

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

080301 «Коммерция (торговое дело)»

Институт международного бизнеса и экономики

Сидоров В.П. к.э.н., доцент кафедры маркетинга и коммерции.

Международная товарообменная торговля.

Содержание

1. Международная товарообменная (встречная) торговля.
2. Международные бартерные операции.
3. Виды международных компенсационных операций.
4. Международные операции с давальческим сырьём (толлинг).

К товарообменной (встречной) торговле относятся операции -

купли-продажи, при которых в едином документе, подписываемом сторонами, предусматривается одно из взаимных обязательств сторон:

1. провести безденежный обмен товарами равной стоимости;
2. принять в качестве оплаты за поставленные товары частично денежные средства, а частично товарные ценности.

Бартерные операции

Бартерные операции являются одной из разновидностей встречной торговли.

Международная бартерная операция представляет собой эквивалентный обмен товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности без использования механизма валютно-финансовых расчётов.

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.

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

Компенсационные операции.

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

Это наиболее сложный вид встречной торговли.
Иногда он обозначается термином “обратная
закупка”.

Стимулы заключения компенсационных сделок:

1. Стремление избежать перевода иностранной валюты. Для этого используется *клиринговая форма расчёта*
2. Дают возможность развить или организовать новое производство вкладывая средства только в строительные и монтажные работы, а за полученное импортное оборудование расплачиваться готовой продукцией.

Компенсационные операции

*долгосрочные
компенсационные
соглашения с
обратной закупкой*

*сделки “о разделе
продукции”*

*сделки “развитие
— импорт”.*

Долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров

-предусматривают поставки с предоставлением долгосрочных займов и кредитов. Это поставки комплектного оборудования производственных комплексов, промышленного оборудования, технологических установок и т.д. с последующей оплатой путем встречных поставок или обратных закупок конечной или связанной продукции: сырья, материалов, готовой продукции или других товаров, производимых на построенном предприятии.

Сделки о “разделе продукции”

Эти сделки предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нём продукции в установленной заранее пропорции ко всей выпускаемой продукции.

Сделки о “разделе продукции”

стали наиболее распространенной формой сделок на встречные поставки сырья, добываемого на предприятиях, построенных в развивающихся странах на основе соглашений о сотрудничестве в строительстве промышленных объектов по разработке природных ресурсов этих стран. Такого рода соглашения заключаются преимущественно между государственными органами и организациями развивающихся стран, с одной стороны, и иностранной фирмой или объединением фирм — с другой.

Сделки “развитие — импорт”

Предполагает, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы-поставщика комплектного оборудования, предоставляемых ею строительных услуг и необходимых кредитов.

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

Откуп бывшей в употреблении техники является мощным фактором ускорения сбыта новых моделей. Даже крупнейшие мировые производители используют этот метод стимулирования сбыта.

Операции с давальческим сырьём (толлинг).

- Суть таких операции состоит в том что владелец сырья, не располагающий мощностями по его переработке, передаёт его перерабатывающему предприятию.
- При этом поставщик сырья одновременно выступает собственником части конечной продукции. Другая ее часть передается собственно производителю в качестве оплаты услуг по переработке.

- Объем передаваемого сырья должен обеспечивать:
- получение необходимого количества готовой продукции;
- оплату затрат переработчика;
- получение переработчиком прибыли не капитал, вложенный им в процесс переработки.
- Давальческим сырьем считаются сырье, материалы, продукция, передаваемые без оплаты их владельцами другим организациям для переработки (обработки) по договору, который должен заключаться в соответствии со ст. 220, 715-729 ГК РФ.

- Необходимость в таких операциях возникает в связи с неравномерностью развития добычи сырья и производственных мощностей по его переработке
- Сторонами такого 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.

Побуждающим мотивом к заключению подобных сделок может служить:

- либо отсутствие в стране **A** достаточных мощностей для переработки данного сырья;
- либо экономические причины (например, наличие более дешевых ресурсов: рабочей силы, электроэнергии, воды и т.д. для этой переработки);
- либо просто экологические проблемы, вредность производства, внутренние законодательные акты, которые в другой стране обойти проще.

Вопросы для самостоятельной подготовки:

1. Международная товарообменная (встречная) торговля.
2. Международные бартерные операции.
3. Виды международных компенсационных операций.
4. Международные операции с давальческим сырьём (толлинг).

Использование материалов презентации:

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью автора. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия автора.