

Учебная дисциплина «Организация и техника внешнеэкономических операций»

Отдельные виды внешнеэкономических операций.

Особенности форм и методов реализации
внешнеэкономических операций

**Л 1. Встречная торговля и компенсационные сделки во
внешней торговле. Организация и техника международных
арендных отношений.**

Объем дисциплины

- Раздел 1. Отдельные виды внешнеэкономических операций. Особенности форм и методов реализации внешнеэкономических операций
- Раздел 2. Процедуры и техника подготовки внешнеторговой сделки между контрагентами. Современные организационные формы проведения международных торговых операций

Раздел 3. Организационные формы и техника проведения коммерческих операций в торговле основными группами товаров

Итого: Л – 12, С – 12 Всего - 24

Зачет

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**

Внешнеэкономическая деятельность представляет³ собой производственно-хозяйственную деятельность, включающую экспорт и импорт товаров и совместное предпринимательство

Постановления ЦК КПСС и СМ СССР

1. «О мерах по совершенствованию управления внешнеэкономическими связями» № 991 от 19.08.1986
2. «О развитии хозяйственной деятельности советских организаций за рубежом» № 412 от 16.05.1989 г.

Указ Президента РФ

«О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» № 213 от 15.11.1991 г.

Внешнеэкономические связи – это международные⁴ хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство

Формы ВЭС

- 1. Торговля.**
- 2. Совместное предпринимательство.**
- 3. Оказание услуг.**
- 4. Сотрудничество, содействие (инвестиционное, научно-техническое)**

Классификация внешнеторговых операций

5

Направления торговли

экспорт; импорт;
реэкспорт; реимпорт

Степень готовности товара

готовая продукция;
разрозненное оборудование;
комплектное оборудование

Формы торговли

бартерные операции;
встречные закупки;
компенсационные сделки;
давальческая схема;
выкуп устаревшей продукции

Виды товаров и услуг

машинотехническая продукция;
сырьевые товары;
научно-техническая продукция;
товарные знаки;
продовольственные (потребительские) товары
услуги (консалтинговые, туристические,
инжиниринговые)

Экспорт – вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранным лицам услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности. 6

Импорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

Реэкспорт – покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

Реимпорт – ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

Встречные сделки – организационно-увязанные экспортно-импортные операции, где экспортер обязуется принять в оплату стоимости своего товара всю или часть стоимости встречного импортного товара покупателя.

Организация внешнеторговой сделки

1 этап. Комплексное исследование рынка.

- емкость рынка;
- соотношения спроса и предложения;
- размер ВВП страны и ВНП, уровень доходов на душу населения;
- инвестиционная политика в государственном и частном секторах;
- импортное регулирование;
- географическое положение;
- стабильность правового режима

Организация внешнеторговой сделки

2 этап. Поиск торгового партнера.

Сбор информации о фирмах, которые могут стать потенциальными партнерами, особое внимание уделить вопросам:

- финансовое положение фирмы;
- опыт работы на внешнем рынке, выполнение принятых обязательств;
- техническое состояние фирмы, включая оборудование, квалификацию персонала;

3 этап. Заключение внешнеторговой сделки

Проведение переговоров в которых необходимо зафиксировать требования:

- перечень товаров (услуг) реализуемые партнером по сделке;
- территория на которую распространяется действие договора;
- срок действия договора; - права и обязанности экспортера и импортера.

Результат переговоров заключение внешнеторгового контракта

Содержание встречной торговли

Встречная торговля самый древний торговли, которая зародилась при натуральном обмене товарами.

Суть встречной торговли заключается в полной или *частичной* оплате импорта встречным экспортом. При частичной оплате разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Обязательное звено во встречной торговле банки.

По экономической сущности встречная торговля включает две (три) стадии.

1. Проведение экспортной операции.
2. Осуществление встречной импортной операции.
3. Проведение дополнительной экспортной операции.

2-й вопрос:

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

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).

Содержание бартерных операций

Бартерные операции представляют собой безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами

Гарантией эквивалентности могут быть мировые цены, рассчитанные на основе доказательных конкурентных материалов

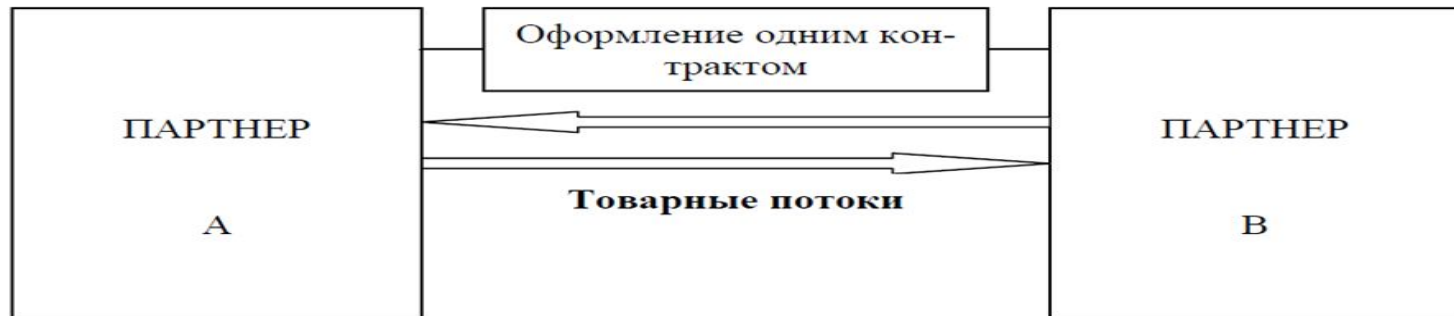
Использование договорных цен может удовлетворять хозрасчетные интересы отдельных предприятий, но не отвечает общегосударственным интересам

При бартерных операциях взаимные претензии решаются дополнительными поставками или удержанием товаров

Бартерный товар, попадая на внутренний рынок страны-контрагента влияет на конкурентоспособность местного товара, что приводит к эффекту вытеснения внутренних продаж

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

Содержание встречных закупок

1 вариант. В контракте отражено, что импортер оплатит полную стоимость товара в обмен на документы, подтверждающие поставку, а экспортер принимает на себя обязательства купить не позже установленного срока встречные товары на всю сумму контракта.

2 вариант. Предусматривает подписание основного контракта, согласно которому импортер часть суммы денежными средствами (70%), а остальную сумму (30%) - встречными поставками товара. На встречные поставки заключается *дополнительный* контракт.

В случае неисполнения встречных обязательств – 30% деньгами.

3 вариант. Заключение основного контракта по которому примерно 50% поставляемого товара импортер оплачивает деньгами, а остальную часть встречной поставкой товаров. Однако встречная поставка товара осуществляется авансом (до основной поставки).

Такие поставки называются *авансовые или предварительные*

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

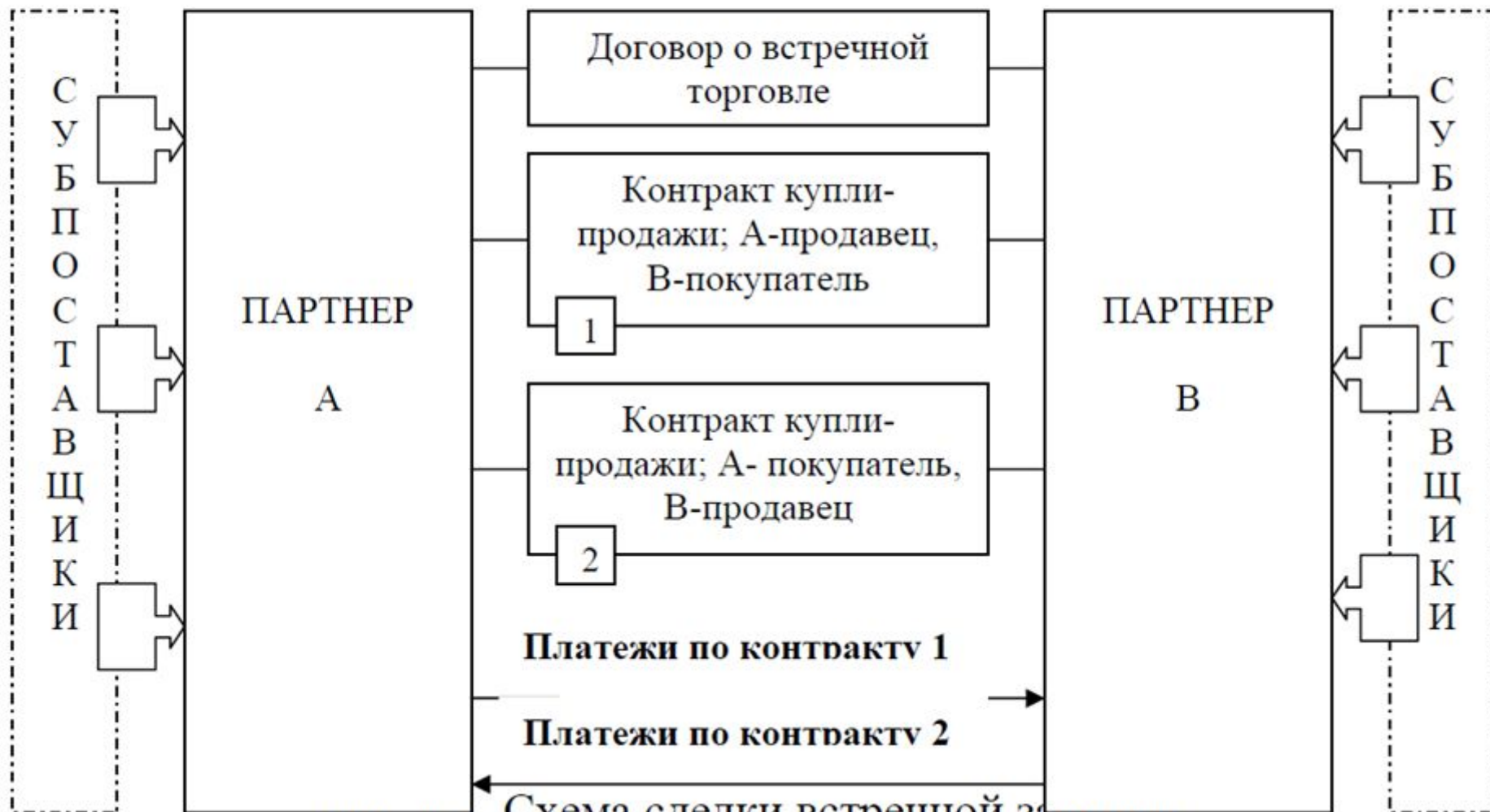


Рис. 7.1. Схема сделки встречной закупки

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 встречной 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 покупателя встречной продукции в отношении переуступленной части обязательства о встречной закупке и их переход к цессионарию
- если покупатель 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

Эффективный коммерческий прием ведения встречных операций, поскольку для экспортера – это возможность продать более совершенную, более дорогую продукцию, а для импортера – возможность не только освободиться от морально устаревшей техники, но и продать ее по остаточной стоимости, т.е. учесть ее в стоимости новой приобретаемой техники.

Особенность выкупной операции и трудность в ее реализации заключается в том, что экспортеру необходимо провести *реновацию* выкупленной техники, включающую производственные операции по проведению диагностики, замене быстроизнашивающихся деталей, перекраске. Только после этого экспортер вновь может продать выкупленную технику, совершив операцию повторной продажи. Повторная продажа обновленной техники рассчитана на покупателей с более низкими потребительскими требованиями, но и она приносит прибыль экспортеру.

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.

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.

Компенсационные операции

КО по своей сути представляют бартерные (товарообменные) операции. От бартерной сделки компенсационная сделка отличается двумя моментами:

1). В бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;

2). Бартерная операция строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

Пример: продажа сложных технологических установок. Во время переговоров, импортер ставит обязательным условием доукомплектование оборудования собственными линиями. Этим он снижает свои затраты.

СДЕЛКИ С ЧАСТИЧНОЙ ИЛИ ПОЛНОЙ ТОВАРНОЙ КОМПЕНСАЦИЕЙ

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

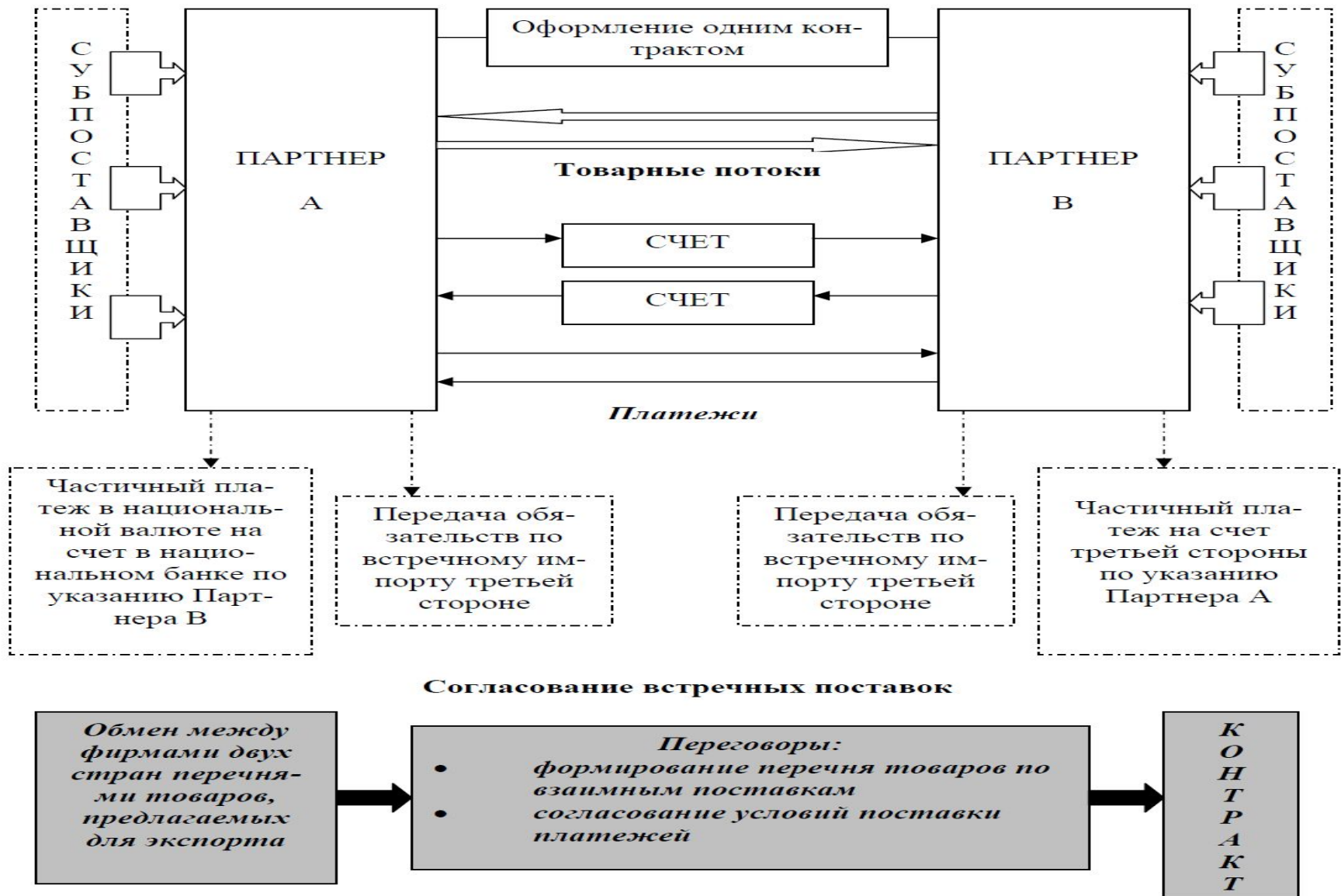


Рис. 7.3. Схема сделки с частичной или полной товарной компенсацией

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.

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).

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

Содержание давальческих операций

Операции с давальческим сырьем (в международной практике называются толлингом) имеют признаки встречной торговли и характеризуются:

- сбалансированностью;
- безвалютностью;
- заблаговременной оценкой.

Сущность толлинга

Одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая – перерабатывает это сырье (давальческое) своими средствами.

За дополнительную переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку. Выплата штрафных санкций осуществляется, как правило, в товарной форме.

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

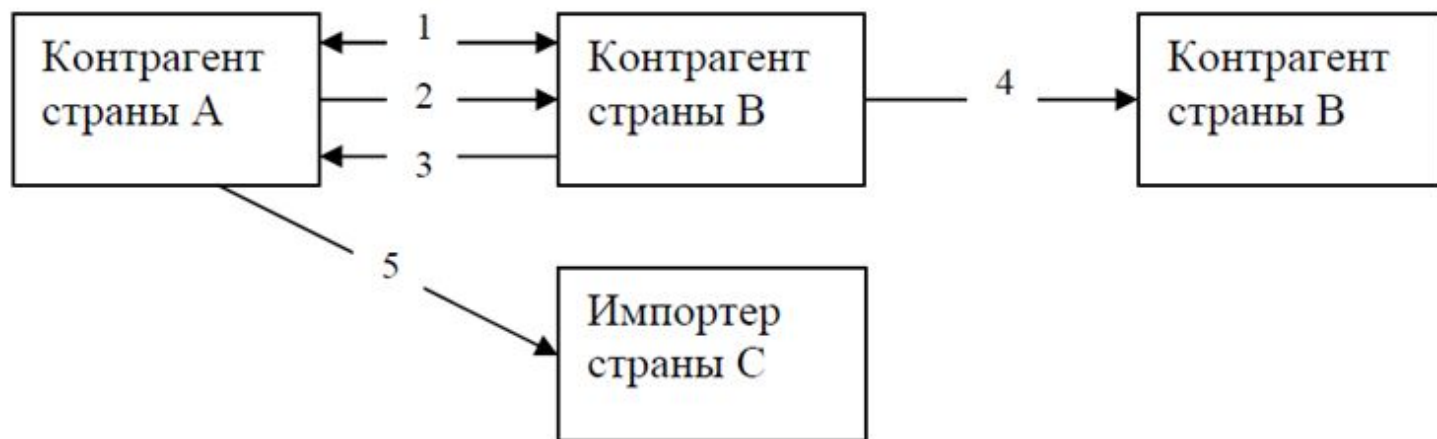


Рис. 7.5. Схема операции на давальческом сырье:

- 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

3-й вопрос:

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

Понятие лизинга

Лизинг – вид финансовых услуг, связанных с кредитованием приобретения основных фондов

По сути, **лизинг** – это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями.

Лизингодатель – это арендодатель, т.е. фирма или лицо, предоставляющее в лизинг предмет лизинга на согласованных договорных условиях с лизингополучателем

Принципиальная схема предоставления лизинговых услуг:

- от производителя к пользователю идет имущество;
- от пользователя к лизинговой фирме платежи (взносы);
- от лизинговой фирмы к производителю идет оплата покупки.

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

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.

Лизинговые платежи – вид регулярных взносов, представляющие собой плату за производственное использование объекта лизинговой операции.

Порядок, способы и условия внесения платежей устанавливаются в договоре. Процедурой внесения лизинговых платежей предусматривается, что эти взносы могут быть пропорциональными, прогрессивными, дегрессивными.

Лизингополучатель обязан:

- провести приемку объекта лизинговой сделки;
- подтвердить комплектность поставки объекта и безупречное его функционирование, отметив это в протоколе приемки;
- при обнаружении недостатков их перечень указать в протоколе приемки и сообщить лизингодателю, который должен потребовать от поставщика их устранения или замены предмета лизинга;
- после приемки объекта взять на себя все права лизингодателя в отношении поставщика.

Виды лизинга

в зависимости от срока действия:

рентинг (до 0,5 г); хайринг (от 1 г. до 3 лет); лизинг (до 20 лет)

по способу использования:

производственный; потребительский

по предмету:

чистый; широкий

по сфере предоставления объекта лизинга:

внутренний; внешний (экспортный, импортный), сублизинг

от характера предоставления объекта лизинга:

финансовый (риск использования предмета на пользователе, по окончании остается у лизингополучателя);
оперативный (риск использования на лизинговой компании, по окончании возвращается лизинговой компании)

Экономические мотивы применения лизинга по сравнению с закупкой по кредиту

- лизингополучатель быстро обновляет производство, применяя современное, дорогостоящее оборудование, избегая мобилизации средств для покупки оборудования на условиях кредита;
- лизингодатель, во временное пользование в неблагоприятном случае может его продать, в то время как деньги от неплатежеспособного заемщика получить труднее;
- лизингополучатель не платит налог на имущество, т.к. оборудование не числится на его балансе;
- лизингополучатель относит лизинговые платежи на себестоимость, снижая налогооблагаемую прибыль;
- поставщик оборудования получает дополнительную возможность экспорта своей продукции и освоения нового рынка;
- благодаря ускоренной амортизации лизинговая компания снижает налог на имущество (во многих зарубежных законодательных актах)

Занятие закончено

Благодарю за внима