



## ТЕМА 9

# КОММЕРЧЕСКАЯ СДЕЛКА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

## ВОПРОСЫ:

1. Понятие и классификация внешнеторговых сделок
2. Коммерческие предложения
3. Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок
4. Понятие и инструментарий реализации уступок права требования



Дисциплина:

«Внешнеэкономическая деятельность»

# *ВОПРОС 1.*

## Тема 9: «Коммерческая сделка»

### *ПОНЯТИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК.*

**Внешнеторговая сделка** — это 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 о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.)

Гаагская конвенция о праве, применяемая к договорам международной купли-продажи 1985 г.

## Виды внешнеторговых сделок

В зависимости от предмета (объекта):

- сделка купли-продажи товаров;
- сделка купли-продажи услуг:

основные (инжиниринг, аренда, международный туризм, предоставление информации, консультационные услуги по управлению);

обеспечивающие (транспортные, транспортно-экспедиторские, хранение грузов, международные расчеты, страхование грузов, ремонт и техническое обслуживание, рекламирование, прочие);

услуги, оказываемые в бытовой сфере (ведение домашнего хозяйства, воспитание детей, организация химчисток за рубежом, организация прачечных за рубежом, прочие).

- сделка купли-продажи научно-технической продукции:
  - купля-продажа патентуемой научно-технической продукции (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов и др.);
  - купля-продажа непатентуемой научно-технической продукции («ноу-хау»);
  - обмен результатами научно-исследовательских работ;
  - операции по торговле результатами творческой деятельности в сфере духовной жизни.

Внешнеторговые сделки можно классифицировать также в зависимости от каналов сбыта и характера взаимоотношений между партнерами, в этом случае различаются сделки напрямую и сделки через посредников.

Внешнеторговые операции купли-продажи товаров являются наиболее распространенными и традиционными для международной торговли.

Сделки купли-продажи товаров подразделяют на следующие:

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

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

## Виды внешнеторговых сделок

**Экспортные операции** предполагают продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

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

**Реэкспортная операция** — это вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Такие сделки чаще всего встречаются при продаже товаров на аукционах и товарных биржах. Они используются и при осуществлении крупных проектов с участием иностранных фирм, когда закупка отдельных видов материалов и оборудования осуществляется в третьих странах.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

## Виды внешнеторговых сделок

**Реимпортные операции** предполагают ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Это могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем.

В основе **встречной торговли** лежит заключение встречных сделок, которые взаимоувязывают экспортные и импортные операции. Непременным условием встречных сделок является обязательство экспортера принять в качестве оплаты своей продукции (на полную ее стоимость или ее часть) определенные товары покупателя или организовать их приобретение третьей стороной.



# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

## Бартерные сделки

ОВЫХ

расчетов, обмен определенного товара на другой.

### Особенности бартерной сделки:

- ее разовый характер;
- участие в ней двух сторон;
- оформление сделки одним контрактом;
- относительно короткий, в сравнении с другими формами встречной торговли, срок исполнения сделки.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

## Бартерные сделки

### Цели бартерной сделки:

- решение (в определенной степени) проблемы инвалютного финансирования импорта;
- упрощение порядка расчетов;
- расширение возможности внедрения на рынок страны-контрагента;
- дополнительная возможность получения импортного оборудования в обмен на товар.

### Недостатки международного бартера:

- необходимость совпадения потребностей партнеров. Продавец, заинтересованный в бартере, вынужден искать покупателя, имеющего именно тот товар, в котором нуждается продавец;
- бартер связан с необходимостью проведения сложных ценовых переговоров и согласованием количества встречных товаров.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

## Встречные закупки

По условиям **встречных закупок** продавец поставляет покупателю товар на обычных коммерческих условиях и одновременно берет на себя обязательство закупить у него встречный товар в размере определенного процента от суммы основного контракта.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

## Компенсационные сделки

от

согласованный механизм финансовых расчетов при наличии товарных и финансовых потоков в каждом направлении. Они содержат обязательство экспортера закупить товары у импортера. Однако при компенсации, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга. При этом финансовые расчеты между сторонами могут осуществляться как путем перевода иностранной валюты, так и урегулированием взаимных клиринговых претензий.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок Компенсационные сделки

ЭЛКИ,  
заключаемые на основе соглашения о производственном  
сотрудничестве. Встречаются два типа подобных сделок:

1. расчет за поставленное оборудование осуществляется поставками сырья и полуфабрикатов;
2. расчет за поставленной оборудование и встречные поставки сырья оплачиваются независимо друг от друга.

Соответственно, первый тип является модификацией бартера, а второй — модификацией встречной закупки.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

Сделки по купле-продаже услуг: договоры международной аренды и лизинга

**Услуги** производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению. В связи с этим зачастую требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране производства услуг.

Производственно-технические услуги, получившие в международной практике название **инжиниринговых**, представляют собой комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

Сделки по купле-продаже услуг: договоры международной аренды и лизинга

**Аренда** — форма хозяйствования, при которой на основе договора между арендодателем и арендатором последнему передаются в срочное возмездное владение и пользование различные объекты, необходимые для самостоятельного ведения хозяйства.

**Предметы аренды:** земля и иное движимое имущество, машины, оборудование, разнообразные товары длительного пользования.

## Понятие и классификация внешнеторговых сделок

Сделки по купле-продаже услуг: договоры международной аренды и лизинга

Для лизинговой операции наиболее типична следующая схема:

*Арендодатель заключает арендный контракт с арендатором и подписывает с производителем оборудования контракт купли-продажи. Производитель передает арендатору предмет аренды. Лизинговая компания за свой счет или посредством полученного в банке кредита расплачивается с производителем и погашает кредит из арендных платежей.*



# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

Сделки по купле-продаже услуг: договоры международной аренды и лизинга

**Оперативный лизинг** предусматривает аренду оборудования в течение срока, который короче амортизационного периода. Машины и оборудование являются предметом ряда последовательно заключаемых краткосрочных арендных соглашений и полная амортизация оборудования наступает в результате последовательного его использования несколькими арендаторами.

**Финансовый лизинг** предусматривает выплату в течение периода своего действия сумм, покрывающих полную стоимость оборудования, а также прибыль лизингодателя. Оборудование не может неоднократно выступать предметом арендных соглашений, поскольку срок аренды обычно устанавливается исходя из нормального срока его эффективной службы.

## **Понятие и классификация внешнеторговых сделок**

**Сделки по купле-продаже услуг: договоры международной аренды и лизинга**

**Консультационные услуги в области информации и управления.** Среди них прежде всего выделяются аудиторские услуги, содержанием которых является проверка коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности, разработка предложений по ее совершенствованию, консультирование по вопросам налогообложения.

**Туристические услуги** — широко распространенный в современных условиях вид деятельности. Международный туризм охватывает категорию лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью.

# Понятие и классификация внешнеторговых сделок

Сделки по купле-продаже услуг: договоры международной аренды и лизинга

**Внешнеторговые сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности** – это сделки в области торговли результатами научно-технических исследований и объектами авторского права. При этого рода сделках в качестве товара выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов и др.

Отдельная группа сделок по купле-продаже услуг представляет операции по обслуживанию товарооборота. К ним относятся операции:

- по международным перевозкам грузов;
- по экспедированию грузов;
- по страхованию грузов;
- по хранению грузов;
- по международным расчетам и т.д.

## ВОПРОС 2.

### КОММЕРЧЕСКИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

Если инициатива начала переговоров принадлежит продавцу, он заявляет о желании заключить договор купли-продажи на определенных условиях, рассылая инициативные предложения, называемые в международной коммерческой практике **офертами**.

Оферта может быть сделана в таких формах:

- деловые письма или комплекты документов, состоящих из коммерческих и технических условий предполагаемой сделки;
- типовая оферта с указанием обычных условий продажи;
- проект контракта, подписанного со стороны экспортера и содержащего все основные условия сделки;
- телеграфное сообщение или сообщение по электронной почте;
- в определенных обстоятельствах устно при личных встречах или по телефону с последующим подтверждением в письменной форме одним из вышеперечисленных способов.

# Коммерческие предложения

**Твердая оферта** посылается только одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю.

Если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он письменно это подтверждает, и после получения продавцом подтверждения покупателя наступает момент вступления сторон в договорные обязательства.

Неполучение ответа равносильно отказу покупателя от сделки, что освобождает продавца от сделанного им предложения.

Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, он посылает продавцу контроферту и процедура повторяется.

**Свободная оферта** делается на одну и ту же партию товаров нескольким покупателям. Она не устанавливает срок ответа и не связывает оферента с ним. Согласие покупателя с условиями свободной оферты подтверждается твердой контрофертой. После подтверждения продавцом (акцепта) твердой контроферты покупателя сделка считается заключенной.

# Коммерческие предложения

Если инициатива вступления в переговоры исходит от покупателя, то его обращение к продавцу с просьбой прислать предложение принято называть **запросом**.

**Цель запроса** — получить от экспортеров конкурентные предложения, из которых в результате анализа выбирается наилучшее. Для этого запросы обычно посылают не одной, а нескольким фирмам различных стран различных стран, конкурирующим между собой.

## *ВОПРОС 3.*

Тема 9: «Коммерческая сделка»

# *СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ДЕЛОК.*

Под **способами обеспечения обязательств** понимается конкретный источник погашения имеющегося долга и юридическое оформление права кредитора на его использование

Наибольшее распространение в международной коммерческой практике получили следующие способы обеспечения исполнения обязательств:

- неустойка;
- залог;
- поручительство;
- страхование;
- уступка права требования и перевода долга;
- факторинг и форфейтинг;
- оговорки в контрактах о резервировании права собственности, о задатке и авансе, о форме расчета;
- принудительный порядок выполнения обязательств.

# Способы обеспечения исполнения обязательств в внешнеторговых сделках

**Неустойка (штраф, пеня)** – это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства.

Неустойка может быть установлена как в процентном отношении к сумме обязательств, так и в твердой сумме. Пеня начисляется по дням или неделям: например, 1% от просроченного платежа за каждый день просрочки платежа (поставки).

Соглашение о неустойке должно быть в письменной форме, устное не имеет силы.

Уплата неустойки и возмещение убытков не освобождает должника от исполнения контракта.



# Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок

**Залог** – это способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

Предметом залога может быть любое имущество — предприятие, здание, сооружение, оборудование, ценные бумаги, денежные средства и другое имущество, а также имущественные права.

# Способы обеспечения исполнения обязательств в внешнеторговых сделках

По договору поручительства **поручитель** обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение должником своего обязательства полностью или в части (Гражданский кодекс Республики Беларусь).

Договор поручительства заключается в письменной форме и обеспечивает только действительное требование. Поручитель отвечает в том же объеме, что и должник. Его ответственность включает в себя уплату процентов, возмещение убытков, неустойку. Обязательство поручителя может быть меньшим по объему, чем обязательство главного должника, но не большим.

# Способы обеспечения исполнения обязательств в внешнеторговых сделках

**Банковская гарантия** представляет собой поручительство банка, принимаемое по отношению к какому-либо лицу (бенефициару) по поручению другого лица (принципала), в обеспечение выполнения последним своих обязательств.

Банковские гарантии бывают безусловные и условные. Безусловная гарантия предполагает, что поручитель выполняет свои обязательства перед бенефициаром по его первому простому требованию, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено представлением дополнительных документов. Безусловные банковские гарантии обычно содержат следующие формулировки: «Гарантируем безусловный платеж по первому требованию бенефициара» или «Безусловно гарантируем...». Такой вид гарантии наиболее выгоден бенефициару и выставляется, как правило, по поручению солидных клиентов.

# Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок

**Фирменная гарантия** является достаточно надежным способом обеспечения платежа. Она выдается солидными фирмами, имеющими хорошую, стабильную финансовую репутацию, и в дальнейшем подтверждается банком.

**Личная гарантия** оформляется как поручительство конкретного лица, имеющего дорогостоящее имущество или счет в банке и хорошо известного в деловых кругах.

**Правительственная гарантия** является особым видом поручительства и обеспечивает погашение кредитов, предоставленных государству на основе межправительственных кредитных соглашений. Такие гарантии выдаются от имени правительства страны, например, в Республике Беларусь они выдаются Советом Министров.

# Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок

**Задаток** — денежная сумма, выдаваемая одной из договороу платежеи другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Чаще всего задаток используется при совершении сделок купли-продажи, подряда, имущественного найма, широко используется при проведении торгов. Выполняет две основные функции: **удостоверения факта заключения договора и обеспечительную.**

**Аванс** — это полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне.

Он может иметь как денежную, так и товарную форму. *Отличить задаток от аванса весьма трудно*, поэтому в контракте следует четко трактовать само понятие и оговорить последствия на случай нарушения какой-либо из сторон обязательств по контракту.

## *ВОПРОС 4.*

Тема 9: «Коммерческая сделка»

# *ПОНЯТИЕ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ РЕАЛИЗАЦИИ УСТУПОК ПРАВА ТРЕБОВАНИЯ.*

**Факторинг** — это передача денежных требований поставщика к покупателю — банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

**Суть факторинга** состоит в том, что банк или факторинговая компания покупает у своих клиентов-экспортеров их платежные требования к импортерам, немедленно оплачивает поставщикам 80-90% стоимости сделки, а оставшуюся часть — в строго определенные сроки независимо от поступления платежа от покупателя. Возможный риск неплатежа со стороны покупателя переходит к фактор-фирме. Для поставщика факторинг дает ряд преимуществ: ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, освобождает от риска неплатежа, позволяет экономить на административных и бухгалтерских расходах.

# Понятие и инструментарий реализации уступок права требования

**Форфейтинг** — это передача от поставщика банку или специализированной компании (**форфетеру**) денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований.

При этой сделке форфетер берет на себя риск возможного неплатежа импортера без права регресса (возврата) документов и обязательств экспортеру. Он приобретает долговые требования за вычетом процентов за весь срок, на который они выписаны. Форфейтинговая фирма может хранить документы у себя либо же перепродать их другой аналогичной фирме.

# Понятие и инструментарий реализации уступок права требования

Для экспортера форфейтинг предоставляет ряд преимуществ:

- значительно ускоряет поступление средств за экспортируемый товар, а следовательно, и оборот капитала;
- освобождает от риска неплатежа и от валютного риска;
- улучшает баланс предприятия;
- освобождает от рисков, связанных с колебанием процентных ставок.

Недостаток форфейтинга для экспортера – значительные расходы при передаче долговых требований и рисков форфетеру.