**РЕФЕРАТ**

**по дисциплине «Коммерция»**

**на тему «Современные формы и методы торговли»**

**1. Организационные формы сбыта и закупок товаров**

**1.1 Прямой сбыт товаров**

Если особенности товара дают возможность сбывать его крупными партиями на значительные суммы и он конкурентоспособен на рынке по срокам поставок (руда, нефть, уголь, газ, чугун и т.д.), то его сбытом могут заниматься сами производители и изготовители товара. Контракты на продажу в этом случае могут готовиться сбытовыми отделами предприятий-изготовителей и подписываться уполномоченными директорами этих предприятий. Такой сбыт (экспорт) продукции называется прямым.

Однако это правило действует только в условиях стабильной рыночной экономики с ограниченным числом предприятий, добывающих или изготавливающих аналогичные виды товаров, которые достаточно известны покупателям на рынках сбыта и используют традиционные связи с потребителями. Два указа Президента России о либерализации внешней торговли допустили на внешний рынок большое число добытчиков и переработчиков сырья, которые, не обладая необходимыми коммерческими знаниями, занялись хаотичной распродажей национальных богатств страны, конкурируя больше между собой, чем с иностранными фирмами, и, несмотря на низкую эффективность продаж, получали огромные прибыли из-за большой разницы внутренних и внешних цен. Огромные прибыли не могли не привлечь в сферу сбыта большое число криминальных посреднических структур, которые не снижали, а повышали сбытовые издержки обращения, урывая себе части прибыли. В результате такой либерализации экономика страны получила ограниченные поступления в бюджет, более сотни миллиардов долларов были переведены за границу, добытчики, переработчики и посредники не вкладывали необходимых средств в модернизацию производства, в результате чего нефтедобывающая, нефтеперерабатывающая, угольная, металлургическая и ряд других отраслей резко снизили выпуск продукции. Только РАО Газпром при многих недостатках, присущих сверхмонополиям, пока не потерял завоеванное положение на внешнем рынке, увеличивает добычу, строит новые газопроводы, повышает объемы экспорта и продажи внутри страны.

Предприятия, производящие крупное энергосиловое и электротехническое оборудование, также не преминули воспользоваться предоставленной свободой, однако все они вернулись к российским внешнеторговым посредникам, которые остались в кругу крупнейших мировых экспортеров. Причем вернулись не только российские, но и крупнейшие производители из стран СНГ.

В современной мировой торговле самостоятельные продажи добытчиками и переработчиками крупных партий товаров относительно редки и составляют в среднем до 3-5% от их мирового товарооборота.

Поскольку прямые продажи все-таки имеют место, следует указать на такую форму продажи товаров, как использование на внутреннем и внешнем рынках отделений производителей товаров. Отделения являются структурными подразделениями производителей, работают за их счет в пределах утвержденных смет, и за их деятельность отвечает сам производитель всем своим капиталом. Между основным предприятием и его отделением действуют не договорные, а командно-распорядительные отношения.

**1.2 Сбыт через независимые посреднические структуры**

Сбыт через юридически независимые лица и фирмы является наиболее распространенной формой работы на рынке.

Сбыт через иностранных физических лиц. Наиболее часто иностранные физические лица сбывают товары на условиях соглашений с посредником-представителем и посредником-поверенным. Посредники-представители могут содействовать сбыту очень крупных партий товаров. Такими посредниками обычно выступают представители коммерческой элиты или бывшие крупные политические деятели. Они имеют обширные связи в деловых кругах своих стран, хорошо информированы о текущих и перспективных потребностях рынка и нередко могут оказать определенное влияние на принятие решений в отношении закупок товаров своих клиентов. Такие представители принимают на себя ограниченный объем обязательств, обычно в пределах информации продавцов о намечающихся крупных закупках товаров, организации встреч представителей продавцов с крупными государственными чиновниками и высшим руководством компаний-покупателей, проведения протокольных мероприятий.

Продавец заключает с таким иностранным посредником соглашение, в котором определяются права и обязанности сторон, в том числе размер и способ выплаты вознаграждения. Кроме того, посредник обычно получает от продавца письмо, подтверждающее, что он представляет на определенном рынке интересы такого-то продавца без права подписания от своего имени и имени продавца документов, содержащих коммерческие обязательства. Эти посредники обычно получают значительные суммы вознаграждений, которые не столько отражают затраченные ими усилия, сколько оценивают Их весомость в деловых и коммерческих кругах.

В других секторах рынка физические лица действуют в роли представителей, сводя продавцов и покупателей при оптовой продаже товаров, нередко строя свои отношения с клиентами на основе устных соглашений.

Физические лица относительно редко выступают в роли коммерческих посредников-поверенных, поскольку не обладают достаточным капиталом, чтобы нести материальную ответственность за совершаемые ими сделки.

Сбыт через юридических лиц. Юридические лица, выступающие в роли посредников, могут быть организованы в форме товариществ, обществ с ограниченной ответственностью, закрытых и открытых акционерных обществ. Они могут содействовать сбыту товаров на основе всех видов посреднических соглашений.

Роль представителей могут выполнять компании любой организационно-правовой формы, специализирующиеся на сбыте и закупках массовых товаров. Например, рынок Великобритании практически монополизирован крупными лесными брокерами, сосредоточившими в своих руках торговлю лесными материалами.

Посреднические компании могут выполнять роль любых видов посредников, специализируясь в торговле либо вполне определенных видов продукции, либо — очень широкого ее диапазона.

Развитие рыночных отношений в России, укрепление финансово-промышленных групп, развитие современного экспортного производства, очевидно, со временем приведут к созданию оптимальных систем сбытовых посредников во внутренней и внешней торговле.

**1.3 Прямые закупки товаров**

Непродуманная либерализация внешней торговли нанесла экономический ущерб стране и в сфере импорта. На одном из семинаров в Центре международной торговли на вопрос председательствующего, как оценивается в мире либерализация внешней торговли России, представитель Германии высказался в том смысле, что они очень довольны, поскольку «русские стали продавать дешевле, а покупать дороже».

Выход на внешний рынок представителей многочисленных хозяйственных организаций с прямыми закупками необходимой им продукции (например, персональных компьютеров и другой оргтехники) резко понизил эффективность импортных операций. Во второй половине 90-х гг. закупки массовых товаров стали переходить в руки посреднических структур. Однако прямые закупки производственными предприятиями сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий и технологического оборудования имеют и будут иметь превалирующее значение в обозримой перспективе.

К сожалению, при таких закупках еще недостаточно используется конкуренция между иностранными продавцами. Крайне низок уровень коммерческой работы по заключению и исполнению контрактов, что снижает эффективность импорта. При импорте еще нередки нелегальные переводы за границу валюты за счет преднамеренного завышения закупочных цен с делением переплаты по устным соглашениям между иностранными поставщиками и руководителями российских импортирующих организаций, что, в свою очередь, позволяет резко снижать уровень налогообложения их предприятий.

**1.4 Закупки товаров через посреднические структуры**

В самый начальный период перехода к рыночным отношениям одними из первых новых посреднических структур являлись, так называемые челноки. Челночный бизнес представлял поначалу примитивный бартер. Затем по мере ослабления валютных ограничений значительная часть «челноков» объединилась в посреднические организации типа товариществ и торгово-закупочных кооперативов.

Параллельно в сфере закупок продуктов питания, лекарств и строительных материалов образовались специализированные посреднические фирмы, во главе которых стали лица и группы, которым удалось сконцентрировать достаточные объемы капитала, к сожалению нередко криминального происхождения. Капитал в эту сферу привлекал огромный неудовлетворенный спрос на потребительские товары, закупки и перепродажи которых приносили очень высокую прибыль за счет значительной разницы импортных и внутренних цен. Такая ситуация привела к созданию в импортном бизнесе лишних посреднических звеньев, перераспределявших прибыль.

Достаточно активно занимались импортом специализированные внешнеторговые объединения, ранее входившие в систему Министерства внешних экономических связей. Однако, с одной стороны, значительная часть закупок стала осуществляться непосредственно предприятиями, потребляющими импортные товары, с другой — возникла мощная конкуренция новых посреднических структур, особенно при закупках продовольственной продукции и бытовых товаров.

Во второй половине 90-х гг. структура импортной торговли претерпела ряд положительных изменений. Произошло неизбежное укрупнение посреднических структур, на рынок России вышли посредники, представляющие интересы крупных зарубежных производителей потребительских товаров. Вследствие падения жизненного уровня россиян и неплатежеспособности значительной части производственных структур емкость рынка России стала сжиматься, резко возросла конкуренция. Тем не менее импортные операции продолжали использоваться криминальными структурами для нелегального перевода валютных средств за рубеж путем заключения фиктивных импортных контрактов с условием предоплаты. В связи с этим правительство было вынуждено ужесточить валютное регулирование импортных и бартерных операций.

В настоящее время эффективность российского импорта еще достаточно низка, поскольку преобладает закупка относительно мелкими партиями, недостаточно используется конкуренция между иностранными продавцами. Основной формой посреднических импортных операций являются дистрибьюторские. Однако наиболее крупные импортные компании, завоевавшие доверие иностранных поставщиков, все больше развивают торговлю на основе комиссионных соглашений консигнационного характера. Безусловно, укрепление цивилизованных рыночных отношений будет сопровождаться внедрением в российскую практику форм и методов торговли, применяемых зарубежными фирмами.

**2. Общие принципы встречной торговли**

К встречной торговле относятся операции купли-продажи, при которых в едином документе, подписываемом сторонами, предусматриваются взаимные обязательства сторон или провести безденежный обмен товарами равной стоимости, или принять в оплату поставленных одной из сторон товаров частично денежные средства и частично товары. Второй вариант характеризует наиболее общий признак встречной торговли, первый — ее частный случай, называемый бартером.

Встречная торговля является древнейшим видом национальной и международной торговли, которая процветала до появления денег, ставших всеобщим эквивалентом обмена. Поэтому с развитием денежного обращения встречная торговля во многом утратила смысл, но во второй половине XX в. ее применение вновь расширилось по следующим основным причинам:

неравномерное экономическое развитие стран и целых экономических регионов не дает возможности развивающимся странам располагать достаточными валютными средствами для расчетов;

обострение проблемы сбыта товаров вынуждает продавцов, с целью повышения конкурентоспособности своих товаров и увеличения объемов сбыта, предлагать их с полной или частичной оплатой покупателями встречными поставками товаров;

неудачное проведение экономических реформ, как, например, в России, вызывает экономический кризис, сопровождающийся кризисом неплатежей, что заставляет предпринимателей возвращаться к встречному обмену товарами и ограничению расчетов деньгами.

Главным побудительным мотивом к развитию встречной торговли в экономически развитых странах и между ними является обострение проблем сбыта в связи с перенасыщенностью рынков товарами, что побуждает продавцов искусственно повышать конкурентоспособность своих товаров, идя навстречу желанию покупателей расплатиться своими товарами или даже выступая инициаторами таких расчетов.

В качестве встречных платежей продавцы в основном принимают товары, необходимые им в собственном производстве. Например, изготовители красок сбывают их с оплатой частично деньгами и частично поставками банок для упаковки красок, а изготовители банок, в свою очередь, получают краски для нанесения на них маркировки и рекламы. Однако в ряде случаев обмен взаимонужными товарами оказывается недостаточным для расчетов или для желаемого расширения сбыта, и продавцы идут на встречную закупку товаров в излишних количествах или на закупку товаров, вовсе ненужных им в производстве. В 80-е гг. эта практика превратилась в тенденцию, которая стимулировала образование посреднических фирм, специализирующихся на сбыте ненужных товаров, полученных в ходе реализации встречных операций. Такие посредники ищут возможность сбыта товаров на рынке страны основного продавца, получившего ненужный ему товар, или на рынках третьих стран, получая за свои услуги вознаграждение.

Развитие встречной торговли привлекло в эту сферу банковский капитал. Поскольку весьма редко встречные поставки товаров осуществляются сторонами одновременно, то та из сторон, которая поставляет товар первой, кредитует другую сторону. При различных видах встречной торговли такой период между встречными поставками может достигать нескольких месяцев и даже лет. Банки предоставляют участникам встречной торговли все виды кредитов: от краткосрочных до долгосрочных. Кроме того, банки выступают гарантами выполнения сторонами обязательств по встречным поставкам и по оплате поставленных товаров. Многие банки предлагают услуги по работе со счетами «условного депонирования», на которых средства, зачисленные в оплату поставленных товаров, блокируются до выполнения противоположной стороной своих встречных обязательств.

Рассмотрим несколько возможных вариантов внешнеторговых операций с использованием принципов встречной торговли.

**3. Встречные закупки товаров**

Вариант 1. Фирма А, назовем ее «основной экспортер», заключила контракт купли-продажи с фирмой В, основным импортером, причем не важно, какая из фирм явилась инициатором встречных обязательств. В контракте купли-продажи стороны указали, что основной импортер оплатит, например, одну половину стоимости поставленного товара деньгами, а другую — поставками определенного товара в указанном количестве по согласованной цене. Таким образом, основной экспортер взял на себя в контракте вполне конкретное обязательство принять в частичную оплату поставляемого им товара определенный товар от основного импортера.

Чтобы быть уверенным в получении платежей за поставленный товар, основной экспортер (фирма А) может настаивать на предоставлении основным импортером (фирма В) финансовых гарантий выполнения встречных обязательств. Это могут быть банковские гарантии, резервные аккредитивы.

Однако, как показывает практика, нередко основной импортер из-за недостатка средств не может одновременно с платежом 50% общей суммы контракта предоставить еще и финансовые гарантии встречной поставки товара. В таких случаях стороны могут договориться, что основной импортер осуществит встречную поставку товаров авансом, но уже против банковской гарантии основного экспортера на их стоимость. Этот вариант осуществления встречных закупок получил достаточное распространение во внутрироссийской торговле, но недооценка использования взаимных гарантий нередко приводит к неоправданным потерям сторон.

Вариант 2. Основной экспортер и основной импортер в подписанном между ними контракте купли-продажи предусматривают обязательство основного импортера оплатить, например, 70% общей суммы контракта деньгами, а на остальные 30% заключить в установленные сроки дополнительный контракт на встречную поставку товара, т.е. стать встречным экспортером. Поскольку заключение встречного контракта зависит от обеих сторон, они должны учитывать следующие рекомендации, защищающие их интересы:

Чтобы обязать основного импортера заключить встречный контракт, экспортер должен оговорить в основном контракте, что если основной импортер по своей вине не заключит в установленные сроки встречный контракт, то он будет обязан выплатить основному экспортеру оставшуюся часть суммы основного контракта. Кроме того, основной экспортер может зарезервировать за собой право взыскать с основного импортера убытки, вызванные задержкой в выполнении встречных обязательств.

Чтобы избежать возможных обвинений основного импортера в том, что он предложил основному экспортеру встречную поставку ненужных ему товаров или поставку по неприемлемым ценам, следует стремиться оговорить в основном контракте перечень товаров, приемлемых к встречной поставке, их основные характеристики, цены или способы их определения.

Вариант 3. Основной экспортер и основной импортер в заключенном между ними контракте купли-продажи предусматривают, что основной импортер оплатит против документов, подтверждающих поставку товара, полную его стоимость, а основной экспортер принимает на себя обязательство купить не позже установленного срока встречные товары на всю или часть суммы основного экспортного контракта.

При таком варианте основной импортер должен обеспечить защиту своих интересов, потребовав от основного экспортера предоставления в комплекте с документами, против которых осуществляется платеж, безотзывной финансовой гарантии того, что он выполнит свои обязательства по встречной закупке товаров на определенную основным контрактом сумму. Величина такой гарантии не обязательно должна быть равна сумме встречных обязательств основного экспортера. Опыт показывает, что достаточно 30% от суммы встречных обязательств, но не ниже 20% от общей суммы основного экспортного контракта, поскольку при более низкой величине основной экспортер может пожертвовать гарантией и не выполнить обязательств по встречным закупкам.

Вариант 4. В едином документе, обычно носящем характер рамочного соглашения, основной экспортер берет на себя обязательство поставить по отдельным контрактам на условиях коммерческого кредита технологическое оборудование промышленного комплекса, а также встречно закупать по текущим ценам рынка выпускаемую этим комплексом продукцию в погашение предоставленного кредита. При этом стороны согласовывают график платежей, которым должен руководствоваться основной импортер при планировании производства и выделении такой доли готовой продукции, которая с учетом текущего уровня цен обеспечивала бы выполнение встречных обязательств по погашению коммерческого кредита. Соглашение обычно предусматривает, что встречные закупки будут осуществляться по отдельным контрактам встречными импортерами, уполномоченными основным экспортером.

Выполнение обязательств по погашению предоставленного основным экспортером коммерческого кредита обычно гарантируется солидными банками или, при особенно крупных сделках, — государством. Такие соглашения называются компенсационными.

Общие особенности. При всех вариантах нередко встречаются случаи, когда основной импортер не имеет товара, который бы мог заинтересовать основного экспортера для встречной закупки.

В этих случаях основной импортер может в основном контракте (или соглашении) зарезервировать за собой право поставить или предложить для встречной поставки товары другого изготовителя или продавца. Более того, при вариантах 2, 3 и 4 он может оговорить условие, что встречные контракты могут быть заключены с основным экспортером непосредственно другим изготовителем или продавцом товара, т.е. третьей стороной. Тогда основной экспортер становится встречным импортером, а встречным экспортером становится третья сторона.

В этих случаях основной импортер подписывает с третьей стороной посредническое соглашение и выступает в роли представителя или поверенного, получая за свои услуги соответствующее вознаграждение.

При вариантах 2 и 3 может сложиться такая ситуация, когда основной импортер сам не производит продукции, нужной основному экспортеру, не может найти такой продукции на рынке и вынужден предложить основному экспортеру ненужную для него продукцию. Тогда основной импортер должен учесть следующие обстоятельства:

1. При согласии основного экспортера (А) на закупку ненужного ему товара, следует ожидать, что при сбалансированной торговле он поднимет цену на свой товар, чтобы компенсировать расходы, которые он понесет на выплату вознаграждения посреднику (D) за сбыт ненужного товара.

По данным исследования, выполненного в 1986 г. Европейской экономической комиссией ООН (ЕЭК ООН), рост цен на товары, поставляемые по основным экспортным контрактам, предусматривающим встречные обязательства по закупкам ненужных экспортерам товаров, зависит от отношения объема встречных обязательств к общим суммам основных экспортных контрактов. Изменение цен (М) по отношению к их нормальному уровню зависит от отношения объемов встречных обязательств к общим суммам основных экспортных контрактов (TV). По данным ЕЭК ООН, эта зависимость следующая:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| N,% | до 10 | до 20 | до 30 | до 50 |
| М,% | + 3 | + 6 | + 10 | +20 |

Исследования ЕЭК ООН показали, что, несмотря на столь существенный рост экспортных цен, такие сделки в большинстве случаев для основного импортера выгодны, поскольку предметом встречного экспорта обычно являются товары, плохо продающиеся на рынке, самостоятельный сбыт которых потребовал бы от их продавцов гораздо больших затрат.

Основной экспортер А может включить в обязательство условие, что встречную закупку совершит не он сам, а иная фирма Д которая или заинтересована в приобретении такого товара, или привлечена основным экспортером в качестве посредника по сбыту ненужного ему товара.

Если во встречном обязательстве присутствует товар, который изготавливается (или продается) не основным импортером, а третьей фирмой С, то встречное обязательство может быть выполнено без участия основного экспортера и основного импортера. При таком варианте следует оговорить, что условием выполнения встречного обязательства основным экспортером А будут являться документы, подтверждающие поставки фирмой С товара на сумму встречного обязательства.

Основной импортер оплатит фирме С поставку или деньгами, или своей продукцией, но на сумму, уменьшенную на компенсацию повышения цен по основному контракту и на свое вознаграждение за содействие в сбыте товара.

Таковы основные условия осуществления операций по встречной торговле на цивилизованном рынке. Российские предприниматели при ведении внешнеторговых операций с партнерами из дальнего зарубежья и стран СНГ, а также во внутренней торговле должны использовать те принципы, которые могут быть применены в сложных условиях современной российской экономики с наибольшей пользой для сторон. Во всяком случае, некоторые изложенные принципы могут помочь в частичном решении проблемы неплатежей.

**4. Бартерные операции**

Бартерные операции являются одной из разновидностей встречной торговли. Международная бартерная операция представляет собой безвалютный, но заранее оцененный в единой валюте, эквивалентный обмен товарами. Практически то же определение можно дать и внутрироссийскому легальному бартерному обмену.

Эквивалентность международного обмена достигается за счет равенства стоимостей обмениваемых товаров по мировым ценам, а внутрироссийского — по средним оптовым ценам.

Оценка обмениваемых товаров в единой валютной единице необходима для начисления таможенных пошлин, налогов и сборов, для осуществления валютного контроля, транспортного страхования, оценки и выплаты возможных убытков, начисления и выплаты штрафных санкций, для возможной уценки товара, на случай залога товаров для обеспечения кредитных обязательств и т.д.

Бартерный контракт по своей структуре и содержанию представляет собой как бы сдвоенный контракт купли-продажи со всеми присущими ему особенностями взаимоотношений сторон. Ниже будут изложены особенности отдельных разделов бартерных контрактов. Принципы взаимоотношений сторон бартерного контракта регулируются ст. 567-571 ГК РФ, относящимся к договору мены, но в деталях коммерческая операция гораздо сложнее.

Определение сторон в бартерном контракте отличается тем, что каждая из них является одновременно и продавцом и покупателем. Поэтому в контракте обычно указываются только названия фирм. В тех случаях, когда заранее известно, какая из сторон первая осуществит поставку товара, иногда вводятся понятия «первый поставщик» и «второй поставщик».

Предмет контракта определяет обязательства сторон обменяться товарами с указанием их названий, кратких характеристик и физического объема поставок с каждой стороны. Если предметом обмена являются несколько товаров, то делается ссылка на приложенную спецификацию. В этом же разделе указываются базисные условия взаимных поставок, которые могут быть разными для каждой из сторон.

Цены бартерного контракта сначала согласовываются на одинаковых базисных условиях поставок, а затем к ним делаются поправки, учитывающие реальные затраты, связанные с процессом поставок. Например, готовится бартерный контракт, предусматривающий поставку за рубеж проката черных металлов в обмен на партию продовольственных товаров. На первом этапе стороны согласовывают мировые базовые цены на условиях FOB порт или DAF (франко-граница) страны поставщика. Затем, поскольку страны договариваются, что прокат будет поставлен, например, CIF Гамбург, а продовольственные товары — железной дорогой CIP Москва, то в базовые цены вносятся соответствующие поправки.

Общая сумма контракта подсчитывается сторонами после внесения в цены поправок, учитывающих базисные условия, а объемы взаимных поставок корректируются таким образом, чтобы их стоимости были одинаковы. Таможенные пошлины, налоги и сборы каждая сторона контракта уплачивает в своей стране самостоятельно без каких-либо взаимных расчетов.

Порядок предъявления претензий по срокам поставок, по количеству, номенклатуре и качеству товаров, а также методы подсчета убытков и штрафных санкций за ненадлежащее исполнение сторонами обязательств по бартерному контракту аналогичны для контрактов купли-продажи.

Расчеты по убыткам и штрафам. Бартерные контракты могут содержать согласованные сторонами условия, предусматривающие, что возмещение доказанных убытков и выплата начисленных штрафных санкций осуществляется в денежной форме, что, кстати, оказывает сильное дисциплинирующее воздействие на партнеров. Если такие условия в бартерном контракте отсутствуют, то в отношениях сторон могут возникнуть различные ситуации.

В том случае, когда претензии предъявлены фирме, первой поставившей свои товары (первому поставщику), другая сторона может по условиям контракта иметь следующие права:

уменьшить стоимостный объем своей поставки на величину согласованных убытков и начисленных штрафов;

уменьшить стоимостный объем своей поставки на стоимость недопоставленного товара;

уменьшить стоимостный объем своей поставки на согласованный размер уценки полученного некачественного товара;

приостановить или отказаться от исполнения своих обязательств, если очевидно, что первый поставщик не в состоянии выполнить принятые на себя обязательства, и потребовать возмещения убытков.

Более сложным является положение первого поставщика, аккуратно исполнившего свои обязательства и столкнувшегося с тем, что второй поставщик не только опоздал с поставкой, но и отгрузил товар, не отвечающий предусмотренным в контракте характеристикам. Требовать допоставки товара для покрытия понесенных убытков часто бывает бессмысленно, поскольку очевидно, что встречный поставщик не может изготовить лучший товар! Это, кстати, наиболее типичная ситуация, случающаяся при бартерном обмене. Положения упомянутых статей ГК РФ не предусматривают достаточно эффективного выхода из этого положения.

Опыт показывает, что сторона, заключающая бартерную сделку, особенно в условиях российского рынка, должна проявить максимум осторожности и принять следующие меры:

если встречный поставщик недостаточно известен и нет уверенности, что он своевременно поставит качественный товар, то следует установить в контракте для него более короткий срок поставки или прямо указать, что он является первым поставщиком;

если встречный поставщик не внушает доверия и отказывается первым поставить товар, то следует потребовать от него банковскую гарантию должного исполнения контракта на ту минимальную сумму, которая будет считаться достаточной для компенсации возможных потерь;

если такой встречный поставщик откажется предоставить требуемую гарантию, то лучше .найти другого партнера по бартерному обмену.

С учетом изложенного следует рекомендовать включать в бартерные контракты оговорку, что «все взаимные претензии, связанные с возмещением понесенных убытков, которые не представится возможным удовлетворить удержаниями или увеличением поставок приемлемых для потерпевшей стороны товаров, стороны обязуются возмещать в валюте цен контракта».

Кроме поставок товаров встречные обязательства могут быть осуществлены путем выполнения работ, предоставления услуг, передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности и т.д.

К сожалению, российские предприниматели и фирмы активно использовали бартерные операции для нелегального перевода валюты за рубеж, заключая фиктивные контракты, по которым, в соответствии с предварительной договоренностью, не предусматривались встречные поставки товаров в Россию, а стоимость поставленных российскими лицами товаров зачислялась на их зарубежные счета. В связи с этим 18 августа 1996 г. Президентом РФ был подписан Указ, предусматривающий с 1 ноября 1996 г. составление и регистрацию российскими лицами паспортов бартерных сделок, а также их ответственность за своевременный ввоз на российскую территорию товаров на сумму, эквивалентную стоимости вывезенных товаров, или зачисление на счета в уполномоченных банках валютной выручки от экспорта вывезенных товаров. Российские предприниматели при исполнении бартерных контрактов представляют таможенным органам экспортируемые товары для проверки объема поставки и обоснованности цен.

**5. Компенсационные операции**

**5.1 Простые компенсационные соглашения**

Основным содержанием компенсационных операций является продажа производственного оборудования на условиях коммерческих кредитов с последующим погашением долга поставками продукции, выпущенной с помощью полученного оборудования.

Советский Союз в 60-70-х гг. провел большое число крупных компенсационных операций, что позволило ему развить или вновь создать много новых производств в различных отраслях: в целлюлозно-бумажной, нефтеперерабатывающей промышленности, производстве строительных материалов, минеральных удобрений, нефтехимии и т.д. Одним из самых масштабных было компенсационное соглашение «газ — трубы», позволившее Советскому Союзу построить одну из самых развитых в мире сетей нефте- и газопроводов из труб, поставленных западноевропейскими компаниями в обмен на советский газ. В те годы применялось много разновидностей компенсационных соглашений, предусматривавших большую долю кооперационного сотрудничества.

Основным преимуществом компенсационных соглашений является то, что они дают возможность развить или организовать новое производство, вкладывая средства в строительные и монтажные работы, а за полученное импортное оборудование расплачиваться готовой продукцией. Для России, находящейся в сложных условиях экономического кризиса, возвращение к широкой практике заключения компенсационных соглашений может быть одним из наиболее эффективных путей восстановления разрушенной экономики.

Такие виды соглашений могут быть использованы для восстановления гражданского и проведения конверсии военного производства. С этой целью следует определить, производство какого вида продукции может быть наиболее перспективным с учетом максимального использования имеющихся зданий и другой инфраструктуры: подъездных путей, систем энерго- и водоснабжения, очистительных установок, а также имеющегося технологического оборудования. Предприятие своими силами или с привлечением специализированных институтов должно сделать проект восстановления или конверсии производства с определением перечня необходимого отечественного и иностранного оборудования. Этот проект должен пройти экспертизу российского банка, который мог бы принять на себя гарантию исполнения предприятием компенсационных обязательств.

На основе подтвержденного банком проекта российское предприятие самостоятельно или через посреднические структуры может обратиться к иностранным поставщикам необходимого вида технологического оборудования с запросами его поставки на условиях расчетов готовой продукцией. К каждому запросу следует приложить проект компенсационного контракта.

В проекте контракта должно быть указано обязательство иностранного экспортера поставить требуемое оборудование, оказать услуги по его шефмонтажу и пуску в эксплуатацию, а также, если необходимо, передать сопутствующие лицензии на изобретения и ноу-хау с выделением их стоимости в общей цене поставки. В проекте контракта должен быть установлен рассчитанный покупателем период рассрочки платежа с указанием моратория на время, необходимое для монтажа и организации производства. Непременно следует указать в контракте готовность предоставить гарантии своевременности погашения коммерческого кредита. Такие гарантии могут представлять собой безусловные обязательства погашать задолженность по кредитам в случае задержек в поставках компенсационных товаров.

Рассылая запросы на поставки оборудования, следует стремиться к тому, чтобы получить несколько предложений от конкурирующих фирм. Приложение к запросам одинаковых проектов контрактов будет способствовать получению сопоставимых предложений, что позволит выбрать наиболее приемлемый вариант с технической и коммерческой точек зрения.

Одной из наиболее сложных проблем, которую должны решить партнеры, является способ определения и фиксации цен на компенсирующую продукцию. В принципе существует два способа: первый — закрепить в соглашении цены, действующие на рынке в момент его подписания, второй — договориться, что компенсирующая продукция будет поставляться по текущим ценам рынка. При первом способе легче рассчитать срок погашения кредита, но создается опасность коммерческого проигрыша одной из сторон при резком изменении рыночных цен, при втором — неизбежно многократное согласование цен на встречные поставки товаров.

Опыт показывает, что компенсационные соглашения на сумму, не превышающую 10 млн. долл., и на срок не более 2-3 лет чаще предусматривают фиксированные цены на компенсирующую продукцию.

**5.2 Сложные компенсационные соглашения**

Сложные компенсационные соглашения чаще всего сочетают в себе элементы встречной торговли и производственной кооперации. Общая сумма таких соглашений обычно составляет несколько десятков миллионов долларов, и срок их действия превышает 3-5 лет.

К сожалению, в 90-х гг. российские коммерческие структуры очень редко использовали для развития производства международные компенсационные соглашения. Поэтому целесообразно изложить основные принципы и поэтапный подход к заключению и реализации компенсационных соглашений с учетом современного опыта международной торговли.

На начальном этапе определяется номенклатура и ориентировочный объем выпуска товаров для удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынков, а также поставок компенсирующей продукции в счет погашения коммерческих кредитов иностранных поставщиков. Производится инвентаризация производственной инфраструктуры (зданий, технологического оборудована, коммуникаций электро-, водо- и теплоснабжения и т.д.) с оценкой возможности ее использования в новом производстве, определяется необходимость и объём нового строительства, а также закупок нового оборудования. В результате этой проработки определяются ориентировочные затраты на реконструкцию и расширение объекта.

На втором этапе определяются источники финансирования рублевых затрат и финансовые структуры, способные гарантировать возврат иностранных коммерческих кредитов. Исходя из реальных финансовых возможностей, дирекция заказчика принимает решение разработать технико-экономическое обоснование (ТЭО) и условия международных торгов, включая проект рамочного компенсационного соглашения, а также проекты контрактов на поставки иностранного технологического оборудования и встречные поставки компенсационных товаров. Опыт показывает, что, несмотря на достаточно высокую стоимость этих работ, их выполнение следует поручать специализированным консультационным фирмам, что впоследствии позволит сэкономить больше средств, чем пойдет на оплату этих работ.

На следующем этапе руководство заказчика создает тендерный комитет, который проводит международные торги, сопоставляет полученные предложения иностранных претендентов, определяет победителя и обеспечивает подписание с ним компенсационного соглашения с приложением к нему форм импортных контрактов на поставки технологического оборудования и контрактов на встречные поставки компенсационных товаров с указанием в последних метода определения цен.

Тендерный комитет обычно состоит из 9—15 членов, в него входят представители дирекции заказчика, полномочные представители акционеров и банков, финансирующих и гарантирующих расчеты. Заказчики развивающихся стран обычно включают в тендерные комитеты представителей иностранных консультационных фирм, имеющих опыт организации торгов, сравнительной оценки предложений конкурирующих претендентов и согласования условий будущего соглашения и контрактов.

С иностранной стороны в торгах, как правило, принимают участие консорциумы компаний — поставщиков основного технологического оборудования нередко вместе с банками, финансирующими компенсационную операцию. Контракты на импорт технологического оборудования дирекция заказчика подписывает с членами консорциума или рекомендованными ими фирмами-производителями. Компенсационные контракты заключаются обычно- с назначенной консорциумом специализированной посреднической фирмой.

Порядок подготовки, заключения и исполнения компенсационного соглашения изложен предельно схематично. Он может меняться в зависимости от характера расширяемого, модернизируемого или вновь сооружаемого объекта, а также от юридической формы, состава, правовых и финансовых отношений внутри иностранной организации, получившей заказ на ведение компенсационной операции.

сбыт закупка товар торговля

**6. Откуп техники, бывшей в употреблении**

Откуп бывшей в употреблении техники является одной из форм встречной торговли, поскольку она осуществляется против приобретения у продавца ее новых, более совершенных видов. Стоимость откупленной техники засчитывается в платеж за новую. Среди видов откупаемой техники наибольший объем приходится на легковые автомобили, грузовые автопоезда, компьютеры, множительную аппаратуру, суда, некоторые виды универсального металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования, сельскохозяйственные машины и т.д.

Обычно откупленная техника подвергается реновации в специализированных мастерских и снова сбывается на рынке покупателям с более низким уровнем потребительских требований. Например, откупленные в Европе легковые машины сбываются иностранным рабочим из Югославии, Турции, Ближнего Востока и Северной Африки. Россия и страны Восточной Европы в последнее десятилетие стали емким рынком сбыта откупленных легковых машин.

Откуп бывшей в употреблении техники является мощным фактором ускорения сбыта новых моделей. Даже крупнейшие мировые производители используют этот метод стимулирования сбыта. Известен факт, когда такая крупнейшая монополия, как Боинг, продала компании «Сингапур Эйрлайнз» крупную партию новых «Боингов-747», откупив равное число самолетов, в том числе устаревших «Боингов-747», несколько «Дугласов ДС-10» и европейских аэробусов А-300.

**7. Операции с давальческим сырьем (толлинг)**

Суть таких операций состоит в том, что владелец сырья, не рас-. полагающий мощностями по его переработке, передает его перерабатывающему предприятию в объеме, обеспечивающем получение необходимого количества готовой продукции, оплату затрат переработчика и получение переработчиком прибыли на капитал, вложенный им в процесс переработки. Операции с давальческим сырьем имеют все признаки встречной торговли, поскольку предусматривают эквивалентный обмен товарами и оформляются единым договором.

Необходимость в таких операциях возникает в связи с неравномерностью развития добычи сырья и производственных мощностей по его переработке. Например, после распада СССР большая часть нефтеперерабатывающих мощностей оказалась за пределами России. Целесообразность осуществления операций по переработке давальческого сырья возникает и в пределах одного государства, когда добычей и переработкой сырья занимаются экономически независимые структуры.

Сторонами договора являются, с одной стороны, поставщик сырья и получатель готовой продукции, с другой — переработчик. Предметом договора является переработка сырья в готовую продукцию с установленными в договоре техническими показателями.

Стоимость передаваемого на переработку сырья и получаемой готовой продукции при международных операциях оценивается по мировым ценам, при внутренних операциях — по оптовым. Например, владелец сырья знает, что цена 1 т сырья на рынке составляет 100 долл., а стоимость готовой продукции из этого сырья — 200 долл., причем из 1 т сырья получается 0,5 т готовой продукции. Если владельцу сырья требуется 500 т готовой продукции, стоимость которой будет составлять 100 000 долл., то он должен поставить переработчику не 1000 т сырья по 100 долл. за тонну, а больше, например 1300 т, на сумму 130 000 долл., из которых 30 000 долл. пойдет на оплату издержек по переработке сырья и на прибыль переработчика.

На стабильном рынке, где спрос на переработку сырья сбалансирован с предложением, достаточно устойчивы цены на первичное сырье и продукты его переработки, действует приведенная выше схема расчетов. Для ее реализации достаточно запросить стоимость переработки у нескольких перерабатывающих фирм и выбрать наиболее выгодный вариант.

Однако в российской экономике и в отношениях со странами СНГ еще нет достаточно стабильных рыночных условий. Из-за различия технического уровня и степени загрузки перерабатывающих комплексов производственные издержки и процент выхода продукции из единицы сырья различны. Поэтому при подготовке к операции с давальческим сырьем в наших условиях следует запросить стоимость переработки физической единицы сырья и процент выхода готовой продукции с определенными техническими характеристиками. Выбрав наиболее выгодный вариант, можно рассчитать и оговорить в контракте, какое количество сырья и по какой цене обязан отгрузить поставщик переработчику, а также какое количество готовой продукции, в какие сроки и по какой цене обязан отгрузить переработчик поставщику.

Если переработчик берет на себя расходы по транспортировке, страхованию сырья и готовой продукции, что наиболее часто встречается при международных договорах по переработке давальческого сырья, поставщик должен поставить дополнительное количество сырья для покрытия указанных расходов переработчика, увеличенных на 15% его вознаграждения за предоставление услуг. При международных договорах также следует увеличивать количество поставляемого сырья для компенсации затрат переработчика на выплату импортных пошлин на сырье и экспортных пошлин на готовую продукцию, если таковые взимаются в стране переработки и в ней не действует режим освобождения от обложения пошлинами операций по переработке давальческого сырья под таможенным контролем. Следует обратить внимание на необходимость указания в контрактах цен на сырье и продукты переработки, объемы взаимных поставок, стоимость переработки сырья и другие расходы.

Договор на переработку давальческого сырья должен содержать базисные условия и сроки поставок товаров сторонами, порядок предъявления и рассмотрения претензий по срокам поставок, качеству сырья и продуктов его переработки, условия начисления и возмещения убытков и штрафных санкций, а также все другие условия контрактов купли-продажи.

Договор на переработку давальческого сырья имеет определенные особенности при расчетах по взаимным претензиям. Принцип таких расчетов следующий:

если поставщик виновен в опозданиях в поставке сырья против установленных в договоре сроков или в поставках сырья, качество которого не отвечает требованиям договора, то он должен по требованию переработчика поставить дополнительное количество сырья, стоимость которого покроет предъявленные переработчиком штрафные санкции или убытки;

если в опозданиях в поставке готовой продукции против установленных в договоре сроков или в поставках продукции, качество которой не отвечает требованиям договора, виновен переработчик, то он обязан за свой счет, бесплатно поставить дополнительное количество готовой продукции, стоимость которой покрывает предъявленные ее покупателем штрафные санкции или убытки.

В некоторых договорах на переработку давальческого сырья выплата штрафных санкций и возмещение убытков предусматривается в денежной форме. В таких случаях эти отношения необходимо тщательно оформлять документами, чтобы избежать претензий со стороны органов валютного контроля и налоговых служб.

Не всегда легко провести грань между выполнением подрядных работ и предоставлением услуг. Это подтверждается тем, что излагаемые в этой главе различные виды договоров или являются чисто подрядными, или содержат условия, характерные для регулирования подрядных работ.

**Список литературы**

Комментарий части второй Гражданского кодекса Российской Федерации для предпринимателей. М.: Фонд «Правовая культура», 2006.

Основы международного бизнеса: Словарь-справочник / Под научн. ред. СИ. Долгова, отв. сост. В.В. Васильев. М.: Издательство БЕК, 2007.

Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. — М.: Международные отношения, 2009.