# Содержание

1. Товарообменные операции и торговля кооперируемой продукцией 2

2. Международные торги. Порядок подготовки и проведения. 6

Список литературы 8

# 1. Товарообменные операции и торговля кооперируемой продукцией

Основным фактором развития производственной и сбытовой кооперации следует считать научно-технический прогресс.

Узлы и детали кооперируемой продукции могут быть изготовлены как для продажи на внешнем рынке, так и по заданиям и техническим требованиям заказчиков. Во втором случае оформление контрактов по поставкам во внешнеторговой деятельности имеет подрядный характер. В контрактах может быть предусмотрена совместная разработка деталей и узлов машин, оборудования, производство с учетом заданий заказчика.

Изготовление продукции производится из собственных материалов и из материалов и полуфабрикатов заказчика. При этом контракт жестко определяет права заказчика по соблюдению сроков поставки продукции, его качества, и может даже предусматривать отказ заказчика в случае нарушения договорных условий.

Кооперационные контракты затрагивают интересы многих независимых фирм и предприятий, поэтому жесткость санкций по поводу неритмичности и некачественности поставок вполне справедливо подкрепляется штрафными санкциями различного рода, возмещением прямых убытков и упущенной выгоды.

Усложнение сбытовой деятельности в условиях роста конкуренции на внешнем рынке способствует сотрудничеству не только в производственной сфере, но и в сбытовой деятельности.

Сбытовая кооперация-это сотрудничество хозяйственно независимых предприятий, которые вкладывают средства в совместные мероприятия по сбыту производимой ими продукции.

Сбытовая кооперация тесно связана с углублением процесса специализации и концентрации производства. Наибольший интерес к сбытовой кооперации имеют фирмы, малые предприятия, специализирующиеся на выпуске узкой номенклатуры товаров. Благодаря совместному сбыту им удается вполне удовлетворить запросы покупателей и повысить свою конкурентоспособность.

В настоящее время происходит слияние производственной кооперации со сбытовой. Наибольшее развитие международная производственно-сбытовая кооперация получила в станкостроении, робототехнике, самолетостроении, автомобилестроении.

Наиболее прогрессивной разновидностью производственно-сбытовой кооперации является консорциум, представляющий временный союз хозяйственно обособленных фирм.

В консорциумы объединяются поставщики промышленного оборудования и инжиниринговые компании, некоторые из них в свою очередь являются крупными международными корпорациями, инжиниринговыми фирмами.

Благодаря созданию консорциумов, фирмам, корпорациям удается достичь таких целей:

а) повысить конкурентоспособность за счет использования лучших конструкторских, технологических разработок членов консорциума;

б) решить оптимизацию использования финансовых средств за счет мобилизации партнерами своих кредитных возможностей.

Распределение поставок дает возможность сократить потребность в кредитах, необходимых тому или иному партнеру с учетом имеющихся у них средств;

в) повысить конкурентоспособность на основе привлечения в консорциум фирм, имеющих большой опыт внешнеторговой деятельности;

г) повысить качество изготовляемой продукции за счет разделения производственных заданий с учетом опыта, знаний, технических возможностей фирм, корпораций.

С инициативой создания консорциума обычно выступаем ведущая инжиниринговая фирма, способная оказаться генеральным подрядчиком и генеральным поставщиком. После проведения переговоров с рядом фирм, желающих войти в консорциум, с общего согласия избирается лидер консорциума, которому поручается представлять его интересы перед заказчиком, проводить организационную работу по подготовке совместного предложения, участвовать в торгах, выполнять контрактные обязательства.

Партнеры по консорциуму являются экономически самостоятельными в определении цен, условий кредитов на свою долю работ и поставок. Они самостоятельно устанавливают порядок расчетов и обеспечивают необходимые банковские гарантии.

Но когда возникает необходимость внесения совместного предложения, то члены консорциума вместе с лидером согласовывают цены, условия кредитов, расчетов. Несмотря на экономическую независимость, партнеры по консорциуму по взаимному согласию несут солидарную ответственность за выполнение контрактных обязательств любым из них.

Особенность солидарной ответственности заключается в том, что заказчик в случае некачественного исполнения контракта имеет право предъявить претензию лидеру или любому члену консорциума А затем члены консорциума должны определить между собой степень ответственности каждого партнера в нарушении условий контракта и распределить финансовую ответственность.

В настоящее время в консорциальных соглашениях практикуется определение пределов ответственности каждого из партнеров. Если предел ответственности каждого члена консорциума, к примеру, составляет 10%, а предел заказчика к нему достигает 15%, то 5% делятся между остальными партнерами.

Данная помощь вызвана необходимостью сохранения допустившему нарушения партнеру его дальнейших возможностей по выполнению заказа до полного завершения контрактных обязательств. В таком подходе к солидарной ответственности заинтересованы и заказчики, поэтому они всегда содействуют включению пунктов о ней в консорциальные соглашения.

Одним из важных направлений кооперационного сотрудничества являются компенсационные операции. Они заключаются в том, что иностранные поставщики совместно с заказчиками разрабатывают проекты промышленных объектов. Инопартнеры могут предоставить заказчикам финансовые кредиты для закупки оборудования или продукцию и оборудование на условиях товарных кредитов. Соглашения по компенсационным операциям предусматривают покупку продукции кредиторами для погашения финансовых или товарных кредитов.

Международный опыт заключения и исполнения компенсационных соглашений показывает, что размещение заказов на проектирование, поставку оборудования наиболее выгодно выполнять через международные торги. Их проведение за счет конкуренции на рынке дает возможность снижения экспортных цен в среднем на 20–25% по сравнению с ценами, согласованными на основе прямых переговоров.

Довольно ощутимый эффект для российских заказчиков можно получить, если поручить разработку технических условий на использование отечественной продукции для оснащения контрактов зарубежным инжиниринговым фирмам, обладающим достаточными знаниями по использованию в проектах самых современных видов машин, технологий и оборудования.

# 2. Международные торги. Порядок подготовки и проведения

Товарообменные операции (встречная торговля) являются часто применяемыми международными торговыми действиями. К товарообменным операциям относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в контрактах указываются твердые обязательства экспортеров и импортеров осуществить полный или частично сбалансированный обмен товарами. При неполном сбалансированном обмене разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Импортеры всегда заинтересованы в развитии встречной торговли, их поддерживают и правительства, так как возникает возможность развития национального экспорта.

Особенностью *встречной торговли* является расширение практики встречных закупок экспортерами товаров, которые не могут быть ими использованы в собственном производстве, а заранее предназначаются для последующей продажи на внешнем или внутреннем рынке.

Специфика встречной торговли оказывает большое влияние на технику операций. Обязательным звеном во встречной торговле являются банки, выдающие сторонам необходимые кредиты и осуществляющие взаиморасчеты в порядке, гарантирующем выполнение встречных обязательств по поставкам и платежам, несовпадающим при встречной торговле, и контрагенты вынуждены обращаться за кредитами в банк.

Если операции во встречной торговле носят регулярный характер, взаимные расчеты между сторонами осуществляются через открытые счета с подтверждением сальдо в конце периода.

Контрагентами во встречной торговле наряду с экспортерами и импортерами основных товаров могут быть встречный импортер (либо это экспортер основного товара, либо другая фирма, указанная в контракте), или встречный экспортер (им является импортер основного товара или другая фирма, указанная в контракте).

В случае заключения соглашений о встречной торговле банки более охотно финансируют контрагентов, рассматривая встречные обязательства как гарантии возврата кредитов. Вместе с банками во встречной международной торговле активно участвуют страховые компании.

Использование встречной торговли представляет интерес для акционерных обществ, предприятий, организаций, имеющих конкурентоспособный товар для выхода на внешний рынок.

Основными проявлениями, характеризующими встречную торговлю, являются встречные закупки, бартер, выкуп (откуп) устаревшей продукции, операции с давальческим сырьем.

*Встречные закупки* осуществляются в счет обязательств, принятых экспортерами в контрактах на продажу основных товаров. Обычно это происходит под давлением импортеров и в результате конкуренции экспортеров.

Размер встречных обязательств может колебаться от 5 до 100% суммы экспортных контрактов. Встречные закупки влияют на изменение экспортных цен в сторону их роста. Это необходимо экспортерам для компенсации потерь, возникающих из-за встречной закупки. Их рост может составить от 3 до 20% от первоначальной экспортной цены.

*Бартерные операции –* разновидность встречной торговли, представляющая безвалютный, но оцененный обмен товарами. После подписания контракта осуществляется поставка товаров контрактами друг другу. Стоимостная оценка товара при бартерных операциях делается для обеспечения эквивалентности обмена.

Стоимостная оценка товаров при бартерных операциях необходима также для таможенного учета, определения страховых сумм, для начисления штрафов в случае нарушений контракта, для уценки некачественных товаров.

В бартерных операциях часто участвуют банки, особенно когда требуется кредитование контрактов.

Иногда при проведении встречных закупок или бартерных операций одной из сторон не удается предложить товар на аналогичную сумму, тогда с целью компенсации один из контрагентов открывает счет в банке и размещает там сумму валюты, дополняющую не предоставленный контрагенту товар. Таким образом происходит компенсация недостающего товара и обмен будет считаться эквивалентным.

*Выкуп (откуп)* устаревшей продукции предполагает продажу экспортеру устаревшей модели в зачет за поставляемую новую продукцию. Такая форма торговли чаще всего применяется при продаже автомобилей, сельскохозяйственной техники, компьютеров, станков, оборудования, самолетов.

При выкупе товаров длительного пользования фирмы вкладывают дополнительные средства в обновление возвращенных товаров и снова выбрасывают их на рынок по условиям системы «секонд хэнд» (вторые руки).

Например, Россия продает самолет ТУ-204 в одну из стран, которая предлагает забрать назад ТУ-134, отработавший у них уже три года. Поскольку новая модель значительно дороже и сделка выгодна для России, контракт следует заключить. После проведения ремонта и восстановления самолета ТУ-134 вполне возможна повторная его продажа в своей стране или за рубежом.

Реализацию устаревшей техники можно выполнить с помощью внешнеторговых организаций, осуществляющих экспорт продукции подобного рода, и через иностранных торговых агентов. Выкуп устаревших товаров длительного пользования целесообразно поручать совместным предприятиям с участием российских партнеров.

# Список литературы

1. Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века. Минск, 2007
2. Ломакин В.К. Мировая экономика. М., 2008
3. Е.Ф. Прокуроров. Внешнеэкономическая деятельность. Учебно-практическое пособие. – М., 2008. – 208 с.
4. Внешнеэкономические связи потребительской кооперации. Уч. пособие. / Коробкин. А.Д. и др. – М., 2002. – 148 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность: Уч. пособие. Турбан Г.В. – Мн.: Высш. шк., 2007. – 207 с.