

ТЕМА 8

(лекция № 11, 12)

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ

- 1. Понятие и виды международных торговых операций**
- 2. Предпосылки возникновения и развития встречной торговли**
- 3. Товарообменные сделки на безвалютной основе и их характеристика**
- 4. Механизм реализации торговых компенсационных сделок**
- 5. Промышленные компенсационные сделки и их характеристика**

1. Понятие и виды международных торговых операций

При всем многообразии международных коммерческих операций в зависимости от объекта сделки их можно подразделить на три большие группы:

- *операции купли-продажи товаров;*
- *операции купли-продажи услуг;*
- *операции купли-продажи научно-технической продукции.*

Наиболее распространенной и традиционной для международной торговли является группа операций **купи-продажи товаров**. Такие сделки предполагают, что продавец обязуется передать товар покупателю в согласованные сроки и на оговоренных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную цену.

Операции купли-продажи товаров подразделяют на следующие **виды**:

- экспортные;
- импортные;
- реэкспортные;
- реимпортные;
- встречной торговли.

Экспортные операции предполагают продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранного контрагента.

Импортные операции означают закупку и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны или потребления предприятием-импортером.

Реэкспортные и реимпортные операции являются разновидностью экспортно-импортных.

Реэкспортная операция — это вывоз за границу ранее ввезенного иностранного товара, не подвергнувшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Такие сделки чаще всего осуществляются при продаже товаров на аукционах и товарных биржах. Они используются и при реализации крупных проектов с участием иностранных фирм, когда закупка отдельных видов

материалов и оборудования происходит в третьих странах. При этом, как правило, товары отправляются в страну реализации без завоза в страну реэкспорта. Довольно часто данные операции проводят с целью получения прибыли за счет разницы цен на один и тот же товар на различных рынках. В данном случае завоз товара в реэкспортирующую страну также не производится.

Большое количество реэкспортных операций проводится на территории свободных экономических зон, особенно открытых портов. Ввозимые на данные территории товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются при вывозе (реэкспорте) от всевозможных пошлин, сборов и налогов на импорт, с обращения или производства. Таможенная пошлина уплачивается только в случае, когда товары перемещаются через таможенную границу внутрь страны.

Реимпортные операции предполагают ввоз из-за границы ранее вывезенной отечественной продукции, не подвергшейся там переработке. Это могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

В настоящее время продолжают активно развиваться качественно новые процессы в области организации и проведения международных торговых операций. Одним из таких процессов явилось широкое распространение *встречной торговли*. Она объединяет внешнеторговые операции, предусматривающие встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров.

2. Предпосылки возникновения и развития встречной торговли

Встречная торговля означает заключение встречных сделок, взаимовызывающих экспортные и импортные операции. Непременным условием таких сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей поставки (на полную ее стоимость или часть) определенные товары (услуги) покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.

Широкое распространение международная встречная торговля получила с 70-х гг. XX в., что было вызвано, прежде всего, ростом цен на энергоносители. Скачки цен на нефть в 1973—1974, 1979—1980 гг. дестабилизировали экономику многих государств, вынуждая их тратить значительные объемы конвертируемой валюты на закупку нефти. Развитые страны стали получать в счет оплаты своего экспорта встречные поставки сырья и топлива на основе долгосрочных контрактов. Тем самым они финансировали экспорт и обеспечивали себе стабильное снабжение сырьем.

На современном этапе внешнеторговые встречные сделки являются одним из основных видов операций международного товарообмена. Однако с точностью оценить масштабы встречной торговли практически невозможно по следующим причинам: во-первых, операции встречной торговли не регистрируются отдельной статьей в национальной статистике большинства

стран (в некоторых случаях учитывается лишь бартер); во-вторых, фирмы, принимающие участие во встречной торговле, бывают не заинтересованы в распространении информации о заключаемых ими встречных сделках; в-третьих, потоки товаров, поступающие во встречных поставках, часто «переключаются» на третьи страны.

Наиболее представительной оценкой роста встречной торговли является оценка динамики встречных операций исследовательской организации Великобритании «Business Trade Analysts». По ее данным, доля встречных сделок в мировой торговле в 1976 г. составляла 2 % , в 1981 г. — 25, 1988 г. — 40, а к 2000 г. достигла 50 %.

Развивающиеся страны прибегают к встречной торговле как средству ускорения своего индустриального развития. В рамках таких сделок они поставляют сырье в обмен на западные средства производства и технологии, необходимые им для осуществления разработанных программ развития.

К использованию встречной торговли прибегают и в связи с установлением некоторыми странами протекционистских и валютных барьеров в отношении иностранных фирм. Встречные операции позволяют развивать внешнюю торговлю даже в условиях нехватки или отсутствия конвертируемой валюты, дефицита платежного баланса, инфляционных процессов. В таких странах, как Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Мексика, Нигерия, Турция, к встречной торговле прибегают и по причине значительного внешнего долга и высоких коэффициентов его погашения. Встречная торговля выступает средством финансирования импорта и, в отличие от закупок в кредит, исключает для покупателя необходимость выплаты постоянно нарастающих процентных платежей. Кроме того, в отдельных странах проведение операций встречной торговли предполагает получение налоговых льгот.

3. Товарообменные сделки на безвалютной основе и их характеристика

Операции встречной торговли весьма разнообразны, и на практике постоянно возникают их новые формы. Эксперты ООН подразделяют данные международные сделки на **три основные группы**:

- *бартерные сделки;*
- *торговые компенсационные сделки;*
- *промышленные компенсационные сделки.*

Бартерная сделка — это операция по обмену одного товара в согласованном количестве на другой без использования денежной формы расчетов (рисунок 1).

Особенностями бартерных сделок являются:

- подписание сторонами одного контракта, в котором содержатся все условия как экспортной, так и импортной поставки;
- осуществление сделки полностью на основе встречных обязательств по поставкам товаров без использования денежных переводов;
- одновременное (или почти одновременное) выполнение встречных поставок.

Наиболее широко бартерные сделки были распространены в 1950-е гг. в условиях повышенного спроса на отдельные товары и нехватки свободно конвертируемой валюты. Доля их в современной международной торговле незначительна. Чаще всего встречаются бартерные сделки типа «сырье—сырье» или «сырье—готовая продукция» при торговле между развивающимися и развитыми странами.

4. Механизм реализации торговых компенсационных сделок

Торговые компенсационные сделки подразделяются на следующие типы:

- *краткосрочные компенсационные сделки;*
- *встречные закупки;*
- *авансовые закупки.*

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе либо одного контракта купли-продажи, либо контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. Как и бартерные сделки, они содержат обязательство экспортера закупить товары у импортера. Однако при компенсации, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга (рисунок 2).

Компенсационные сделки могут быть с полной или частичной компенсацией.

Полная компенсация предусматривает 100%-ный обмен товарами. Компенсационная закупка равна или превышает по стоимости экспортную поставку.

При *частичной* компенсации предполагается, что одна часть экспорта компенсируется закупкой товаров в стране импортера, а другая — оплачивается в денежной форме.

Основными разновидностями **встречных закупок** являются *параллельные сделки, сделки «оффсет», а также треугольные компенсации*. Все они могут быть взаимосвязаны с соглашениями о передаче финансовых обязательств.

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами: 1) на экспорт товаров и их оплату; 2) на контрзакупку и ее оплату; 3) базовое соглашение. Последнее взаимоувязывает договоры на экспорт и импорт, так как содержит обязательства экспортера закупать в течение определенного периода (2—5 лет) товары у импортера на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых им товаров.

Отличительная особенность *сделок «оффсет»* (от англ. offset — возмещать, компенсировать) заключается в том, что встречные обязательства юридически не оформляются. Они являются «джентльменским соглашением» в отношении встречной поставки, когда экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, которое по стоимости часто значительно превышает экспортную поставку.

Сделки «оффсет» используются в особой сфере. Как правило, они связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций и т.д.

Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков (рисунок 3).

В данном случае встречная поставка организуется не в адрес экспортера, а в какую-либо третью страну. Последняя осуществляет платеж в пользу экспортера. При проведении подобного рода сделок часто прибегают к услугам посредников.

Соглашения с передачей финансовых обязательств получили название «свитч» (от англ. *switch* — переключать).

Схема проведения торговых операций при наличии соглашений «свитч» может совпадать со схемой треугольной компенсации, но при этом существует двустороннее клиринговое между импортёром (страна В) и третьей стороной (страна С) (рисунок 4). Страна С должна переключить свою задолженность в клиринговой валюте за поставки товаров из страны В на платеж в твердой валюте экспортеру из страны А.



Клиринговое соглашение

Рисунок 4 - Схема сделки «свитч»

Разница в стоимости между клиринговой и твердой валютами именуется *дизажио*.

Следует отметить, что сделки «свитч» — это не товарные сделки, а операции с иностранной валютой. Они предполагают изменение валюты платежа: клиринговой на свободно конвертируемую и наоборот.

При *авансовых закупках* экспортер приобретает товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить в будущем эквивалентный объем товаров экспортера. Данный тип закупок представляет собой параллельную встречную сделку, выполняемую в обратном порядке.

5. Промышленные компенсационные сделки и их характеристика

Промышленные компенсационные сделки предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования, либо другими товарами или услугами.

По определению экспертов Европейской экономической комиссии ООН, промышленная компенсационная сделка — это сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг и технологий, используемых последней для создания производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются товарами, произведенными на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичной продукции, произведенной третьей стороной в данной стране).

Операции промышленной компенсации *предполагают*:

— заключение как минимум трех контрактов: на поставку оборудования и оказание технических услуг, на встречную поставку на основе долгосрочного контракта, банковского соглашения о финансировании поставки оборудования;

— длительные сроки выполнения (обязательства по встречным компенсационным закупкам могут охватывать период до 20—25 лет);

— широкое использование кредитования: предоставление правительственных кредитов в рамках межгосударственных соглашений, а также банковских кредитов;

— обратные закупки, которые могут значительно превышать стоимость предприятия;

— пересмотр цен на встречные поставки: до истечения срока договора о промышленном сотрудничестве, как правило, устанавливаются более низкие цены, в дальнейшем — на базе цен мирового рынка.

Операции промышленной компенсации весьма разнообразны. Наибольшее распространение получили промышленные проекты с обратной закупкой продукции на компенсационной основе — «бай-бэк» (buy-back). Такие сделки предусматривают поставку оборудования на условиях кредита, сооружение промышленных объектов, предоставление инжиниринговых услуг и в дальнейшем их оплату встречными поставками продукции этих предприятий.

При поставках оборудования экспортер может быть и не заинтересован во встречной закупке продукции, выпускаемой на введенных в эксплуатацию с его участием предприятиях. В таких случаях он вынужден либо сам организовывать реализацию продукции встречной поставки, либо перепродавать ее третьей стороне (*треугольная сделка*). Условие о переуступке именуется *цессией* и включается экспортером в договор о встречной закупке.

Разновидностью промышленной компенсации являются *сделки о разделе продукции*. Они осуществляются, как правило, на основе соглашений о строительстве промышленных объектов «под ключ». В этом случае экспортер может передавать свою технологию, лицензии на изобретения и секреты производства, поставлять оборудование и материалы. Оплата строительства предприятия предусматривается поставками производимой на нем продукции в заранее установленной пропорции к объему выпуска. Доля экспортера обычно составляет от 20 до 40 %.

В последнее время получили развитие промышленные компенсационные сделки на основе формулы BOT (от англ. Build-Own-Operate-Transfer Schemes). Суть их заключается в том, что одна сторона обязуется не только осуществить строительство объекта и ввести его в эксплуатацию, но и продолжить последнюю в течение нескольких лет после начала работы предприятия, обеспечивая покрытие своих расходов на строительство и получение прибыли. В дальнейшем промышленный объект передается главному заказчику.

РЕПОЗИТОРИЙ ГГУ ИМ.Ф. СКОРИНЫ