

Виды сделок на мировом рынке товаров / услуг

*Еремина Софья Леонидовна,
доктор экономических наук,
профессор ШБ ТПУ*

Международная торговая сделка

*- договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями**

* Конвенция ООН об исковой давности в международной купле - продаже товаров (Нью-Йорк, 1974 г.) -
http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1974Convention_limitation_period.html

Конвенция ООН о договорах международной купли - продажи товаров (Венская конвенция Вена, 1980 г.) Нью-Йорк, 2010 -
http://www.uncitral.org/uncitral/ru/uncitral_texts/sale_goods/1980CISG.html

Новая Гаагская конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи Гаага, 22 декабря 1986 г. - <http://zakon.kuban.ru/private/kpmkp86.htm>

Международная торговая сделка - 2

система договорённостей технико-экономического, коммерческого, финансово-правового характера, по поводу обмена продукцией и услугами на внешнем рынке, достигнутых между партнёрами и документально оформленных в контракте купли-продажи*

* Внешнеторговый контракт без ошибок. Пособие для экспортеров // <https://mb.tomsk.ru/assets/files/publications/2018/07/vneshnetorgovy-kontrakt.pdf>

Основные понятия международной сделки

- участники:
 - предприниматели
 - потребители разных стран
- Виды:
 - внешние (международные)
 - внутренние
- Критерии (признаки):
 - связь более чем с одной системой международного права
 - расположение предприятий - контрагентов в разных странах, в т.ч. место:
 - ❖ учреждения (регистрации) компании - США, Великобритания, Россия;
 - ❖ нахождения правления - Франция, Германия
 - ❖ осуществления основной деятельности - Италия

Вид внешнеторговой сделки. Критерии

- предмет сделки:
 - товар
 - услуги
 - результат интеллектуальной деятельности
 - аренда оборудования и т.п.
- особенность товара:
 - сырье
 - готовая продукция
 - другое
- организационная форма торговли:
 - Аукцион
 - биржа
 - другое

Вид международной сделки. Критерии

- каналы сбыта
 - непосредственно между экспортером и импортером
 - с участием посредников
- количество участников
 - *односторонние* - предоставление одной стороне договора прав на выполнение торговых операций от имени другой стороны (крайне редки)
 - *двухсторонние* - бартерный контракт
 - *многосторонние* - участие трех и более сторон:
 - учредительные соглашения
 - договоры о совместной деятельности
 - другое

Предмет внешнеторговой сделки

- товары в материально-вещественной форме
- операции неторгового характера: услуги, туризм, страхование, банковские операции
- услуги
- результаты творческой деятельности
- комплектное оборудование, производственно-технические и инженерно-консультационные услуги (технико-экономическое сотрудничество)
- научно-техническое кооперирование: совместные исследования, возмездный обмен технологической документацией, командирование специалистов, аренда научно-технического оборудования и др.

Внешнеторговые операции

комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, в т.ч.:

- транспортные
- страховые
- финансово-расчетные
 - предоставление кредита
 - передача залога
 - акцепт переводного векселя
- таможенные
- регистрация торговой марки или патента

Этапы заключения внешнеторговой сделки

- исследование внешнего рынка
- поиск зарубежного партнера
- установление контактов с иностранной фирмой
- анализ и проработка конкурентоспособных материалов, расчет экспортных цен
- подготовка условий платежа и поставки; подготовка проекта контракта
- проведение переговоров и согласование проекта контракта
подписание контракта
- исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции
- контроль выполнения контрактных обязательств
- рассмотрение возможных претензий

Подготовка внешнеторговой сделки - условия, которые необходимо учитывать при выборе партнера

1. характер и предмет внешнеторговой сделки: экспортная, импортная, компенсационная и т.д.
2. торгово-политические отношения со страной
3. правовые нормы и правила, действующие в стране потенциального партнера, которые могут оказать влияние на возможное сотрудничество
4. показатели, характеризующие различные аспекты деятельности фирм - потенциальных партнеров:
 - деловой имидж фирмы
 - финансовая политика фирмы
 - технологические возможности
 - научно-технический потенциал деятельности
 - методы управления фирмой – потенциальным партнером

Отличия внутренних и внешних сделок

Критерии	Внешняя	Внутренняя
способ расчета	иностранная валюта	национальная валюта
процесс обмена	риски и осложнения	отсутствуют
меры национального правительства	Барьеры: тарифы, квоты, «добровольные» экспортные ограничения, субсидии, ограничение конвертируемости	
	Денежно - кредитная и бюджетно – налоговая политика, темпы инфляции, экономический рост, уровень занятости и т.д.	
Торгуемость товаров	адаптация продукции к стандартам и вкусам потребителей	
Документы	Таможенная декларация (характер груза, его вес, стоимость)	
Мобильность факторов производства	Иммиграционные ограничения, языковые и другие социально-культурные различия	более мобильны

Типы внешнеторговых сделок

- подрядные (инжиниринговые)
- арендные, лизинговые,
- лицензионные,
- др.

Тип внешнеторговой сделки. Подрядные (инжиниринговые)

Предмет сделки:

- поставки комплектного оборудования
- сооружение объектов

Подрядчик:

- подписывает контракт
- разрабатывает проект
- привлекает субподрядные фирмы
- сохраняет полную ответственность по всем обязательствам

Подрядные (инжиниринговые) фирмы. Деятельность по управлению

- разработка принципов планирования производства продукции (изделий)
- проведение маркетинговых исследований
- оптимизация структуры управления
- организации учета и отчетности
- контроль качества продукции (изделий)

Тип внешнеторговой сделки.

Аренда, лизинг

преимущества по сравнению с приобретением продукции в кредит:

- для производителей — дополнительная возможность сбыта продукции на внутреннем и внешнем рынках
- для потребителей — возможность обновить оборудование (имущество) без единовременных значительных финансовых ресурсов

Виды аренды - лизинга:

- долгосрочная (финансовый) - на срок полной амортизации
- среднесрочная (компенсационный) - арендная плата производится поставками продукции, изготовленной на арендуемом оборудовании
- краткосрочная (оперативный) - сдача на определенный срок в аренду заранее приобретенных товаров

Тип внешнеторговой сделки.

Лицензия

разрешение на передачу прав на использование:

- изобретения
- промышленного образца

Виды:

- исключительная - монопольное право на использование, включая перепродажу другим организациям в пределах определенной территории
- простая - не ограниченные права:
 - продавать лицензии другим лицензиатам
 - самостоятельно производить продукцию (изделия) с использованием тех же изобретений и ноу-хау
 - сбывать ее на той же территории
- полная:
 - продажа патента
 - потеря (полная и бессрочная) права на изобретение

Тип внешнеторговой сделки. Лицензия

Способы формирования цены лицензии:

- по затратам на разработку изобретения или ноу-хау до стадии, на которой предлагается их продажа
- по минимально допустимой цене для разработчика, ниже которой продажа нецелесообразна
- по оценке затрат покупателя на альтернативные решения для достижения тех же результатов, которые могут быть получены при использовании лицензии
- по прецедентам ранее заключенных лицензионных соглашений на близкие по характеру изобретения и ноу-хау

Типы внешнеторговых сделок.

Встречная торговля

4 группы*:

1. бартерные
2. компенсационные (прямые и косвенные)
3. встречные закупки (компенсационные сделки на коммерческой основе)
4. обратные закупки (компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве)

*ЮНСИТРАЛ «Правовое руководство по международным встречным торговым сделкам»

Встречная торговля. Определение

одна сторона поставляет товары, услуги, технологию или другие экономические ценности второй стороне

вторая сторона закупает согласованный объем товаров, услуг, технологий или других экономических ценностей

***ЮНСИТРАЛ «Правовое руководство по международным встречным торговым сделкам»**

Встречная торговля. Способы государственного регулирования

- оплата некоторых видов импорта должна осуществляться только определенным образом
- запрещено предлагать для встречной торговли некоторые виды национальной продукции
- импортер не может оплачивать обязательства иначе как переводом экспортеру иностранной валюты
- административный орган может осуществлять валютный контроль или утверждать встречную торговую сделку

Встречная торговля. Принципы классификации

- **характер взаимных встречных обязательств**
- **форма компенсации поставок**
- **срок исполнения**

Типы внешнеторговых сделок. Встречная торговля. ЮНСИТРАЛ

- бартер (barter)
- встречная закупка (counter purchase)
- обратная закупка (биу-баск)
- компенсационные сделки (compensation transactions)
 - прямые (direct)
 - косвенные (indirect))

Типы внешнеторговых сделок. Встречная торговля*

1. бартерные операции
2. коммерческая компенсация
3. на основе производственного сотрудничества (commercial compensation)
4. операции с давальческим сырьем (tolling operations)
5. встречные закупки
6. выкуп устаревшей продукции (purchase of obsolete products)
7. авансовые закупки (advance purchase)
8. сделки типа офсет (Offset type transactions)
9. свитч (switch)

*Понятие и виды международных сделок // <http://ifreestore.net/5153/7/>

1. Бартерные сделки. Характеристики

- простой обмен товарами / услугами
- поставка товара / услуги одной стороной как «компенсация» поставки другой стороной
- невыполнение обязательств одной стороной может явиться основанием невыполнения обязательств другой
- контракт – по факту два контракта - условия по которым (штрафные санкции, страхование, форс-мажор и др.) абсолютно идентичны
- взаимные претензии удовлетворяются дополнительными поставками или удержанием товаров из предварительной партии
- одноразовый характер
- натуральный объем
- неизменность цен
- существенное влияние на конкурентоспособность аналогичного национального товара - вытеснение его с внутреннего рынка

2. Компенсационные сделки. Характеристики

• buy back; compensation agreement – в обмен на поставку сырья и полуфабрикатов встречная поставка:

- машин, оборудования и/или технологии
- нескольких товаров
- комплектных заводов

• полная или частичная оплата импорта встречным экспортом

• контракт – экспорт и встречная закупка с двумя или тремя участниками

• цены изменяются

ОЭСР выделяет 2 группы сделок: *торговая и промышленная компенсация*

• ЕЭК ООН – 3 группы: *бартерные, торговые компенсационные и промышленные*

3. Производственное сотрудничество. Характеристики

- обязательство экспортера обеспечить поставку материалов, оборудования и/или технологий, выполнить работы, услуги
- расчеты осуществляются:
 - поставками готовой продукции
 - объектами, построенных в стране импортера
- преимущества зависят от:
 - качества планирования
 - целесообразности создания соответствующего предприятия
 - глубины проработки технико-экономического обоснования
 - учета конъюнктуры мирового рынка
 - предполагаемых сроков строительно-монтажных работ
- проблема - прогноз мировой цены на продукцию будущего объекта

4. Операции по переработке давальческого сырья. Характеристики

- у экспортера есть ресурсы, но:
 - отсутствуют производственные мощности по переработке
 - отсутствует конкурентоспособная технология
 - государство ограничивает переработку ради соблюдения стандартов: экологических, технических, фитосанитарных, пр.
- оплачиваются поставки и услуги продукцией из переработанных ресурсов
- признаками операций являются:
 - сбалансированность
 - безвалютность
 - заранее заданный уровень цен
- условие эффективности операций: мировая цена переработанной продукции выше мировой цены давальческого сырья

5. Встречные закупки. Характеристики

- экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку товаров третьей стороной на определенную сумму

Особенностями сделки являются:

- наличие двух самостоятельных контрактов: экспортного и встречной закупки
 - товар может не указываться
 - фиксируется сумма и срок поставки
 - платежи независимы, но учитывают заранее согласованные суммы
- выгоды импортера - использование:
 - сложившейся конъюнктуры на рынке экспортного товара
 - конкуренции между различными поставщиками

5. Встречные закупки. Характеристики - 2

- проблемы экспортёра:
 - принятие встречных обязательств под давлением импортёров
 - встречный товар покупают не на полную сумму экспорта
- Величина встречных закупок:
 - зависит от уровня конкуренции между экспортёрами
 - колеблется от 5 до 100% сумм экспортных контрактов
- экспортёры повышают цены на свои товары

Вариант	Объём встречных обязательств к сумме основного экспортного контракта, %	Рост цены на экспортируемые товары, %
1.	до 10	3
2.	20	6
3.	30	10
4.	50	20

6. Выкуп устаревшей продукции (purchase of obsolete products). Характеристики

- вычитание стоимости машин, , оборудования и т.п., бывших в употреблении при продаже новых
- использование таблицы уценки физического и морального износ
- задачи:
 - рост продаж в условиях жёсткой конкуренции
 - выход с товаром длительного пользования на рынки более бедных стран - развивающихся
- выгоды экспортера: получение прибыли даже с учетом затрат на выкуп, транспортировку и восстановление
- выгоды импортера:
 - снижение валютных издержек
 - избавление от старой техники, замена ее новой

6. Выкуп устаревшей продукции (purchase of obsolete products) – 2. Характеристики

- Предмет сделки: машинно-технические изделия:
 - автотранспортная техника
 - дорожно-строительная техника
 - сельскохозяйственные машины
 - летная техника
- Инициатор - импортер. выкуп устаревшей техники как условие приобретения новой, причем может быть разных фирм
- Количество контрактов:
 - отдельно на продажу и на выкуп
 - один и на продажу, и на выкуп

7. Авансовые закупки (advance purchase).

Характеристики

- обратная параллельная встречная сделка
- условия:
 - право экспортера - покупателя товара - связать покупку с экспортной поставкой другой организации своей страны
 - наличие достаточного количества средств для оплаты импортной поставки
 - фирма - партнер не уверена в платежеспособности экспортера
- цель: выйти на рынок
- специфика:
 - выручка зачисляется на специальный условный счет в банке импортера
 - дальнейшее использование полученных денежных средств на оплату поставок по контракту

8. Типа офсет (Offset type transactions).

Характеристики

- предмет сделки: товары военного назначения, гражданская высокотехнологичная и дорогостоящая продукция
- условия:
 - инвестирование части экспортных доходов в экономику (прямые и в НИР) страны-импортера
 - трансфер технологий
 - лицензирование производства
 - создание совместных предприятий
 - локализация производства
 - кредитование и обучение персонала
 - строительство объектов производственной и социальной инфраструктуры и т.д.
- выгоды для экспортеров:
 - полный расчет с продавцом
 - покрытие всех издержек на оборудование

9. Свитч (switch). Характеристики

- участники: экспортер, импортер, свитч – трейдер
- свитч - клиринговое соглашение по приобретению прав на долговые обязательства
- выгоды свитч-трейдера - компенсация за кредиторский актив в виде поставок необходимой продукции
- возможность воспользоваться клиринговыми платежами для личных закупок
- Возможность продать клиринговую валюту брокеру

Методы осуществления коммерческих операций

- прямой экспорт - установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем, в т.ч. поставка продукции (изделий) непосредственно конечному потребителю, закупка продукции (изделий) непосредственного у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи

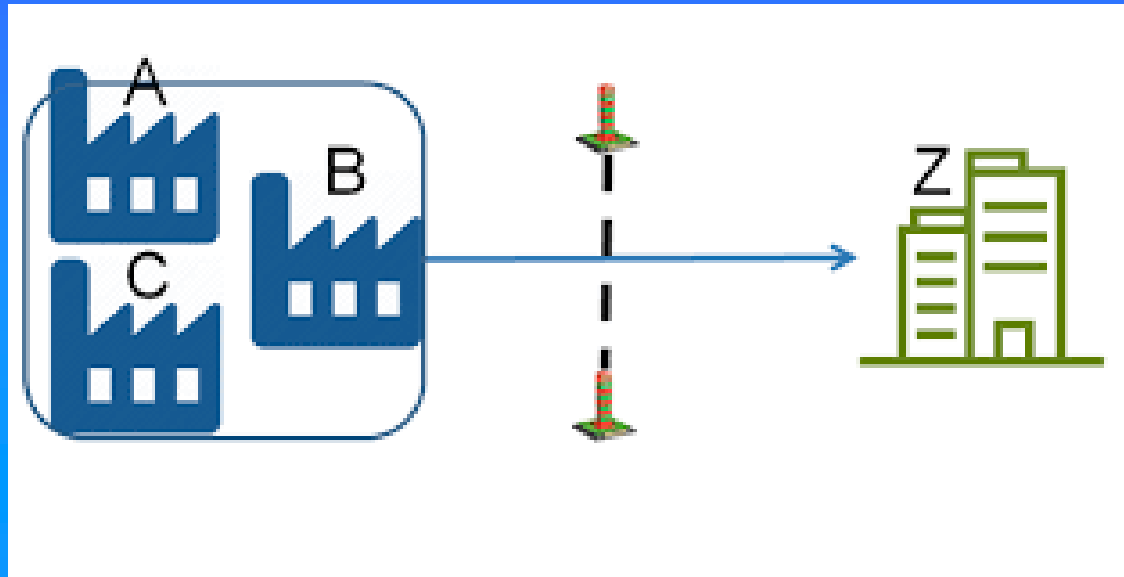
Методы осуществления коммерческих операций - 2

- косвенный экспорт - покупка и продажа продукции (изделий) через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией продукции (изделий) продавца

Способы проникновения на рынок

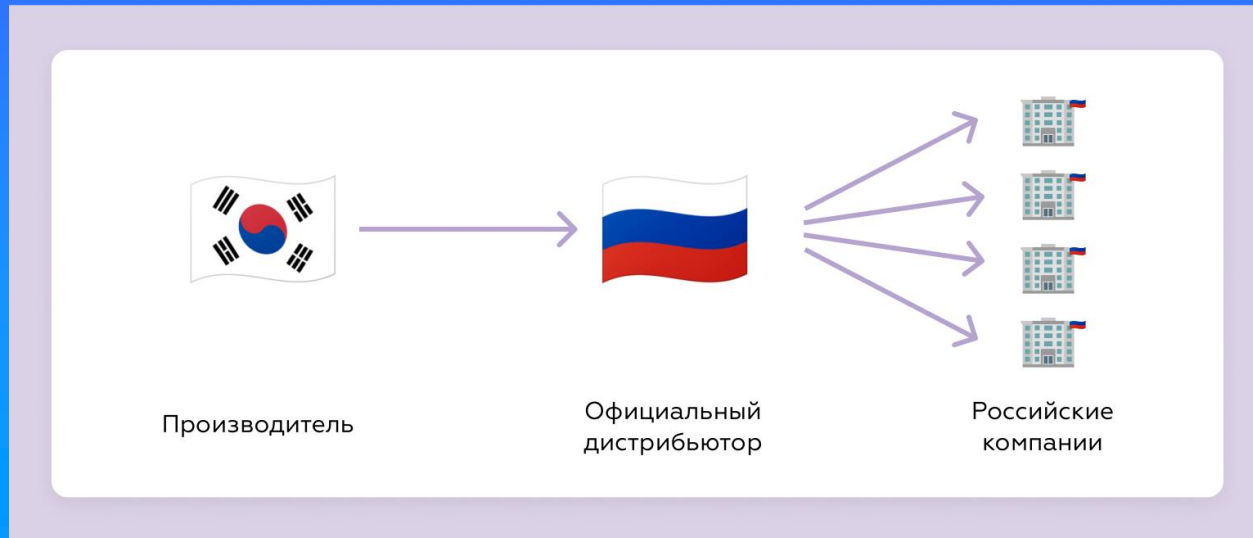


Прямой экспорт



- без контакта с конечным потребителем
- простая замена
- минимальный платежный риск
- почти без транспортного риска
- небольшая прибыль

Генеральный агент по импорту



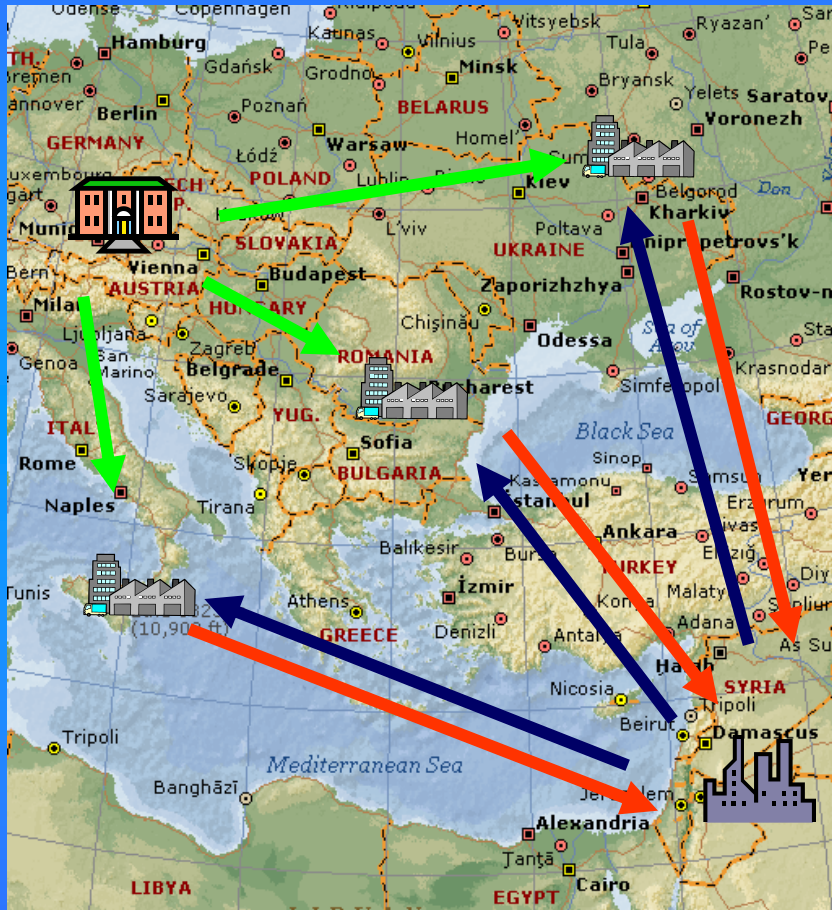
- без контакта с конечным потребителем
- уменьшенный риск замены
- бóльшая прибыль
- большой платежный риск
- большой транспортный риск
- валютный риск

Смешанные поставки



- без контакта с конечным потребителем
- лучшая позиция на рынке
- сокращенный платежный риск
- большие административные требования
- большой валютный риск
- большой транспортный риск

Представительство



- КОНТАКТ С КОНЕЧНЫМ ПОТРЕБИТЕЛЕМ
- хорошее знание рынка
- средний платежный риск
- большие административные расходы
- большой транспортный риск
- большой валютный риск

Спасибо за внимание!