**Федеральное агентство по образованию**

**Тульский институт экономики и информатики**

**Контрольная работа**

по учебной дисциплине

Учет, анализ и аудит

внешнеэкономической деятельности.

На тему: «Регулирование и управление

внешнеэкономической деятельностью»

**Выполнил:**

**Студент гр. Кир.БиА02** НикитинО.Ю.

**Проверил :** Солукова С.Н.

# Тула 2005

Влияние особенностей правового регулирования

внешнеэкономической деятельности .

Правовое регулирование внешнеторговых сделок осуществляется на основе норм международного права, национального законодательства каждой из сторон сделки, а также условий внешнеторгового догово­ра купли-продажи, называемого контрактом, которые устанавливаются по договоренности сторон в рамках действующего международного и национального права и фиксируются в контракте. Правовое регулирование экспортно-импортных сделок не только создает правовую базу для взаимоотношений сторон внешнеторгового контракта как между собой, так и с государственными органами каждой из сторон, но может влиять на особенности отражения операций в бухгалтерском учете, а также на налоговые последствия этих сделок для российских участников внешнеэкономической деятельности.

Международные нормы во всех странах имеют приоритет перед национальными, этот принцип закреплен и в Конституции Российской Федерации. Нормы международного права, регламентирующие догово­ры международной купли-продажи, содержатся в международных соглашениях - как двусторонних, так и многосторонних. Двусторонние соглашения ,как правило, касаются порядка расчетов между странами (они так и называются — "соглашения о платежах"), конкретных взаимных поставок товаров (в них могут устанавливаться условия этих поставок, вопросов налогообложения (соглашения об избежании двойного налогообложения)и др.

Многосторонним соглашением по договору международной купли-продажи является Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), вступившая в силу с 1 января 1988г., число участников которой приближается к двумстам (далее — Венская конвенция). Россия как правопреемница СССР ратифицировала ее в 1990 г., поэтому положения Венской конвенции стали частью права Российской Федерации, как и всех государств, ее подписавших.

Венская конвенция регламентирует определенный круг вопросов, касающихся договора международной купли-продажи, хотя и не все.

Во-первых, она дает толкование международного договора. Cогласно Венской конвенции договор считается международным, если одна из его сторон находится на территории другого государства. Таким образом, обязательным критерием договора международной купли-продажи, подпадающего под регулирование нормами Венской конвенции является местонахождение коммерческих предприятий в разных государствах. Государственная принадлежность сторон не принимается во внимание. Это означает, что Венской конвенцией не признается международным договор купли-продажи, заключенный между фирмами, разной государственной принадлежности, находящимися на территории одного государства. В то же время договор купли-продажи, заключенный между фирмами одной государственной принадлежности, но находящимися в разных государствах, в силу Венской конвенции будет считаться международным. Таким образом, если неверно трактовать данный критерий, то возможно искажение сущности самой операции и ее отражения в бухгалтерском учете.

Во-вторых, анализ статей Венской конвенции показывает, что объектом договора международной купли-продажи, подпадающего под ее действие, может являться только движимое имущество, приобретаемое не для личного, семейного или домашнего пользования. Под понятие "международная купля-продажа" не подпадает продажа ценных 6умаг - акций, фондовых и обеспечительных бумаг, а также электроэнергии, судов водного и воздушного транспорта, судов на воздушной подушке. Кроме того, имеются ограничения и в отношении видов продаж: из сферы применения Венской конвенции исключается продажа движимого мою имущества с аукциона, в порядке исполнительного производства либо осуществляемая любым иным образом в силу закона. Не распространяется действие Венской конвенции и на те договора, предметом которых является выполнение работ или оказание услуг, даже если при этом имеет место поставка товара (например, продажа товаров, изготовленных из давальческого сырья).

В-третьих, Венская конвенция определяет обязательства сторон по договору международной купли-продажи товаров. Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и право собственности на товар покупателю, а покупатель обязан уплатить цену за товар и принять его поставку. При этом Венская конвенция не определяет момент перехода права собственности на товар и последствия в отношении права собственности на него; не касается она действительности самого договора или отдельных его положений и ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какою-либо лица.

Устанавливая обязанность продавца поставить товар и обязанность покупателя принять его поставку, Венская конвенция определяет, в чем заключается обязательство по поставке и что означает обязанность принять поставку. Если договором предусматривается перевозка товара, обязательство продавца по поставке заключается в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю. Если перевозка не предусмотрена и стороны при заключении договора знали, что товар должен быть произведен или находится в определенном месте, продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в этом месте. В остальных случаях обязательство продавца по поставке заключается в передаче товара в распоряжение покупателя в том месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца. Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав и притяза­нии третьих лиц, соответствующим по качеству требованиям контракта, в тape и упаковке, обеспечивающих его сохранность и защиту.

Обязанность покупателя принять поставку заключается в принятии товара и совершении им всех действий, позволяющих продавцу осуществить поставку. Вопрос о средствах правовой защиты покупателя, которому поставлен не соответствующий требованиям контракта товар, подробно регламентирован в Венской конвенции: это право на исправ­ление недостатков за счет продавца, на замену товара, на снижение цены, возмещение убытков, а в определенных случаях — и право заявить о расторжении договора.

Помимо рассмотренных выше вопросов. Венская конвенция регулирует права и обязанности сторон при исполнении контракта, ответственность сторон за неисполнение своих обязательств по договору, вопрос о моменте перехода от продавца к покупателю риска случайной утраты и случайного повреждения товара и другие вопросы, имеющие важное практическое значение для сторон внешнеторгового контракта. Но она предоставляет право своим участникам отказаться от ее применения к отношениям по конкретному контракту или отступить от любых отдельных ее положений. Это означает, что фактически всем статьям Венской конвенции придан диспозитивный характер: стороны свободны при определении условий контракта.

Широкая автономия воли сторон ограничена лишь в одном — они не могут отступить от предписаний Венской конвенции о форме договора и документов о его заключении, изменении или прекращении.

Венская конвенция не содержит требования об обязательности заключения договора в письменной форме, равно как и в отношении его изменения или прекращения. Но она предоставляет право любой стране национальное законодательство которой требует совершать эти действия только в письменной форме, в любое время, независимо от срока прошедшего с момента ее подписания, сделать заявление о том, что к ней неприменимо данное положение Венской конвенции и она будет придерживаться по этому вопросу своего национального законодательства. СССР такое заявление при подписании конвенции сделал, поэтому Россия, как его правопреемница, в отношении формы договора должна придерживаться своего национального законодательства.

Таким образом, Венская конвенция, представляющая собой свод унифицированных правил, применяющихся в отношениях по договору купли-продажи, когда коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, обеспечивает одинаковое понимание сторонами контракта их прав и обязанностей, что необходимо для надлежащего исполнения ими взаимных обязательств. Положения Венской конвенции применяются вместо норм национального законодательства, независимо от наличия ссылок в контрактах на ее условия, если государства, к которым принадлежат стороны договора купли-продажи товара являются участниками Конвенции.

Это очень облегчает внешнеторговые отношения коммерческих структур, так как в национальных законодательствах разных стран и в различных системах права имеются существенные расхождения при решении одних и тех же вопросов. Тем не менее, в силу упомянутых выше ограничений в отношении применимости Венской конвенции стороны внешнеэкономической сделки могут регулировать свои отношения по контракту нормами права страны одного из участников сделки или нормами права третьей страны. Национальное право большинства стран мира предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности свободу в выборе применимого права. Однако сам выбор сопряжен с большими сложностями, так как требует глубокого знания иностранного права, регулирующего коммерческие отношения. Поэтому для российских экспортеров и импортеров в этом случае в качестве применимого права целесообразно избирать право Российской Федерации. Во-первых, если контракт подпадает под действие Венской кoнвенции и стороны не исключили ее применение, то к такому договору будут применяться нормы Конвенции, так как международные договоры Российской Федерации и нормы международного права являются составной частью ее правовой системы. Во-вторых, если какой-либо вопрос не может быть разрешен на основе Венской конвенции и для восполнения пробелов требуется применение общих норм гражданского законодательства, российским участникам внешнеэкономической деятельности гораздо легче ориентироваться в содержании и практике применения национального законодательства.

Кроме Венской конвенции, к числу международных соглашений, регулирующих отношения по внешнеэкономическим договорам купли-прдажи, относятся Общие условия поставок (ОУП), участником которых являлся СССР. Такие соглашения заключались как на двусторон­ней основе (ОУП СССР - КНР, ОУП СССР - КНДР, ОУП СССР -СФРЮ), так и на многосторонней основе (ОУП СЭВ, ОУП СЭВ -Финляндия).

В настоящее время сохранили свое действие двусторонние ОУП — КНР и ОУП - КНДР. Остальные носят факультативный характер и применяются только в том случае, если на них сделана ссылка в конт­ракте. Отношения между хозяйствующими субъектами стран СНГ регулируются Соглашением об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств (Киев, 20 марта 1992 г.), вступившим в силу с 1 июля 1992 г. Это coглашение имеет приоритет перед нормами гражданского законодательства государств — его участников, так как регулирует отношения в сфере межгосударственных экономических связей.

Анализ вышеперечисленных соглашений об общих условиях поставок товаров показывает, что по содержанию они представляют собой сочетание положений, характерных для законодательных актов, и типизированных условий контрактов, сформулированных в виде правовых норм. В этом их отличие от Венской конвенции, представляющей собой международный унифицированный акт компромиссного характера при разработке которого учитывались различные системные подходы национальных законодательств. Но, как и в Венской конвенции, в этих соглашениях практически не решен вопрос о моменте перехода права собственности. В ОУП СССР - СФРЮ и в ОУП СЭВ – Финляндия этот вопрос не затрагивается, а в ОУП СЭВ, ОУП СССР –КНР и ОУП СССР — КНДР решение вопроса о моменте перехода права собственности на товар увязано с применяемым базисом поставки: содержатся предписания по вопросу о переходе права собственности для каждого базиса поставки в зависимости от вида транспортировки –при железнодорожных, автомобильных, водных и воздушных перевозках , почтовых отправлениях. Учитывая, что толкование базисных условий в разных странах и даже в разных пунктах одной и той же страны

иногда существенно отличается, применение заложенного в этих соглашениях принципа определения момента перехода права собственности на товар в отношениях с субъектами внешнеэкономической деятельности других государств может приводить к возникновению коллизий в случае наступления последствии, связанных с моментом перехода права собственности, в том числе может привести к искажению бухгалтерской отчетности и расчетов налогооблагаемой базы.

Таким образом, оптимальным вариантом решения вопроса о моменте перехода права собственности на проданный товар представляется следующий: или соответствующее условие должно быть npедусмотрено в контракте, или при eгo отсутствии ответ нужно искать в общих нормах применимого национального права, избранного сторонами контракта.

При оформлении внешнеторговых сделок российские участники внешнеэкономической деятельности должны придерживаться национального законодательства в отношении формы контракта; в coответствии с Гражданским кодексом РФ (далее - ГК РФ) он должен заключатся к письменном виде. Законодательство России (ст. 434 ГК РФ) предусматривает разные способы заключения договора в письменной форме. Возможно составление одного документа и подписание его сторонами; допускается и обмен документами с использованием почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной и иной связи, если она позволяет установить, что документ исходит от стороны по договору (можно обменяться текстом единого контракта в целях его подписания; можно направить оферту и получить акцепт). Гражданским кодексом Российской Федерации договор также признается заключенным в письменной форме, если сторона, подучившая письменную оферту, в течение срока, отведенного для ее акцепта. выполняет указанные в ней условия (например, отгрузка товара, перечисление в оплату денежных средств). Однако российские предприятия не могут использовать во внешнеэкономических сделках последний вариант, так как в этом случае невозможно выполнить требования таможенно-банковского валютного контроля.

Что касается заключения контрактов путем обмена текстами с использованием разных видов связи, то здесь необходимы определенные предосторожности. При обмене информацией по факсу бывают случаи, когда не совпадают по содержанию отправленный и полученный тексты. Поэтому при использовании этого вида связи необходимо дублировать письмом условия оферты и акцепта, а контракт в виде единого документа для его подписания направлять почтой.

Министерством внешних экономических связей Российской Феде­рации coвместно с ГТК России и ВЭК России разработаны и утверждены Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов во исполнение распоряжения Правительства Российской Федерации от 16 января 1996 г. N55-р (далее — Рекомендации). Рекомендации направлены на защиту интересов российских предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности и учитываются уполномоченными банками при принятии внешнеторговых контрактов на расчетное обслуживание и оформление паспортов сделок, предусмотренных совместными инструкциями Банка России и ГТК России "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию выручки от экпорта товаров" от 13 октября 1999 г. № 86-И/01-23/26541 и "О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью оплаты резидентами импортируемых товаров" от 4 октября 2000 г. № 91- И/01-11/28644.

Специфика внешнеэкономического контракта состоит в том. что один из участников не является резидентом Российской Федерации (иностранные юридические или физические липа, государственные органы иностранного государства, международные организации и т. д.); возможно применение сторонами норм международного частного права при заключении договора; контрагентами могут применяться нормы права иностранных государств при заключении договора.

Все условия контракта можно разделить на существенные и несущественные. Стороны сами могут установить, какие условия считать существенными, а какие - несущественными. Внешнеэкономический договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям. К числу существенных условий договора относятся:

предмет договора;

условия, прямо названные в международном договоре, законе или ином акте как существенные для данного вида договоров;

условия, по которым на основании заявления одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Если какое-либо из этих условий не исполняется одной из сторон,  
то другая сторона имеет право расторгнуть контракт и потребовать воз-  
мещения убытка. При нарушении несущественных условий, к которым будут относится все остальные , стороны имеют право на применение штрафных санкций , если они предусмотрены контрактом, но расторгнуть контракт в одностороннем порядке не могут.

В контрактах на поставку сырьевых и продовольственных товаров много внимания уделяется условиям сдачи-приемки товара, методам определения качества и количества. При перевозке сырьевых и продовольственных товаров могут произойти изменения в их количестве и качестве вследствие поглощения влаги, усушки, порчи. Поэтому в контрактах предусматривается окончательное определение количества и качества товара в пункте назначения. Отсюда вытекает другая особенность этой группы контрактов — она касается цены и расчетов.

В контракте делается запись о том, что окончательная цена устанавливается на основании акта сдачи-приемки в пункте выгрузки. Если платеж должен быть произведен до того, как будут готовы результаты анализа качества товара, то сначала полностью оплачивается контрактная стоимость товара, а затем производится перерасчет; продавец выставляет дебет-ноту или кредит-ноту с приложением акта о результатах анализа. Точно так же производится перерасчет за оплаченный товар в том случае, если фактический вес оказывается больше или меньше указанного в коносаменте (или другом транспортном документе) .Если товар не был оплачен до контрольного взвешивания в пункте выгрузки, до получения результатов анализа качества товара, то покупатель производит платеж на основании окончательного счета продавца, выписанного им с учетом расхождений в части веса и качества , подтвержденных соответствующими документами. Вместо окончательного счета продавец может выписать дебет-ноту или кредит-ноту как дополнение к предварительному счету, выписанному им при отгр\ i-

Вышеописанный механизм расчетов следует изложить в контракте. Вместе с документами, подтверждающими фактический вес и результаты анализа качества в пункте выгрузки, это является аргументом при обосновании недополучения экспортной выручки экспортером, а так же аудиторским доказательством достоверности осуществленных расчетов.

По контрактам на сырьевые товары практикуются также скидки с цены и надбавки к цене за поставку товара более низкого или высокого качества по сравнению с показателями, зафиксированными в контракте. Особенностью таких контрактов является и то, что в них часто оговаривается право продавца отгрузить несколько большее или меньшее количество товара против зафиксированного, такая оговорка называется опционной. Право опциона дает возможность продавцу полностью использовать тоннаж (например, загрузить вагон доверху, чтобы не осталось неиспользованным пространство, либо, если вагон загружен доверху, а весь товар не вошел в него, не грузить oстаток в другой). Но, кроме того, опционная оговорка позволяет продавцу с выгодой для себя использовать складывающуюся на рынке конъюнкту­ру: если на момент отгрузки товара произошло понижение цен, а контрактом установлена фиксированная цена, продавцу выгодно отгрузить большее количество товара, и наоборот.

Контракты на сырьевые и продовольственные товары часто заключаются на длительный срок. В связи с этим очень важно правильно выбрать метод установления цены, что требует хорошего знания конъютуры рынка. Цена может быть твердой, т. е. зафиксированной в контракте, а можно в контракте определить цену с последующей фиксацией. Фиксированные цены выгоднее устанавливать, когда наблюдается тенденция цен к понижению, если же в перспективе предвидится их повышение, то выгоднее установить в контракте цену с последующей фиксацией.

Контракты на сырьевые товары требуют основательной проработки транспортных условий, так как способы транспортировки некоторых товаров специфичны: для транспортировки нефти и газа используется нефтепровод, газопровод; транспортировка электроэнергии осуществляется по линиям электропередачи. При использовании специфиче-ских видов транспорта нужно правильно определить базис поставки, момент сдачи-приемки товара по количеству, стоимость транспортировки, момент перехода прав собственности и др.

В контрактах на машинно-техническую продукцию большое внимание уделяется качественным характеристикам. Поэтому перечень показателей, характеризуюших качество продукции, часто помещается не в разделе "Предмет контракта", а выносится в отдельное приложение к контракту. Контракт должен также предусматривать обязанность продавца представить вместе с оборудованием техническую документацию на языке страны покупателя. Это очень важный пункт, так как техни­ческая документация необходима в ходе пусконаладочных работ, кроме того рекламации по качеству принимаются только в том случае, если оборудование устанавливалось и эксплуатировалось в соответствии с правилами, изложенными в технической документации.

Оборудование, как правило, проходит два этапа испытаний. Сначала на заводе поставщика, чтобы подтвердить соответствие тем параметрам, которые указаны в контракте, второй этап испытаний проводится на предприятии покупателя. Возможен вариант, когда испытания проводятся только на заводе продавца, но в присутствии представителя покупателя, что является основанием для подписания акта сдачи-приемки; в этом случае лучше предусмотреть выдачу представителем покупателя разрешения на отгрузку после проведения приемочных испытаний.

Обязательной частью таких контрактов является статья о гарантиях. Продавец должен записью в контракте подтвердить, что поставляемое оборудование изготовлено в полном соответствии с описанием или технической документацией, и гарантировать качество сборки. В контракт вносится запись о том, что будет поставлено оборудование, не бывшее в употреблении, устанавливается срок гарантии бесперебойной работы оборудования. В качестве точки отсчета может быть взята дата пуска оборудования в эксплуатацию, но обычно гарантийный период ограничивается также определенным сроком с даты поставки, чтобы побудить покупателя не затягивать пуск оборудования в эксплуатацию. Должен быть определен порядок устранения дефектов, выявленных в период гарантийного срока. Устранение производится за счет продавца, даже если работы производятся силами покупателя. Если продавец не сможет устранить дефекты, выявленные в гарантийный период , может быть установлен срок, по истечении которого покупатель имеет право отказаться от контракта. Гарантийное обслуживание и послегарантийный ремонт требуют запчастей, поэтому в контракте устанавливается срок, в течение которого продавец должен поставлять запчасти. Для гарантийного и послегарантийного ремонта контрактом может быть предусмотрено создание мастерских, станций техобслуживания. В контрактах на поставку оборудования предусматриваются и формы предпродажного сервиса - создание демонстрационных залов, складов запчастей, создание учебных центров для подготовки специалистов и т.д. Включение монтажных работ в контракт на поставку оборудования в качестве составляющей части общего контракта вызывает проблемы, связанные с налогообложением, поэтому на услуги по монтажу целесообразно заключать отдельный контракт.

По группе товаров массового спроса предложение на мировом рынке, как правило, превышает спрос, поэтому первостепенное значение имеет качество поставляемых товаров. В этой связи в контрактах прорабатываются вопросы качества, включаются требования о представлении сертификатов качества, безопасности, происхождения товара и др. По товарам массового спроса широко распространена практика продажи по образцам; в контракте указывается количество отобранных образцов, устанавливается подробный порядок coпоставления поставленных товаров с образцами. Примерная формулировка этого пункта контракта: "Один экземпляр образца хранится у продавца, другой — у покупателя в течение определенного срока с даты поставки (указывается конкретный срок). Эталоны будут арбитражными образцами при возникновении споров между сторонами. Качество товара должно соответствовать образцам-эталонам, согласованным и подтвержденным сторонами». Особенностью контрактов на эти товары является и то , что при обнаружении дефектов или при несоответствии товара требуемому качеству может быть произведена уценка его или замена. В контракте указывается максимально допустимый объем забракованного товара, при превышении которого покупатель имеет право расторгнуть контракт и отнести суммы убытка за счет продавца.

Одной из форм осуществления внешнеторговых сделок, получившей широкое распространение в практике международной торговли с 80-х гг.,являются товарообменные сделки. Их особенности, заключающиеся в способе взаимодействия партнеров, позволяют выделить такие сделки в самостоятельную группу.

С организационной точки зрения товарообменные операции представляют собой встречную торговлю, в рамках которой поставка товаров , услуг, технологий ,иных товарных ценностей в одном направлении увязывается с поставкой в обратном направлении. Но помимо увязки между поставками в двух направлениях у всех видов встречных сделок есть одна особенность, отличающая их от других видов внешнеторговых следок: они или совсем исключают, или ограничивают денежные расчеты.

Существенный удельный вес встречных сделок в общем объеме международной торговли вызвал необходимость в разработке на меж-ном уровне документов, обобщающих сложившийся мировой опыт их проведения, как с точки зрения правовых аспектов, так и в плане их особенностей по сравнению с традиционными формами международной торговли. Такие документы были подготовлены Европейской экономической комиссией ООН: Руководство по составлению международных договоров о встречной торговле (1990 г.), о компенсационных закупках (1990 г.). Кроме того, Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) подготовила и приняла в 1992г. Правовое руководство по международным встречным торговым сделкам.

Формы встречной торговли различны. С учетом особенностей каждой сделки во встречной торговле можно разделить на несколько видов:

встречные закупки;

компенсационные;

бартерные, т. е. совершаемые на основе товарообмена.

**Встречная закупка** означает сделку, при которой стороны, заключая контракт на поставку товара в одном направлении, одновременно подписывают соглашение о заключении контракта на встречную закупку. При этом поставляемые товары не взаимоувязаны: в качестве встречного товара покупателем может быть предложен любой имеющийся у него товар.

Встречная закупка оформляется двумя отдельными контрактами:

первый — на экспорт, где помимо обычных условий экспортного контракта содержится обязательство продавца закупить у покупателя или в стране покупателя встречный товар на определенную долю выручки (обычно в процентах от суммы экспортного контракта), если такое обязательство не выносится в отдельное соглашение; второй – на импорт встречного товара.

В качестве варианта в первичном контракте может быть предусмотрено обязательство продавца обеспечить закупку товаров, прелагаемых покупателем, третьей стороной и согласовываются условия встречной закупки (ее должен обеспечить продавец). Обычно в случае невыполнения продавцом своих обязательств по встречной закупке или по обеспечению такой закупки третьей стороной предусматривается штраф в размере 20—50 % от суммы невыполненных обязательств.

Если по первичному контракту продавец экспортного товара должен сначала закупить товар у своего покупателя, а затем уже поставить свой товар, то подобные сделки, оформляемые также двумя контрактами, называются в рамках встречной торговли авансовыми закупками.

В коммерческой практике зарубежных стран сделки, предусматривающие продажу оборудования, комплектных предприятий с последующей оплатой встречными поставками произведенной на них продукции, а так же предоставление лицензий, технологий с последующей оплатой прдукцией, полученной с их использованием, выделяются в отдельную группу и получили название **компенсационных сделок**. Заключенная в таком виде компенсационная сделка является модификацией бартера, т. е. обмена в натурально-вещественной форме. Общим для этих видов сделок является отсутствие использования меха-низма валютно-финансовых расчетов. Разница состоит в том, что компенсационные сделки осуществляются в рамках долгосрочного промышленного сотрудничества, когда поставляемый первой стороной товар используется при производстве встречного товара, что связано с предоставлением коммерческого кредита. Юридическое оформление компенсационных сделок производится в виде генерального соглашения, в котором определяются цели сделки и пути ее реализации, а так же заключаемых в рамках генерального соглашения конкретных договоров о кредитовании, поставках оборудования и встречной продукции в счет погашения предоставленного кредита.

**Бартер** от других форм встречной торговли отличается тем, бартерные сделки представляют собой прямой обмен в натурально-вещественной форме без использования механизма валютно-финансовых расчетов.

Значительный удельный вес бартерных сделок в международной торговле объясняется целым рядом причин:

нехваткой конвертируемой валюты для финансирования импорта;

возможностью получить импортный товар в обмен на свой, реализация которого на обычных условиях затруднена, и таким использовать бартер для продвижения экспортного товара;

стремлением компаний промышленно развитых стран npи строительстве в развивающихся странах объектов "под ключ" экономить на транспортных и складских расходах при поставках туда строительных материалов, в цене которых доля таких расходов велика.

Однако бартер имеет и существенные недостатки:

поиск партнера по бартерной сделке усложняется, так как потребности партнеров должны совпадать;

если одна из сторон бартерной сделки руководствуется только стремлением выйти на новые рынки сбыта своей продукции, у нее могут возникнуть дополнительные проблемы, связанные с реализацией встречного товара;

сложнее проходит процесс согласования цен и количества встречных товаров: длительный период переговоров и разрыв между сроками поставки встречных товаров при быстром изменении цен на мировых рынках ведут к потерям одной из сторон и соответственно к выгоде другой стороны;

усложняется контроль за качеством товара согласно условиям договора:если при обычной коммерческой сделке можно отказаться от акцепта счета поставщика по причине несоблюдения условия о качестве товара, то при бартерной сделке такой отказ невозможен, ибо означает потерю партнера по сделке.

Таким образом, разные формы встречной торговли имеют свои особенности, определенные преимущества и недостатки. Общим для всех форм является то. что любая из них предусматривает две юридически самостоятельные и одновременно фактически взаимосвязанные сделки купли-продажи. Возможность использования той или иной формы встречной торговли российскими участниками внешнеэкономической деятельности зависит от того, соответствует ли она валютному законодательству Российской Федерации.

Список литературы:

Бабченко Т.Н. Учет внешнеэкономической деятельности., М.2003г.

Кулинина Г.В. Учет , анализ и аудит внешнеэкономической деятельности организаций.,М.2003г.

Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность., М 2003г.