электротехнических изделий;
- ЭВМ.

3-й вопрос:

- Понятие и характеристика лизинга.
Понятие, сущность и технология международных лизинговых операций как одной из форм коммерческих сделок.

Договор о лизинге (contract of leasing)

- представляет собой специфическую форму договора имущественного найма, регламентирующую использование машинно-технических изделий в международном и национальном хозяйственном обороте
- появился в 20 — 30-х годах XX в. в США
- «Отцом» американского лизинга считается Генри Шонфельд, организовавший в 1952 г. первую лизинговую фирму. В настоящее время это одна из крупнейших в мире лизинговых компаний — **United States Leasing International Inc.**

Основной документ

- Оттавская конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г., разработанной под эгидой УНИДРУА (Россия участвует)
- Основная цель Конвенции — устранить барьеры на пути развития международного финансового лизинга

Отношения, лежащие в основе лизинга, именуются:

- кредит-аренда, финансовая аренда, операции по финансовой аренде, аренда-амортизация (Франция, Италия);
- договор имущественного найма-финансирования (Бельгия);
- финансовая аренда, договор купли-продажи-аренды (Россия)

Практика и доктрина выделяют две формы лизинга:

- финансовый (подлинный — financial lease)
- операционный (эксплуатационный — operating lease)

Финансовый лизинг

- охватывает сложного комплекс хозяйственно-экономических отношений, участниками которых выступают не две, а три стороны: изготовитель машин или оборудования (фирма-производитель), лизинговая фирма (наймодатель), фирма-пользователь (наниматель)
- Наймодателем выступают специализированные лизинговые фирмы (промышленные и финансовые)

Эксплуатационный лизинг

- заключается на срок, значительно меньший полного срока амортизации имущества. По истечении срока действия договора его объект снова сдается внаем
- Наниматель не имеет права на приобретение имущества в собственность
- Наймодатель, как правило, обязан оказывать услуги по поддержанию имущества в рабочем состоянии

Содержание лизинговой операции сводится к следующему:

- Наниматель выбирает фирму-производителя и непосредственно с ней согласовывает условия купли-продажи. Лизинговая фирма в этих переговорах не участвует.
- Лизинговая фирма получает от будущего нанимателя готовое досье по результатам коммерческих переговоров и подготавливает проект договора купли-продажи.
- Наниматель поручает (в форме подписи) лизинговой фирме заключить договор купли-продажи по согласованным спецификациям.
- После заключения договора купли-продажи наниматель (как уполномоченное лицо) контролирует комплектность поставки, качество оборудования и т.д. Наниматель обязан информировать лизинговую фирму о соответствии объекта поставки условиям договора.