



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

Эски, 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 внешнеторговых сделок

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 внешнеторговых сделок

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 в внешнеторговых сделках

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 сторон по договору 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.