



**Современный
Гуманитарный
Университет**

Дистанционное образование

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество _____

Факультет _____

Номер контракта _____

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ

ЮНИТА 1

ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.
МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ
(КОММЕРЧЕСКИЕ) ОПЕРАЦИИ
ПО ОБМЕНУ ТОВАРАМИ В
МАТЕРИАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЙ ФОРМЕ

МОСКВА 1999

Разработано А.А.Шулаковым

Рекомендовано Министерством общего
и профессионального образования
Российской Федерации в качестве
учебного пособия для студентов
высших учебных заведений

КУРС: МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ

Юнита 1. Основы международной торговли. Международные торговые (коммерческие) операции по обмену товарами в материально-вещественной форме.
Юнита 2. Международные торговые (коммерческие) операции по обмену научно-техническими знаниями, техническими и другими услугами.
Юнита 3. Международный контракт.

ЮНИТА 1

В пособии рассматриваются основы и принципы международной торговли, виды и цели международных сделок по обмену товарами в материально-общественной форме, а также коммерческие операции на международных товарных биржах, аукционах, торгах. К основным терминам приведены английские эквиваленты. В приложении дан список наиболее часто встречаемых аббревиатур.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе № 1

ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
ЛИТЕРАТУРА	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	8
1. Международные торговые (коммерческие) операции и сделки и их виды	8
1.1. Международные торговые (коммерческие) операции	8
1.2. Международная торговая сделка	9
2. Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров ..	10
2.1. Венская конвенция ООН о договорах международной купи-продажи	10
2.2. Гаагская конвенция о праве	11
2.3. Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ/ВТО) ..	13
3. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций	14
3.1. Контрагенты и фирмы в мировой практике	14
3.2. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций	15
3.3. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки	16
3.4. Международные органы системы ООН, выступающие в качестве контрагентов по купле-продаже товаров и услуг на мировом рынке	16
4. Экспортно-импортные операции и их виды	17
4.1. Экспорт	18
4.2. Импорт	18
4.3. Стоимость экспорта и импорта	18
4.4. Таможенная территория	19
4.5. Транзитные операции	19
4.6. Операции на территории свободных зон	19
5. Таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли	20
5.1. Квотирование и лицензирование экспорта и импорта	20
5.2. Экспортно-импортные пошлины и другие сборы	22
6. Международные встречные операции	22
6.1. Понятие и особенности международной встречной торговли ..	22
6.2. Виды международных встречных сделок	24
6.3. Товарные и компенсационные сделки на безвалютной основе	26
6.4. Компенсационные сделки на коммерческой основе	28
6.5. Компенсационные сделки на основе соглашений о производст- венном сотрудничестве	31
7. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово- посредническое звено	35
7.1. Понятие и виды торгово-посреднических операций	35
7.2. Организационные формы торгово-посреднических операций ..	41
8. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	47
8.1. Международные товарные биржи	47
8.2. Международные аукционы	52
8.3. Международные торги	55

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ	60
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ	64
ГЛОССАРИЙ*	

* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Международные торговые (коммерческие) операции и сделки и их виды. Международная торговля. Международная торговая сделка.

Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи. Гаагская конвенция о праве. Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Всемирная торговая организация. Россия и Всемирная торговая организация.

Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций. Контрагент и фирмы в мировой практике. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки. Международные органы системы ООН, выступающие в качестве контрагентов по купле-продаже товаров и услуг на мировом рынке.

Экспортно-импортные операции и их виды. Экспорт. Импорт. Стоимость экспорта и импорта. Таможенная территория. Приписной склад. Транзитные операции. Операции на территории свободных зон.

Таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли. Квотирование и лицензирование экспорта и импорта. Внешнеторговая квота. Система лицензирования экспортно-импортных операций. Значение квотирования и лицензирования. Экспортно-импортные пошлины и другие сборы. Таможенные пошлины, налоги, сборы.

Международные встречные операции. Понятие и особенности международной встречной торговли. Виды международных встречных сделок. Товаро-обменные и компенсационные сделки на безвалютной основе: соглашения с единовременной поставкой; товаро-обменные сделки с длительными сроками исполнения. Компенсационные сделки на коммерческой основе: краткосрочные компенсационные сделки; сделки на основе соглашений о встречных закупках; долгосрочные авансовые закупки.

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров; сделки о разделе продукции; сделки "развитие-импорт".

Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено. Понятие и виды торгово-посреднических операций: операции по перепродаже; комиссионные операции; агентские операции; брокерские операции. Организационные формы торгово-посреднических операций: торговые фирмы (торговые дома, экспортные, импортные, оптовые и розничные фирмы, дистрибьюторы, стакисты); комиссионные фирмы, агентские фирмы, представительские фирмы, брокерские фирмы, факторы.

Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах. Международные товарные биржи: биржевая торговля и ее центры; виды и цели биржевых сделок. Международные аукционы: аукцион и центры проведения аукционных торгов; правила проведения аукциона; оформление аукционной сделки. Международные торги и их значение; проведение торгов.

ЛИТЕРАТУРА

Основная

1. Фомичев В. И. Международная торговля. Учебник для ВУЗов. М., 1998.

Дополнительная

2. Богуславский М.М. Международное частное право. Современные проблемы. М., 1994.
- *3. Булатова А.С. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя. М., 1995.
4. Габричидзе Б.Н. Таможенное право: Учебник. М., 1995.
- *5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. М., 1996.
6. Дмитриева Г.К. Международное частное право. М., 1993.
7. Ерпылеева Н.Ю. Международное частное право. Сборник нормативных документов. М., 1994.
8. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 1990.
9. Кулешова В.И. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., 1994.
10. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа (коллизийные вопросы) М., 1972.
11. Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. М., 1984.
12. Мусин В.А. Международные торговые контракты. Л., 1986.
13. Панов В.П. Международное частное право: Схемы. Документы. М., 1996.
14. Петровский И.С., Крылов С.Б. Международное частное право. М., 1959.
15. Поздняков В.С., Садиков О.Н. Правовое регулирование отношений по внешней торговле. М., 1985.
16. Покровская В.В., Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. М., 1996.
17. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М., 1995.
- *18. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. М., 1996.
19. Томсинов В.А. Внешнеторговые сделки: практические рекомендации по составлению контрактов. М., 1994.
20. Шмиттгофф К.М. Экспорт, право и практика международной торговли. М., 1993.

НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ

- Конституция Российской Федерации, 1993 г.
Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1,2.
Гражданский кодекс РСФСР (действующая часть).
Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (действующая часть). М., 1996 г.
Кодекс торгового мореплавания СССР. М., 1994 г.
Кодекс РСФСР об административных правонарушениях. М., 1993 г.
Таможенный кодекс Российской Федерации. Принят 18 июня 1993 г.
Закон Российской Федерации от 7 июля 1995 г. "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности". М., 1996 г.
Закон Российской Федерации от 30 декабря 1995 г. "О соглашениях о разделе продукции". М., 1996 г.

Закон Российской Федерации от 4 июля 1991 г. "Об иностранных инвестициях в РСФСР". М., 1992 г.

Закон Российской Федерации от 7 июля 1993 г. "О международном коммерческом арбитраже" // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1993 г. № 10

Указ Президента РФ от 15 ноября 1991 г. "О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР".

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская Конвенция) // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1994 г. №1

Примечание. Знаком (*) отмечены работы, выдержками из которых сформирован тематический обзор.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР*

1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ (КОММЕРЧЕСКИЕ) ОПЕРАЦИИ И СДЕЛКИ И ИХ ВИДЫ

1.1. Международные торговые (коммерческие) операции

Международные торговые или коммерческие (англ. commerce) операции подразделяются на **основные операции** (англ. basic operations, main operations, major operations), осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и **обеспечивающие**, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К основным коммерческим операциям относятся:

- операции по обмену товарами в материальной форме (коммерческий экспорт и импорт);
- операции по обмену научно-техническими знаниями в форме торговли патентами, лицензиями, ноу-хау;
- операции по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные операции;
- операции по международному туризму;
- операции по предоставлению консультативных услуг в области информации и совершенствования управления, по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- операции по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские операции;
- операции по страхованию грузов;
- операции по хранению грузов при международных перевозках;
- по ведению международных расчетов.

Эти операции получили название **операций товародвижения**.

Особо следует выделить область производственного и научно-технического сотрудничества как специфическую сферу международного коммерческого дела. Это сотрудничество выступает как результат определенной организационно-управленческой деятельности, целью которой является заключение соглашений:

- о специализации и кооперировании производства;
- об организации совместного строительства объектов и их эксплуатации;
- о поставке крупных промышленных объектов с компенсацией товарной продукцией;
- о кооперации в области научных исследований и др.

Эти соглашения реализуются на основе заключения международных торговых сделок. Поэтому область производственного и научно-технического сотрудничества входит в сферу международной торговли.

Следовательно, понятие международная торговля включает в себя не только осуществление коммерческих операций с материальными ценностями, но и другие виды торгово-экономической деятельности, реализуемой через каналы международной торговли.

Международная торговля (англ. international trade) - это сфера международных торгово-денежных отношений, специфическая форма обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран.

* Жирным шрифтом выделены новые понятия, которые необходимо усвоить. Знание этих понятий будет проверяться при тестировании.

Международная торговля представляет собой совокупность внешней торговли всех стран мира. При этом внешняя торговля отдельных государств, регионов выступает составным элементом международной торговли.

1.2. Международная торговая сделка

Осуществление международных коммерческих операций требует применения определенных правовых форм и использования конкретных методов их проведения.

Правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции, является международная торговая сделка, обязательное условие которой - заключение ее с иностранным контрагентом.

Под **международной торговой сделкой** (*англ. international trade*) понимают **договор** или **соглашение** (*англ. agreement, arrangement, deal, deed, bargain, contract*) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленных товарных единиц и (или) оказанию услуг в соответствии с условиями, согласованными сторонами.

Международный характер договора вытекает из того, что его субъектами (сторонами) являются коммерческие предприятия (фирмы), находящиеся в разных странах.

Договор не будет считаться международным, если он заключен между сторонами разной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия (фирмы) которых находятся на территории одного государства (например: между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящихся на территории одной страны). В то же время договор признается международным, если он заключен между коммерческими предприятиями одной государственной (национальной) принадлежности, находящимися на территории разных государств.

Такое толкование договора содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской Конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, 1985 года.

Под **торговой сделкой** (*англ. sale, trade deal, commercial deal, commercial transaction, bargain*) понимаются все сделки, связанные с обменом товарами в материальной форме и предоставлением услуг как основных, так и обеспечивающих международный товарооборот.

Признание за сделкой торгового характера подчиняет ее не только общим нормам гражданского права, но и специальным нормам торгового права, определяющим правила их заключения и исполнения.

Стороны в торговой сделке относятся к особой категории предпринимателей, именуемых **коммерсантами** (*англ. businessman, tradesman*), деятельность которых подчиняется во многом специальному правовому режиму. Важно подчеркнуть, что этот режим ослабляет формализм заключения сделок, в частности, коммерсанты освобождаются от ряда сложностей в доказательстве принятия договора. Это позволяет рассматривать сделку не только когда она представлена в письменной форме, но и устно (по телефону, телетайпу).

Под **товарными единицами** (*англ. unit, piece*) понимаются отдельные количества товаров одного вида, которые признаются в течение определенного периода предметом фактической или возможной торговой сделки. Партия состоит из одной или более товарных единиц, предназначенных для совместной перевозки из оговоренного пункта отправления в установленное покупателем место поставки. Перевозка партии может осуществляться последовательно, в несколько этапов.

В международной коммерческой практике взаимное волеизъявление может принимать форму договора купли-продажи, лицензионного или арендного договора, договора страхования, перевозки, хранения и др. Взаимосогласованное

волеизъявление, предусматривающее поставку товаров в материальной форме, сопровождаемую перечисленными выше обеспечивающими услугами, а также сопутствующими услугами (инжиниринговыми, лицензионными и др.), может облекаться в форму договора купли-продажи, заказа, тендера.

2. КОНВЕНЦИИ О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ

2.1. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ - создана в 1966 г., СССР являлся ее членом) с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи и создания единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, позволяющего устранить существенные расхождения в национальных законодательствах.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи была принята в 1980 г. на Конференции ООН по договорам международной купли-продажи товаров, созванной в соответствии с резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 16 декабря 1978 г. Конференция проходила в Вене, поэтому принятая на ней Конвенция получила название Венской. В ней приняли участие 62 государства, в том числе 22 промышленно развитых, 29 развивающихся, восточноевропейские страны, а также СССР, Югославия и КНР.

Участниками Конвенции являются 30 стран.

СССР присоединился к конвенции в 1990 г. на основе Постановления Верховного Совета СССР. Для Советского Союза юридическое значение присоединения к Венской конвенции заключалось в том, что ее положения заменили соответствующие нормы советского гражданского права, применявшегося к внешнеторговой поставке товаров. Однако положения Конвенции о заключении договора, противоречащие действующему в России порядку совершения внешнеторговых сделок, не применяются к договорам, для которых этот свой порядок обязателен. Так, например, для РФ действительна только письменная форма международного договора.

Положения Конвенции, касающиеся содержания прав и обязанностей сторон договора купли-продажи, применяются к взаимоотношениям заключивших такой договор партнеров в том случае, если они в этом договоре не урегулировали свои взаимоотношения каким-либо иным образом, чем это зафиксировано в Конвенции.

Конвенция, таким образом, предоставляет участникам договора широкие возможности для формирования условий сделки в соответствии с их взаимными интересами и с учетом особенностей ее содержания, используя сложившиеся международные традиции, а также особенности, свойственные определенной отрасли торговли, к которой можно отнести эту сделку. В случае, когда вопрос взаимоотношений партнеров не урегулирован в контракте, применяются положения Конвенции.

Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи содержит унифицированные правила, регулирующие международную куплю-продажу товаров, которые могут быть приемлемыми для большинства стран с различными общественными, экономическими и правовыми системами, и способствует устранению правовых барьеров в международной торговле.

Конвенция не затрагивает действия любого другого международного соглашения, которое уже заключено или будет заключено, и содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования Конвенции.

Характер Конвенции - нормативный, т.е. содержащиеся в ней положения являются нормами права, которые носят диспозитивный характер. Это означает, что стороны могут в договоре отступать от любого положения Конвенции или изменить его действие.

Конвенция применяется только к договорам, которые имеют международный характер. Определяя международный характер договора, Конвенция устанавливает четкий критерий международности таких договоров: договор признается международным, если коммерческие предприятия его сторон находятся в разных государствах.

Цель Венской конвенции - содействовать унификации национальных законодательств, регулирующих международную куплю-продажу товаров. Положения Конвенции могут использоваться в международной практике при формулировании условий договора в той мере, в какой эти условия не противоречат нормам ее национального законодательства. Эти нормы применяются не только к договорам международной купли-продажи товаров, стороны которых находятся на территории государств - ее участников, но и при определенных в Конвенции условиях к договорам сторон из других государств вне зависимости от того, принимают эти государства участие в Конвенции или нет.

Венская конвенция о международном договоре купли-продажи товаров:

- содержит единообразное регулирование заключения и использования договоров международной купли-продажи товаров и позволяет устранить существенные расхождения в национальных законодательствах;

- позволяет сократить время и затраты на коммерческие переговоры, поскольку нет необходимости в изучении иностранного законодательства и практики его применения;

- создает предпосылки однозначного понимания сторонами договора их прав и обязанностей;

- содействует устранению возможности навязывания более сильным партнером более слабому односторонних выгодных условий договора, что имеет существенное значение для ликвидации неравноправных, дискриминационных отношений в международной торговле;

- определяет обязательства продавца и покупателя по договору;

- регулирует отношения по субъектам (сторонам договора) и объектам (предмету) договора в случае возникновения споров между сторонами, относящимися к государствам, не участвующим в Конвенции;

- устанавливает перечень объектов договора купли-продажи, на которые не распространяется ее действие;

- определяет признаки договора купли-продажи, к которому Конвенция не применяется.

Венская конвенция состоит из 4 частей, включающих 101 статью:

Часть I. Сфера применения и общие положения

Часть II. Заключение договора

Часть III. Купля-продажа товара

Часть IV. Заключительные положения

2.2. Гагская конвенция о праве

Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи, (именуемая также Гагская конвенция).

Эта конвенция призвана также сыграть важную роль в унификации заключения и исполнения договора международной купли-продажи. Новая Гагская конвенция была представлена и открыта для подписания на чрезвычайной сессии Гагской конвенции международного частного права (ГКМЧП), состоявшейся в октябре 1985г.

В работе сессии принимали участие 62 государства, в том числе СССР, восточноевропейские страны, СФРЮ и КНР – практически все экономически развитые страны и 30 развивающихся стран.

Гагская конвенция 1955 г. имела целью пересмотр устаревшей Гагской конвенции 1955 г. Последняя действовала только в 9 странах и в ней нашли отражение Конвенции стран англо-саксонской системы права. Кроме того, Гагская конвенция 1955 г. предусматривала ее применение к любой купле-продаже движимых вещей, "имеющей международный характер", без какого-либо указания на содержание признака "международный характер", квалификация которого, таким образом, была оставлена на усмотрение суда или арбитража.

Новая Гагская конвенция преследовала в первую очередь цель (в дополнение к принятой в 1980 г. Венской конвенции) разработать Положение об унификации коллизионных правил, определяющих право, применимое к вопросам, которые не урегулированы или не полностью урегулированы единообразными материально-правовыми правилами.

Новая Гагская конвенция носит универсальный характер, т.е. может применяться в государствах-участниках и в тех случаях, когда одна или даже обе стороны в договоре международной купли-продажи не принадлежат к государствам-участникам. В Конвенции нашли отражение положения, уже существующие в правах многих стран.

Знание и умелое использование установленных в ней правовых норм может обеспечить защиту интересов отечественных внешнеэкономических организаций.

Основные положения Гагской конвенции:

- определение международного характера договора купли-продажи товаров аналогично Венской конвенции с некоторыми несущественными добавлениями;
- исключение из сферы применения отдельных видов товаров международной купли-продажи (товары личного потребления);
- включение (в отличие от Венской конвенции) аукционных и биржевых товаров, судов, электроэнергии;
- определение применимого права, регулирующего договор. Оно сформулировано следующим образом: "Договор купли-продажи регулируется правом, выбранным сторонами. Соглашение сторон об этом выборе должно быть прямо выраженным или ясно демонстрируемым условиями договора и поведением сторон, рассматриваемыми в их совокупности". При этом стороны могут подчинить определенные части договора различным правопорядкам, равно как изменить в последующем свое первоначальное Соглашение о применимом праве. В Конвенции установлено общее правило, что если стороны не выбрали применимое право, то договор купли-продажи регулируется правом государства, в котором продавец имеет свое коммерческое предприятие в момент заключения договора. В отношении применения права страны покупателя договор предусматривает следующие случаи: когда переговоры велись и договор был заключен присутствующими сторонами в стране покупателя; когда договор прямо предусматривает, что продавец должен исполнить свое обязательство по поставке товара в стране покупателя; когда договор был заключен в результате объявления покупателем торгов. Однако в Конвенции оговорено, что "в порядке исключения, если в свете всех обстоятельств, взятых в целом, например, деловых отношений между сторонами, договор купли-продажи имеет явно более тесную связь с правом иным, чем то, которое было бы применено к договору, договор купли-продажи регулируется этим иным правом".

Право, применимое к договору купли-продажи, регулирует, согласно Гагской конвенции, следующие условия:

- толкование договора;
- права и обязанности сторон и исполнение договора;
- момент, с которого покупатель получает право на доходы от товаров;
- действительность и последствия для сторон оговорки о сохранении права

собственности;

- последствия неисполнения договора;
- способы погашения обязательств;
- исковую давность и последствия недействительности договора;
- неприменение Конвенции в отношении договора купли-продажи между сторонами, принадлежащими государствам-участникам других международных соглашений, устанавливающих коллизионные нормы для таких договоров.

2.3. Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ/ВТО)

Важную роль в регулировании международной торговли, в устранении препятствий для ее развития, ее либерализации играют международные экономические организации. Одна из основных организаций такого рода - Генеральное соглашение о тарифах и торговле (ГАТТ). Договор о создании ГАТТ был подписан 23 странами в 1947 г. и вступил в силу в 1948 г., а 31 декабря 1995 года ГАТТ прекратила свое существование, модифицировавшись во **Всемирную торговую организацию (ВТО)**.

2.3.1. Генеральное соглашение о тарифах и торговле

ГАТТ - многостороннее международное соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. ГАТТ являлась одной из крупнейших международных экономических организаций, сфера деятельности которой охватывала 94% объема мировой торговли.

Правовой механизм ГАТТ основывался на ряде принципов и норм:

- недискриминация в торговле, обеспечиваемая взаимным предоставлением, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций, связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой - национального режима, уравнивающего в правах товары импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилам, регулирующим внутреннюю торговлю;
- режим наибольшего благоприятствования, означающий предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется (или будет пользоваться) у них любое третье государство. Этот принцип может распространяться на ввоз и вывоз товаров, таможенные пошлины, промышленность, мореплавание, правовое положение юридических и физических лиц;
- использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, устранение импортных квот и других нетарифных ограничений;
- прогрессивное снижение таможенных тарифов путем проведения многосторонних переговоров;
- предоставление преференциального режима в торговле с развивающимися странами;
- разрешение возникающих торговых споров путем переговоров;
- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

Деятельность ГАТТ осуществлялась посредством многосторонних переговоров, которые объединялись в раунды. С начала работы ГАТТ было проведено 8 раундов, результаты которых привели к десятикратному сокращению средней таможенной пошлины. После второй мировой войны она составляла 40%, в середине 90-х годов - около 4%.

К началу 1996 г. в ГАТТ состояло около 130 стран. Как отмечалось выше, с января 1996 г. ГАТТ заменила Всемирная торговая организация (ВТО). Ее членами-

основателями стала 81 страна. Соглашению о создании ВТО предшествовал 7-летний период переговоров в рамках “уругвайского раунда”. По мнению Р.Руджеро, генерального директора Всемирной торговой организации (ВТО), уругвайский раунд приведет к росту объемов торговли “почти такому же, как в золотом веке” (т.е. в 50-70-е годы).

2.3.2. Всемирная торговая организация

Всемирная торговая организация помимо принципов ГАТТ включает в себя Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС). Новая организация так же регулирует международный обмен услугами и интеллектуальной собственностью и контролирует защиту инвестиций. По оценкам, ее компетенция распространяется на товарооборот в 5 триллионов долларов США. Деятельность Всемирной торговой организации должна принести мировой экономике около 250 миллиардов долларов США дополнительного дохода ежегодно.

К концу 90-х годов средневзвешенная ставка таможенных тарифов развитых стран должна снизиться примерно до 3%. У России в середине 90-х годов она составляла около 15%.

Во время действия соглашения ГАТТ государства, снижая таможенные пошлины, компенсировали их нетарифными барьерами. К ним можно отнести дотации национальному производству, введение различных стандартов и норм, сертификацию товаров. На Уругвайском раунде ГАТТ были подняты вопросы об охране интеллектуальной собственности, санитарном и фитосанитарном контроле, которые также могут стать преградой на пути свободной торговли. Все эти вопросы предстоит теперь решать Всемирной торговой организации.

2.3.3. Россия и Всемирная торговая организация

Россия, имея статус наблюдателя ГАТТ/ВТО, стремится стать полноправным членом этой организации. Не являясь членом Всемирной торговой организации, страна ежегодно из-за ограничений по допуску российских товаров на мировые рынки теряет 1,5 миллиарда долларов США.

Для России важно, что расширяется сфера деятельности новой организации. Помимо традиционной торговли товарами она будет охватывать и сферу услуг, т.е. банковские, страховые, транспортные и другие операции, а также вопросы защиты торговых аспектов интеллектуальной собственности и инвестиций. Процесс присоединения к Всемирной торговой организации займет, видимо, длительное время. Как показывает практика, процесс присоединения стран к ГАТТ/ВТО занимает от нескольких месяцев до нескольких лет.

3. КЛАССИФИКАЦИЯ КОНТРАГЕНТОВ КАК СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

3.1. Контрагенты и фирмы в мировой практике

Контрагентами (англ. counterpart, foreign partner) в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг. Контрагентов, выступающих на мировом рынке, в зависимости от целей и характера деятельности можно разделить на четыре категории: фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы (министерства и ведомства) и международные экономические организации системы ООН. Подавляющая часть международных коммерческих операций осуществляется фирмами.

Термин **“фирма”** (англ. firm) применяется в мировой практике для условного обозначения контрагента, преследующего коммерческие цели. Под фирмой понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в области промышленности, торговли, строительства, транспорта, сельского хозяйства с целью извлечения прибыли. Каждая фирма присваивает себе наименование, под которым она регистрируется в торговом реестре своей страны. Фирменное наименование может содержать имя и фамилию одного или нескольких владельцев фирмы (“Крупп”, “Маннессман”, “Форд”, “Крайслер”), отражать характер деятельности фирмы (“Дженерал моторс”, “Дженерал электрик”, “Айрон майнс”, “Империял кемикал индастриз”) либо содержать и то и другое (“Дау кемикал”, “Фарбверке Хехст”).

3.2. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций

Союзы предпринимателей (англ. industrialists' union, entrepreneurs' union, employers' union) - это объединения отдельных групп бизнесменов. От фирм они отличаются прежде всего тем, что целью их деятельности является не получение прибыли, а представление интересов, входящих в них групп бизнесменов, в правительственных органах и оказание содействия частным предпринимателям в расширении их экспорта.

Официальная цель союзов состоит в разработке и согласовании определенных общепромышленных сфер деятельности: вопросов стандартизации продукции, организации консультационных служб, подготовки кадров, ведения отраслевой статистики и др. В ряде стран: Японии, Франции, Швеции - отраслевые союзы предпринимателей при согласовании вопросов с государственными органами выступают как официальные представители всей отрасли.

Союзы предпринимателей создаются в форме ассоциаций, федераций, советов и т.д. В зависимости от характера объединения различают **союзы отраслевые**, объединяющие бизнесменов одной отрасли промышленности, и **союзы предпринимателей по роду деятельности**. Отраслевые союзы объединяют предпринимателей одной отрасли промышленности или предпринимателей, производящих один вид продукции (например: ассоциация производителей целлюлозы; ассоциация производителей бумаги; ассоциация, объединяющая все предприятия химической промышленности). Союзы предпринимателей по роду деятельности - это ассоциации промышленных, торговых, туристических и прочих фирм.

Формально союзы предпринимателей не преследуют цели воздействовать на рынок и цены. Однако на деле они выполняют функции картелей, в ряде случаев не только диктуя и разделяя сферы влияния, но и вмешиваясь в вопросы производства, устанавливая квоты для участников союзов. Так, ассоциации и федерации регулируют не только цены, но и количество товара, которое фирма, входящая в объединения, может предложить в ответ на запрос иностранных покупателей. Если установленная данной фирме экспортная квота не покрывает всего запрашиваемого количества, то по указанию ассоциации иностранной фирме предлагают других поставщиков. Такими методами компании добиваются ослабления конкуренции между членами ассоциаций. Некоторые ассоциации разрабатывают обязательные для своих членов формы типовых контрактов.

Большая часть союзов предпринимателей не осуществляет непосредственно международные коммерческие операции и, следовательно, не выступает на внешнем рынке в качестве контрагентов. Но в ряде стран, в частности, в скандинавских странах, отраслевые союзы предпринимателей не только осуществляют в больших объемах международные коммерческие операции по поручению фирм-участников, но зачастую выступают единственными поставщиками отдельных видов товаров на внешний рынок, обладая монопольным правом на их экспорт. Например, в Финляндии

монопольное право на экспорт продукции лесобумажной промышленности предоставлено четырем союзам предпринимателей: "Союзу финских фабрик, обрабатывающих бумагу и картон" ("Конверта"), "Союзу финских картонных фабрик", "Союзу владельцев финских лесопильных заводов", "Союзу владельцев предприятий, вырабатывающих ящичные комплекты". В Швеции и Норвегии экспорт продукции целлюлозно-бумажной промышленности также осуществляется через объединения соответствующих производителей, которым, однако, не предоставлено монопольное право. Так, "Шведское объединение бумажных фабрик" ("Паппершбруксфереинг"), объединяющее всех производителей бумаги и картона в Швеции, занимается коммерческими операциями на рынках многих стран, где члены объединения выступают самостоятельно. Объединение занимается также вопросами обеспечения предприятий-членов сырьем, транспортом и т.п. Его деятельность осуществляется за счет членских взносов, уплачиваемых фирмами пропорционально нетто-стоимости продаж.

В качестве контрагентов на мировом рынке выступают отраслевые союзы Финляндии, Франции, Канады и других стран.

3.3. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки

Государственные органы (министерства и ведомства) и организации относятся к третьей категории контрагентов, выступающих на мировом рынке. В отличие от государственных фирм они не преследуют коммерческих целей. В коммерческих операциях на мировом рынке принимают участие лишь те министерства и ведомства, которые имеют на это разрешение правительства данной страны. Например: в США правом выхода на внешние рынки пользуется Управление государственным имуществом, которое производит закупку и продажу стратегических материалов, а также продает на внешнем рынке серебро из запасов правительства США; в Англии этим правом пользуется Министерство торговли и промышленности; в Индии - Министерство обороны, Министерство сельского хозяйства, через которое осуществляется 90% импорта сельскохозяйственной продукции.

Государственные организации и ведомства выступают в качестве контрагентов и в других коммерческих операциях (например: научно-техническом обмене, арендных операциях и т.д.).

3.4. Международные органы системы ООН, выступающие в качестве контрагентов по купле-продаже товаров и услуг на мировом рынке

Международные организации системы ООН стали выступать в качестве довольно крупных покупателей товаров и услуг на мировом рынке.

К числу организаций, осуществляющих строительство инвестиционных объектов, относятся ПРООН (программа развития ООН) и ЮНИДО (организация ООН по промышленному развитию).

ПРООН (действует с 1966 г.) имеет специальные фонды финансирования оперативной деятельности по оказанию многосторонней экономической и технической помощи. Фонды финансирования ПРООН образуются из целевых добровольных взносов государств - участников системы технического сотрудничества в рамках ООН. ПРООН является главным органом этой системы, регулирующим объем и направление средств на техническую помощь. В зачет суммы взносов государства - участники программы технической помощи могут производить поставки оборудования и материалов. Денежные фонды ПРООН распределяются между странами-получателями технической помощи. В пределах выделенных сумм правительства соответствующих стран определяют первоочередные потребности

в области экономического и социального развития, а также разрабатывают список технических проектов, которые необходимо выполнить на предоставленные средства.

ПРООН осуществляет техническую помощь в основном при выполнении прединвестиционных работ, а строительство идет за счет правительств стран, принимающих помощь. Однако в последние годы ПРООН сама стала проводить финансирование и организацию строительства крупных промышленных объектов в ряде развивающихся стран (на суммы свыше 10 миллионов долларов). В этих случаях ПРООН берет на себя выполнение "проектов техпомощи" на условиях контракта субподряда, заключаемого с государственными организациями или частными фирмами развивающихся стран.

В большинстве случаев непосредственными исполнителями проектов выступают другие специализированные организации системы ООН: ЮНИДО, ЮНКТАД, ЮНЭП, ЮНЕСКО, ФАО, МОТ. Эти организации выполняют проекты на основе субподряда, т.е. коммерческих контрактов, заключаемых со специализированными инжиниринговыми фирмами на весь комплекс услуг, предоставляемых при строительстве объектов "под ключ". Построенный за счет средств ПРООН объект передается правительству страны-получателя технической помощи на заранее согласованных условиях.

4. ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И ИХ ВИДЫ

Под **экспортно-импортными операциями** (*англ.* export-import transactions) понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под **экспортными операциями** (*англ.* export operations, exportations) понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под **импортными операциями** (*англ.* import operations, importations) понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке страны покупателя.

В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимаются операции, осуществляемые на коммерческой основе, на основе заключения и исполнения международных торговых сделок - контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, даров и другие, осуществляемые на безвозмездной основе, в стоимость экспорта и импорта, как правило, не включаются, а учитываются отдельно.

Экспортно-импортные операции считаются совершенными, если товар пропущен через государственную границу страны контрагента, что возможно после выполнения определенных таможенных формальностей и процедур, в числе которых представление сведений для статистического учета. Таможенный учет экспортно-импортных грузов - база статистического учета международных товарных потоков. Он закладывается в основу национальной внешнеторговой статистики каждой страны и статистики международной торговли, которая ведется и публикуется международными экономическими организациями системы ООН. Поэтому единообразию ведения таможенного статистического учета, унификации понятий, стандартизации внешнеторговой документации придается чрезвычайно большое значение как на международном, так и на национальном уровнях.

Остановимся на некоторых определениях, используемых в международной коммерческой практике.

4.1. Экспорт

Под **экспортом** (англ. export) понимается и статистически учитывается:

- вывоз из страны товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;
- вывоз товаров, ранее ввезенных, переработка которых происходила под таможенным контролем;
- вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергнувшегося в стране экспорта какой-либо переработке. Такой экспорт называется **реэкспортом** (англ. reexport). Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, реализуемые на международных аукционах и товарных биржах; к реэкспортным операциям относятся и операции, осуществляемые без завоза товара в свою страну. Такого рода операции по сути не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях извлечения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках. Реэкспортными операциями (англ. reexport operation, reexportation) являются также операции по вывозу товаров с территории свободных зон и приписных складов. Они учитываются таможенной статистикой как экспортные операции.

4.2. Импорт

Под **импортом** (англ. import) понимается и учитывается статистикой:

- ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны-производителя или страны-посредника для личного потребления; для промышленных, строительных, сельскохозяйственных и других предприятий; для переработки с целью потребления внутри страны или вывоза из нее;
- ввоз товаров из свободных зон или приписных складов;
- ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, неподвергшихся там переработке. Такой импорт называется **реимпортом** (англ. re-import). К реимпорту относятся товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и т.п.;
- ввоз товаров для переработки под таможенным контролем. Сюда относятся такие товары, которые ввозят в страну для переработки с целью вывоза готовой продукции, содержащей в себе данный товар в переработанном или измененном виде. В этих случаях, как правило, импортер освобождается от уплаты таможенной пошлины при ввозе товара для переработки его под таможенным контролем.

4.3. Стоимость экспорта и импорта

Важно иметь в виду, что в стоимость экспорта и импорта таможенный учет включает также все товары, поставляемые материнскими компаниями ТНК своим дочерним компаниям, находящимся на территории других стран. Практически только таким образом учитывается внутрифирменный обмен, осуществляемый в рамках ТНК, который включается в международный товарообмен. На основе данных таможенной статистики можно определить долю ТНК в международной торговле.

Кроме того, в стоимость товарного экспорта и импорта включаются:

- стоимость поставок комплектного оборудования и материалов, включая стоимость технических услуг;
- лицензионные отчисления;
- стоимость товаров, проданных или купленных через торговых посредников на ярмарках и выставках;
- стоимость товаров, предоставляемых в аренду иностранному контрагенту и перемещаемых через таможенную границу (учитывается и публикуется отдельно).

4.4. Таможенная территория

Под **таможенной территорией** (*англ. bonded warehouse*) понимается территория, на которой контроль за ввозом товаров осуществляет единое таможенное учреждение. Границы таможенной территории могут не совпадать с государственной границей страны: при таможенных союзах двух или нескольких государств (например, Бельгия и Люксембург), при наличии в стране свободных зон, при выравнивании по соглашению граничащих государств таможенных границ (когда по географическим условиям установление таможенного контроля на пограничной территории не представляется возможным или удобным). Границы таможенной территории устанавливаются правительством каждой страны и публикуются в специальной печати. Правительства решают также вопросы о выделении из таможенной территории страны приписных складов и свободных зон, не подлежащих таможенному контролю.

4.4.1. Приписной склад

Под **приписным складом** (*англ. customs territory*) понимаются все площади и помещения, приписанные к определенной таможне, где может находиться товар под таможенным контролем.

Товары, находящиеся на приписном таможенном складе, должны храниться отдельно от других товаров, выгруженных с перевозочных средств и ожидающих либо таможенного досмотра, либо помещения на склад или отправки в другую страну прямым транзитом.

На приписном таможенном складе товар может быть переупакован, расфасован, пересортирован под наблюдением таможенной инспекции. Товар, находящийся на приписном складе, считается не прошедшим таможенной процедуры. Он может быть пропущен на территорию данной страны только после выполнения всех таможенных формальностей и уплаты необходимых пошлин, налогов и сборов.

4.5. Транзитные операции

Под **прямым транзитом товаров** следует понимать перевозку их из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны. Он не включается ни в экспорт, ни в импорт, а учитывается по видам транспортных средств, количеству перевезенных грузов, по странам отправления и странам назначения. Под **косвенным транзитом** понимают складирование товаров в таможенные склады с целью их вывоза в переработанном виде в другую страну.

4.6. Операции на территории свободных зон

Свободной зоной (зоной свободной торговли, свободной экономической зоной) называется часть территории государства, находящаяся вне таможенной территории данной страны. Ввозимые на территорию этих зон товары не облагаются таможенными пошлинами и освобождаются на время пребывания там и при ввозе для реэкспорта от пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления или производства.

На складах, расположенных в свободной зоне, товары хранятся до их перемещения внутрь страны через таможенную границу или до их реэкспорта. В первом случае уплачивается соответствующая таможенная пошлина, во втором - товары вывозятся без соблюдения каких-либо таможенных формальностей.

На территории свободных зон совершаются операции: по очистке и сушке сырьевых товаров; оклейке этикетками и снабжению ключами консервных банок;

расфасовке и розливу напитков в розничную тару; подбору товаров по ассортименту; по сортировке и перевозке товаров; по отбору товарных образцов и ознакомлению с ними покупателей.

5. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

5.1. Квотирование и лицензирование экспорта и импорта

Для регулирования экспорта и импорта отдельных товаров применяются такие меры, как количественные ограничения - **квоты** (англ. quota); разрешительный порядок ввоза и вывоза - **лицензирование**; ограничение числа предприятий, имеющих право заключать сделки на внешнем рынке, - **регистрация спецэкспортеров**. Система квотирования и лицензирования экспорта и импорта определена постановлением Правительства РФ от 6 ноября 1992 года № 854.

Квотирование и лицензирование внешней торговли может преследовать две цели: защиту национальных интересов, не связанных или косвенно связанных с экономикой (национальной безопасности, окружающей среды, культурного достояния и т.д.) и защиту национального рынка от дезорганизующего импорта или экспорта.

5.1.1. Внешнеторговая квота

Внешнеторговая квота - это количественное ограничение объема продукции определенного вида, которая может быть ввезена в страну или вывезена из нее. **Импортная квота** (англ. import quota), ограничивая ввоз в страну иностранных товаров, приводит к расширению спроса на продукцию национального производства. Использование квоты позволяет точно ограничить объем импорта, в отличие от импортного тарифа. В то время как повышение таможенных пошлин может увеличить общую сумму импортных платежей, введение квоты гарантирует их сокращение. Поэтому квотирование позволяет бороться с дефицитом платежного баланса более эффективно, чем тарифный протекционизм.

Однако импортная квота может быть полезна лишь при наличии свободной конкуренции на внутреннем рынке квотируемого товара. В противном случае предприятие, монополизирующее внутренний рынок, будет поддерживать высокие цены в условиях искусственно созданного дефицита на данную продукцию. Это одна из причин, по которым квотирование импорта сегодня в России практически не применяется.

Квотирование экспорта (англ. export quota) используется в тех случаях, когда цены данного товара на внутреннем рынке ниже, чем на мировом. В результате при неограниченных масштабах экспорта может возникнуть его нехватка на внутреннем рынке.

5.1.2. Система лицензирования экспортно-импортных операций

Система лицензирования экспортно-импортных операций представляет собой одно из средств государственного регулирования и контроля за осуществлением национальными фирмами международных торговых сделок.

Система лицензирования предполагает установление определенного порядка получения от государственных органов или организаций специальных разрешений на проведение экспортных и импортных сделок, именуемых экспортными и импортными лицензиями.

В основе лицензирования импорта лежит **контингентирование** (англ. quantitative restrictions) - установление на определенный период (как правило, на

календарный год) количественных ограничений - контингентов или квот на ввоз конкретных товаров в фиксированном стоимостном и количественном выражении. Наблюдение за использованием квот ведется посредством регистрации выдаваемых импортных лицензий. Лицензирование экспорта осуществляется как средство контроля за вывозом товаров определенной номенклатуры и в целях статистического учета товарных потоков.

По видам лицензии делятся на генеральные и индивидуальные. **Генеральная лицензия** (англ. general license) - это действующее в течение конкретного периода разрешение, предоставляемое фирме или иной хозяйственной организации для экспорта или импорта указанных в нем товаров без ограничений по количеству и стоимости с перечисленными в лицензии странами или одной страной. **Индивидуальная лицензия** (англ. individual license) - разовое разрешение на осуществление конкретной международной торговой сделки с поименованным перечнем товаров. В индивидуальной лицензии указывают также сведения о получателе товара, количестве и стоимости товара, сроке действия лицензии.

Порядок выдачи и получения лицензий регламентируется национальными законодательными нормами, которые предусматривают обязательную публикацию сведений о количественных ограничениях экспорта и импорта, квотах, сроках их действия и распределении по странам, а также органам и организациям, уполномоченных выдавать лицензии.

5.1.3. Значение квотирования и лицензирования

Хотя лицензирование рассматривается как временная мера, фактически оно является действенным инструментом международного регулирования внешнеторговых операций, поскольку предусматривает возможность ограничения количества и стоимости товаров, разрешаемых к ввозу в страну, при необходимости обеспечения равновесия платежного баланса и поддержания определенных пропорций между импортным и отечественным сырьем, используемым в производстве, в случае резкого увеличения импорта и возникновения угрозы нанесения ущерба местным производителям товаров.

Мировая торговая практика показывает, что лицензирование используется в целях контроля за расходованием иностранной валюты и в условиях ее нехватки - на закупку за границей наиболее необходимых стране товаров. Лицензирование играет важную роль в целях ограничения экспорта продукции, обеспечивающей потребности внутреннего рынка во избежание повышения цен. Кроме того, лицензирование приобретает важное значение в урегулировании торгового и платежного балансов страны, сокращении расходования иностранной валюты, преодолении временных трудностей в экономике, вызванных стихийными бедствиями, военными действиями, введением эмбарго, неурожаем и др. Лицензирование используется также в целях получения встречных уступок от торговых партнеров и как средство против дискриминационных мер в торговле.

В современных условиях в западноевропейских странах - членах ЕС лицензирование экспорта во взаимном товарообороте распространяется на ограниченный круг товаров, в основном на товары, на которые временно ощущается повышенный спрос на внутреннем рынке. Лицензирование импорта применяется в отношении наиболее "чувствительных" товаров, ощущающих острую конкуренцию на внутреннем рынке. К числу таких товаров относятся прежде всего текстильные изделия и черные металлы.

Списки квот, устанавливаемых и публикуемых каждой страной - членом ЕС, содержат неидентичные товары. Следует иметь в виду и то, что правила оформления ввоза товаров также не идентичны в различных странах ЕС. Во многих случаях требуется получение импортных лицензий даже на те товары, ввоз которых количественно не ограничивается.

В развивающихся странах лицензирование широко используется в целях контроля за расходованием конвертируемой валюты, для регулирования поставок в рамках встречной торговли, для получения торговых уступок на условиях взаимности.

5.2. Экспортно-импортные пошлины и другие сборы

Таможенный кодекс РФ предусматривает следующие **виды таможенных платежей**: налог на добавленную стоимость; таможенная пошлина; акцизы; сборы за выдачу и возобновление лицензий таможенными органами РФ; сборы за выдачу и возобновление квалификационного аттестата по таможенному оформлению; таможенные сборы за хранение товаров; таможенные сборы за сопровождение товаров; плата за информирование и консультирование; плата за принятие предварительного решения; плата за участие в таможенных аукционах. Из всех этих видов платежей экспортер или импортер должны как минимум уплатить таможенную пошлину, налоги, которыми облагается данный товар, а также сбор за таможенное оформление.

Таможенные пошлины (англ. custom taxes) являются наиболее традиционным и общепринятым средством регулирования внешней торговли. Традиционно они рассматривались как основной инструмент защиты национального рынка, и именно на их снижение были в первую очередь направлены многосторонние переговоры о либерализации торговли, в том числе в рамках ГАТТ. Чтобы товар был пропущен через таможенную границу государства, тот, кто его ввозит (вывозит), должен уплатить в бюджет государства специальный налог, зависящий от стоимости или количества ввозимого (вывозимого) товара.

Импортные таможенные пошлины существуют практически во всех государствах. Экспорт облагается пошлинами лишь в редких случаях. Применяемые ставки пошлин собраны в импортном и экспортном таможенных тарифах. Правительство РФ имеет право регулировать экспорт и импорт отдельных товаров, устанавливая вместо постоянных ставок пошлин, зафиксированных в таможенных тарифах, сезонные таможенные пошлины на срок до 6 месяцев.

Таможенные налоги и сборы являются важным средством регулирования международных коммерческих операций. Их роль в современных условиях повышается. Налоги и сборы подразделяются на пограничные и внутренние. К **пограничным** относятся прежде всего **уравнилельный налог** (англ. equalization tax), который по своему назначению должен соответствовать **косвенному налогу** (англ. indirect tax, hidden tax), взимаемому с местных товаров. Этот налог исчисляется с импортных товаров. К числу сборов относятся гербовые сборы, портовый, статистический, фитосанитарный сбор, сбор, взимаемый с целью покрытия расходов по оформлению таможенных формальностей.

При импорте сельскохозяйственных товаров, включенных в сферу действия единой аграрной политики ЕС, взимается скользящий компенсационный сбор либо таможенная пошлина в сочетании с таким сбором.

Внутренние налоги состоят из акцизного сбора, налога на регистрацию, дорожного сбора и др.

6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ

6.1. Понятие и особенности международной встречной торговли

В последние десятилетия произошли и продолжают усиливаться качественные изменения в организации международных коммерческих операций и технике их

осуществления .

Одним из приоритетных направлений таких процессов явилось развитие экспортно-импортных операций, дополняемых принятием партнерами встречных обязательств: экспортером - по закупке определенных товаров и услуг у импортера, а импортером - по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру. Такого рода операции получили название **международных встречных операций**.

По мере развития, которое отличалось стремительными темпами, в теории и практике операций появилось новое понятие **“встречная торговля”** (англ. countertade), в основе которой лежит заключение и исполнение “встречных сделок”.

На современном этапе встречная торговля превратилась в один из важнейших инструментов регулирования международного товарообмена, содействия развитию экономического и производственно-технического сотрудничества между странами, стабилизации и упорядочения международных расчетов.

Регулирующая роль встречной торговли проявляется в том, что заключение двусторонних и многосторонних межправительственных соглашений о товарообменных операциях, а также соглашений об экономическом и производственном сотрудничестве на компенсационной основе позволяет заранее на несколько лет вперед определить виды и объемы взаимопоставляемых товаров, их общую стоимость и порядок расчетов, характер и стоимость сопутствующих или отдельно предоставляемых технических (инжиниринговых) услуг и научно-технических знаний и опыта (лицензий, ноу-хау и др.).

По мере увеличения объемов международной встречной торговли возрастает и ее регулирующая роль. Если в середине 80-х годов встречная торговля в международном товарообороте составляла около одной трети, то к концу 80-х годов ее доля превысила 40%. При этом значительно расширилась география встречной торговли.

Широкое распространение международных встречных операций накладывает существенный отпечаток на их характер и содержание и отражает присущую им специфику. Эта специфика во многом определяется особенностями торгово-политических режимов, существующих в разных странах или группах стран, объединяющихся в экономические группировки, состоянием платежных и торговых балансов конкретных государств, нехваткой или отсутствием у ряда стран конвертируемой валюты, существованием в большинстве стран системы государственного регулирования и контроля за внешнеторговыми операциями, в том числе на основе государственной монополии. В этом же направлении действуют инфляционные процессы, происходящие во многих странах мира, нестабильность международной валютно-кредитной системы и системы международных расчетов.

Важной особенностью встречной торговли является ее гибкость, позволяющая контрагентам приспосабливаться к изменяющимся условиям на мировых товарных рынках. Эта гибкость дает возможность отдельным странам целенаправленно диверсифицировать свой экспорт, выходить на нетрадиционные рынки сбыта, в том числе на труднодоступные рынки развитых стран, огражденные протекционистскими барьерами, создает условия для экономии валюты, ускорения процесса международного обмена товарами и услугами.

Особую роль в развитии международной встречной торговли сыграло внедрение внутрифирменной компьютеризации, что позволило качественно изменить технологию и процедуры международных коммерческих операций, облегчить взаиморасчеты между контрагентами, и дало возможность заранее определять эффективность сделок, рассчитывать тенденции развития конъюнктуры и цен, формировать структуру товарооборота конкретной страны.

Практически компьютеризация операций встречной торговли явилась необходимым фактором развития этого вида международного товарообмена, подняла на качественно новый уровень решение коммерческих вопросов. Можно обоснованно сделать вывод о том, что с развитием встречной торговли появился

новый экономический механизм международного товарообмена, включающий в себя новые формы, методы, технологии осуществления международных коммерческих операций.

Основу этого механизма составили получившие широкое распределение в коммерческой практике между развитыми и развивающимися странами сделки: “о разделе продукции”, “развитие-импорт”, о строительстве промышленных объектов “под ключ” с целевым кредитованием, а также сделки, совершаемые в целях реализации соглашений о специализации и кооперации производства, о строительстве промышленных объектов, о производственном сотрудничестве между фирмами развитых стран и соответствующими организациями других государств.

Особенностью международных встречных сделок является увязка экспорта со встречными закупками товаров импортирующей фирмы или страны импортера, и наоборот. Такие международные сделки, объединяемые одним принципом - компенсации, принимают различные формы, отличаются технологией их осуществления, что обусловлено различными целями и характером.

Международная встречная торговля является наиболее быстроразвивающейся формой организации коммерческих операций, способствующей установлению эффективного, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества участников непосредственно в сфере производства. Это позволяет говорить об объективной закономерности встречной торговли, ее благоприятных перспективах. Тот факт, что встречная торговля имеет преимущества для экспортера, усиливает его заинтересованность в деловых стабильных отношениях со своими партнерами. А это означает, что отдача от встречной торговли имеет преимущества для обеих сторон. Практика все отчетливее свидетельствует, что эта форма торговли становится более предпочтительной. В связи с этим появляется важный ориентир для развития внешнеэкономических связей РФ. Использование встречной торговли может явиться важным стимулом для совершенствования структуры экспорта, повышения его эффективности. Речь идет не столько о развитии добывающих отраслей, где эта форма сейчас наиболее развита, сколько об обрабатывающей промышленности. Несомненно, потребуется в связи с этим использовать накопленный мировой опыт встречной торговли (см. схему “Виды международных встречных сделок” с. 25).

6.2. Виды международных встречных сделок

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок: **бартерные сделки** (англ. barter transaction), **торговые компенсационные** (англ. commercial compensation) **сделки** и **промышленные компенсационные** (англ. industrial compensation) **сделки**. При этом под промышленной компенсационной сделкой они понимают сделку, в которой “одна сторона осуществляет поставку (зачастую согласовывая также необходимое финансирование) второй стороне товаров, услуг и/или технологии, которые используются последней для создания новых производственных мощностей. Данные поставки затем возмещаются посредством поставок товаров, произведенных на созданных таким образом предприятиях (или иногда за счет поставок аналогичных товаров, произведенных третьими сторонами в данной стране). В торговой компенсационной сделке, как правило, отсутствуют подобные взаимоотношения между взаимными конкретными действиями обеих сторон”^{*}.

Специалисты организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) делят все международные встречные сделки на две категории - торговая компенсация и промышленная компенсация. Для **торговой компенсации** дается

^{*} The main form of countertrade (compensation) in Countertrade - Developing country practices, OECD, Paris, 1985, p.40, p.30.

Виды международных встречных сделок

1. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе

1.1. Сделки с единовременной поставкой

1.1.1. Бартерные сделки

1.1.2. Прямая компенсация

1.2. Сделки с длительными сроками исполнения Глобальное соглашение

1.2.1. Базовые соглашения

1.2.2. Соглашение о товарообмене на основе письма-обязательства

1.2.3. Протоколы

2. Компенсационные сделки на коммерческой основе

2.1. Краткосрочные компенсационные соглашения

2.1.1. Частичная компенсация

2.1.2. Полная компенсация

2.1.3. Трехсторонняя компенсация

2.1.4. Краткосрочные связанные сделки

2.2. Встречные закупки

2.2.1. Параллельные сделки

2.2.2. Джентельменские соглашения

2.2.3. Соглашения с передачей финансовых обязательств

2.3. Досрочные авансовые закупки

3. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве

3.1. Крупномасштабные долгосрочные соглашения с обратной закупкой товаров

3.1.1. Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам выше стоимости поставляемого оборудования

3.1.2. Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования

3.2. Сделки о "разделе продукции"

3.3. Сделки "развитие-импорт"

следующее определение: ... это одна краткая операция на небольшую или умеренную сумму, включающая обмен крайне разнородными товарами, которые органически между собой не связаны. Эта сделка завершается в пределах 36 месяцев.

Под **промышленной компенсацией** понимаются такие сделки, которые охватывают более крупную сумму, соответствующую продаже промышленного оборудования или готового предприятия. Существует связь между продаваемыми товарами.

При классификации международных встречных сделок следует исходить из организационно-правовой основы таких сделок и принципа компенсации. При таком

подходе можно выделить три вида международных встречных сделок:

- товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе;
- компенсационные сделки на коммерческой основе;
- компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

Можно дать следующую оценку значения различных видов сделок в международной встречной торговле: на долю товарообменных и компенсационных сделок приходится 4-5%; компенсационных на коммерческой основе - 9-10%; на встречные закупки в рамках производственного сотрудничества - 55-60%.

Эти три основных вида сделок отличаются большим разнообразием с точки зрения целей и характера, сроков исполнения, условий компенсации, механизма расчета, порядка осуществления.

6.3. Товарные и компенсационные сделки на безвалютной основе

Товарообменные и компенсационные **сделки на безвалютной основе** (англ. product exchange agreements) предполагают оплату поставок в товарной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара, и расчеты в иностранной валюте не производятся.

В зависимости от характера поставок и сроков действия различают соглашения с единовременной поставкой и соглашения с длительными сроками поставок.

6.3.1. Соглашения с единовременной поставкой

Эти соглашения подразделяются на бартерные и с прямой компенсацией.

Бартерные соглашения (англ. barter transactions) предусматривают обмен согласованного количества одного товара на другой. В таком соглашении устанавливается количество взаимопоставляемых товаров или оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. При определении стоимости взаимопоставляемых товаров оценка делается на основе мировых цен с учетом расходов на товародвижение. Бартерные сделки предусматривают практически одновременную поставку установленного количества товаров в согласованные пункты назначения. Бартерные сделки были широко распространены в первые послевоенные годы в условиях повышенного спроса на отдельные товары и дефицита международных платежных средств. Затем они стали заключаться довольно редко. С середины 70-х годов в условиях обострения проблемы обеспечения сырьем, прежде всего нефтью, бартерные сделки типа “сырье-сырье” или “сырье-готовые изделия” стали широко использоваться как средство гарантированных поставок сырья из развивающихся стран в развитые страны.

Прямые компенсационные соглашения (англ. direct compensation transactions, deal) также, как и бартерные, предусматривают взаимную поставку товаров на равную стоимость без расчетов в валюте. Однако в отличие от бартерного соглашения они предполагают согласование между сторонами цен взаимопоставляемых товаров. В такой сделке обычно фигурируют не два товара, а перечень предлагаемых к обмену товаров. Стороны направляют друг другу два списка товаров: один - с перечнем товаров, указанием их количества и цен, которые одна сторона хотела бы получить, и другой список - с перечнем предлагаемых в качестве компенсации товаров. В результате переговоров партнеры вырабатывают два списка взаимопоставляемых товаров и прилагают их к компенсационному соглашению как его неотъемлемую часть.

В отличие от бартерных сделок в прямых компенсационных соглашениях может предусматриваться неконвертируемое денежное **сальдо** (англ. balance), которое должно быть израсходовано в стране кредитора. По срокам взаимные поставки

практически совпадают.

Такого типа сделки заключаются между универсальными торговыми фирмами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными фирмами разных стран, выступающими с широкой номенклатурой предлагаемых изделий.

6.3.2. Товарообменные сделки с длительными сроками исполнения

Заключаются на безвалютной основе и получили название **общих** или **глобальных соглашений** (англ. global agreements, global countertrade agreements). Такие сделки заключаются крупными ТНК, с одной стороны, и государственными организациями, министерствами, внешнеторговыми организациями зарубежных стран - с другой.

Соглашения могут подписываться в форме общих протоколов, содержащих списки взаимопоставляемых товаров, технологий, услуг. На основе общих протоколов впоследствии заключаются серии отдельных контрактов. Иногда в глобальных соглашениях весь товарообмен определяется в "общем виде", поставки и встречные поставки не увязываются с конкретными сделками.

Глобальные соглашения наиболее широко используются в товарообмене химической, горнодобывающей и автомобильной продукцией, в некоторых отраслях машиностроения, а также в пищевой, фармацевтической и текстильной промышленности.

Глобальные соглашения дают партнерам следующие преимущества:

- экспортеры в лице ТНК получают возможность стабильного и, как правило, все более расширяющегося сбыта своей продукции на конкретном рынке, причем не возникает необходимости проводить переговоры об обязательствах по отдельным встречным поставкам или компенсационным закупкам на индивидуальной основе;
- вместо обязательства встречной закупки по каждой сделке определяются категории товаров для обмена, их общий объем или соотношение по стоимости.

Глобальные соглашения могут принимать форму базовых соглашений или соглашений о товарообмене на основе писем-обязательств.

Базовые соглашения (англ. framework agreements) используются крупными ТНК, производственные подразделения которых самостоятельно осуществляют экспортные операции на определенном рынке, имея широкую сеть контрагентов. Во избежание множества отдельных сделок встречной закупки, осуществляемых различными подразделениями, ТНК заключает базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране импортера, которое позволяет ей сгруппировать все встречные закупки ТНК в данной стране. Это дает возможность делать закупки в централизованном порядке с учетом потребностей производственных подразделений в период от 1 года до 5 лет с использованием безвалютных расчетов по взаимным обязательствам. Таким образом базовые соглашения охватывают всю область деятельности ТНК в стране.

Соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств (англ. product exchange agreements based on letter of intent) предполагают обмен списками (перечнями) экспортных и импортных товаров, в обмен которыми на протяжении от 3 до 5 лет партнеры выражают свою взаимную согласованность.

После определения номенклатуры взаимноинтересующих товаров стороны обмениваются письмами-обязательствами, в которых устанавливается количество товаров, подлежащих обмену в течение нескольких лет. Письмо-обязательство не содержит условий о ценах на отдельные товары и не создает каких-либо прав или обязательств для каждого партнера. Товарообмен осуществляется на основе официальной долгосрочной договоренности, которая юридически не является обязательной, поскольку не предусматривает конкретных санкций. Количество взаимопоставляемых товаров определяется в ходе переговоров, проводимых в конце каждого года, предшествующего году поставки. Цены и условия кредита, а

также сроки поставок могут согласовываться ежеквартально или ежегодно. Письма-обязательства не требуют от экспортера обязательной увязки своих поставок с отдельными встречными закупками на протяжении обусловленного периода. Продажа и закупка товаров осуществляются обеими сторонами независимо друг от друга, но с условием, что общий годовой объем товарных поставок в каждом направлении должен оставаться в рамках предусмотренного общего объема товарооборота.

В современных условиях стали применяться и другие аналогичные виды договоренностей, обеспечивающих взаимный товарообмен на протяжении 5 лет и более. Они могут иметь форму протоколов о торговле конкретными товарами.

Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой для достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение установленного периода, предусматривая последовательное расширение ассортимента продаж и закупок.

6.4. Компенсационные сделки на коммерческой основе

Компенсационные сделки на коммерческой основе (англ. commercial compensation, compensation transactions) представляют собой сделки, в которых **поставка** (англ. delivery) и соответствующая **встречная поставка** (англ. counter delivery) товаров осуществляются в течение установленного периода на основании только контракта купли-продажи, или на основании контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных или авансовых закупках. Такие сделки имеют согласованный механизм финансовых расчетов, предполагающий наличие товарных и финансовых потоков в каждом направлении. При этом финансовые расчеты между участниками сделок могут осуществляться как переводом иностранной валюты, так и урегулированием взаимных **клиринговых претензий** (англ. clearing claims). На практике основным стимулом заключения большинства компенсационных соглашений является стремление избежать перевода иностранной валюты. Для этого используется клиринговая форма расчета, при которой после отправки товара экспортером его **платежные требования** (англ. claim for payment) вносятся на клиринговый счет в стране импортера, а затем компенсируются соответствующей встречной поставкой.

Договоры купли-продажи, используемые в международных компенсационных сделках, не отличаются от договоров международной торговой сделки, причем используется тот же механизм расчетов, как и при экспортно-импортных операциях; при этом экспортер может получать обеспеченные своим государством экспортные кредиты и гарантии в силу использования отдельных контрактов купли-продажи.

Компенсационные сделки на коммерческой основе бывают **краткосрочными** (англ. short-term linked transactions) или **среднесрочными** (англ. medium-term linked transactions) и подразделяются на три вида:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;
- авансовые закупки.

Каждый конкретный вид сделки основан на конкретной договорной форме.

6.4.1. Краткосрочные компенсационные сделки

Краткосрочные компенсационные сделки (англ. short-term commercial compensation-transactions) делятся на сделки с частичной компенсацией; сделки с полной компенсацией трехсторонние компенсационные сделки.

Сделка с частичной компенсацией (англ. partial compensation) предполагает, что определенная и согласованная доля экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импорта, а остаток оплачиваться наличными средствами.

Сделка с полной компенсацией (*англ. full compensation*) предполагает согласование компенсационной закупки, равной или превышающей по стоимости поставки экспортера.

Трехсторонняя компенсационная сделка (*англ. triangular compensation*) предполагает участие в ней посредника и третьей стороны. Встречная поставка в этом случае осуществляется в третью страну, а экспортеру платит **получатель товара** (*англ. recipient of the goods*), причем, если это предусмотрено в соглашении, в конвертируемой валюте. При трехсторонней компенсационной сделке соответствующие платежные операции, как правило, осуществляются переводом платежей с участием посредника, имеющего необходимые деловые контакты и опыт. Они проводятся на основе двустороннего платежного соглашения между партнерами, в котором клиринговой валютой является американский доллар. Когда партнер закупает товары у ТНК, он оплачивает их поставками товаров третьей стране через определенного посредника, осуществляющего перевод средств из третьей страны соответствующей ТНК.

И хотя такой посредник получает средства платежа в клиринговой валюте, он производит платеж в пользу ТНК в конвертируемой валюте, вычитая из этой суммы свои **комиссионные** (*англ. fees*), именуемые **“дизажио”** (*англ. disagio*).

Определяющим условием таких сделок является возможность посредника использовать клиринговые платежи и кредиты для собственных закупок в третьих странах или возможность продать клиринговые валюты.

6.4.2. Сделки на основе соглашений о встречных закупках

Сделки на основе соглашений о встречных закупках (*англ. counterpurchase contracts, transactions based on counterpurchase agreements*).

Под **встречными закупками** (*англ. counterpurchase*) понимаются коммерческие сделки, заключающиеся подписанием нескольких контрактов. В соответствии с ними экспортер обязуется приобретать товары и услуги у импортера в пределах согласованной доли своих поставок. **Сделка встречной закупки** (*англ. counterpurchase transaction*) отличается от сделки краткосрочной компенсации тем, что она всегда основана на нескольких контрактах, в которых каждый партнер обязуется уплатить наличными за полученные поставки. Чаще всего эти обязательства включаются в три связанных между собой контракта, сопровождающие сделку встречной закупки:

а) контракт купли-продажи, подписанный экспортером и импортером, охватывающий все условия экспортной сделки, включая условия платежа;

б) базовый контракт (*англ. frame contract*) или зонтичный контракт (*англ. umbrella contract*), являющийся приложением к контракту купли-продажи, в соответствии с которым экспортер обязуется закупить товары или услуги у импортера (или у назначенной им стороны) на сумму, полностью или частично эквивалентную стоимости экспортируемых товаров;

в) контракты индивидуальной закупки (*англ. individual purchase contracts*), подписанные экспортером во исполнение обязательств встречных закупок, включенных в базовый контракт.

Можно выделить два типа сделок о встречных закупках: параллельная сделка и джентльменское соглашение.

Параллельная сделка (*англ. parallel transaction*) предполагает подписание двух отдельных контрактов: одного - на первоначальный экспорт и второго - на встречную закупку. Иногда два отдельных контракта по одной и той же сделке могут быть связаны базовым контрактом, подтверждающего обязательство экспортера осуществить в течение 2-5 лет встречную закупку у импортера и не содержащего перечня и количества товаров, закупаемых по встречным обязательствам, а лишь фиксирующего стоимость и сроки закупок.

Джентльменское соглашение (англ. gentlemen's agreement) не содержит, имеющей законную силу, обязательства экспортера в отношении встречной закупки, хотя предполагается согласие на закупку товаров в неустановленном количестве у импортера. Такого рода сделки встречаются на практике между фирмами развитых стран. Они связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций.

Сделки с передачей финансовых обязательств (англ. switch transactions) предполагают передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной торговой фирме. Эти сделки избавляют экспортеров от реализации товаров по встречной закупке, если те в них не нуждаются. Такие сделки используются также в целях сбалансирования торговли между двумя странами, имеющими двусторонние клиринговые соглашения.

Сделки о встречных закупках стали наиболее распространенной формой компенсационных сделок на коммерческой основе, поскольку в таких сделках в отдельном контракте устанавливаются обязательства каждого партнера по первоначальной экспортной сделке и встречной закупке, а также они позволяют обеим сторонам проявлять гибкость в распоряжении закупочными обязательствами и осуществлении платежей по клиринговым счетам.

6.4.3. Долгосрочные авансовые закупки

Долгосрочные авансовые закупки (англ. advance purchase) или **предварительная компенсация** (англ. pre-compensation), или **связанные предварительные закупки** (англ. linked anticipatory purchases). Эта форма компенсационных сделок, получившая развитие с начала 80-х годов представляет собой параллельную встречную сделку, но в обратном порядке. Экспортер обязуется приобрести товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера. В соответствии с существующей практикой экспортер, согласившийся закупить товары у импортера, подписывает с ним контракт о закупке, который содержит положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее, или о том, что сделка будет рассматриваться как **компенсационный кредит** (англ. compensation credit) в отношении будущего соглашения. Фирма-экспортер, выступающая покупателем товаров у импортера на условиях связанной сделки, может включить в ее условия положение о предоставлении ему права передать связанную экспортную поставку любому экспортеру своей страны по собственному усмотрению.

При передаче права на продажу в этом случае экспортер, выступая в качестве посредника, взимает с принимающей это право фирмы комиссионное вознаграждение. Такого рода сделки, совершаемые крупными специализированными торговыми фирмами, получили название (ЮНКТИМ).

ТНК используют авансовые закупки в качестве одного из элементов общей стратегии, направленной на расширение рынков сбыта. С другой стороны, ТНК, производя закупку товаров по связанной сделке, могут получить у импортера право на передачу импортированных товаров третьей стороне, например, торговой фирме или конечному потребителю. Передача товара предполагает предоставление скидки с цены, уплачиваемой торговой компанией или конечным потребителем экспортеру. Эта скидка составляет **премию встречной торговли** (англ. countertrade premium).

Осуществляя авансовые закупки, экспортер оплачивает поставки через внутреннюю клиринговую систему, выдавая импортеру выпускаемые банком гарантийные обязательства, обеспечивающие последующую поставку товаров экспортером. Однако экспортер может приобрести товары по связанной сделке, а затем получить согласие своего партнера на освобождение от обязательств по встречному экспорту.

Чаще всего авансовые или предварительные закупки используются вместо заключения соглашений о встречных закупках в отраслях машиностроения.

6.5. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве

Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве (англ. compensation agreements of the buy-back type, industrial compensation) предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров (англ. counterdeliveries), производимых с помощью закупленного оборудования (англ. resultant products).

Такие сделки можно подразделить на следующие:

- крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой;
- сделки о разделе продукции;
- сделки “развитие-импорт”.

6.5.1. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров (англ. large-scale and long-term compensation agreements of the product buy-back type) предусматривают поставки на основе соглашений о производственном сотрудничестве с предоставлением долгосрочных займов и кредитов комплектного оборудования производственных комплексов, промышленного оборудования, технологических установок с оплатой путем последующих **компенсационных встречных поставок** (англ. counterdeliveries) или обратных закупок конечной продукции или связанной продукции (англ. buy-back of resultant or related products), сырья, материалов, готовой продукции или других товаров, производимых на построенном и введенном в эксплуатацию предприятии.

Проекты, основанные на компенсационных сделках, отличаются крупными масштабами (стоимость поставок оборудования и встречных поставок достигает значительных размеров), использованием самостоятельных договорных и сложных финансовых, платежных и организационных механизмов.

Можно выделить два типа крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений в зависимости от уровня и размеров компенсационных поставок:

- а) соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам выше стоимости поставляемого оборудования;
- б) соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования.

Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам выше стоимости поставляемого оборудования, имеют следующие характерные особенности:

- заключение минимум трех групп взаимосвязанных контрактов: на поставку оборудования и предоставление связанных с ним технических услуг; на поставку конечной продукции на основе долгосрочных контрактов; банковское соглашение (или несколько соглашений), на основе которого (которых) предоставляются займы на финансирование поставок оборудования и технологии;
- предоставление правительственных кредитов в рамках межгосударственного кредитования, а также коммерческих банковских кредитов;
- обязательства по компенсационным закупкам охватывают длительные сроки - до 20-25 лет в зависимости от характера поставляемых товаров;
- цены на встречные поставки устанавливаются на базе цен мирового рынка, причем обязательно предусматривается их регулярный пересмотр;
- связь между поставками оборудования и встречными поставками продукции устанавливается в базовом банковском соглашении (или протоколе), в котором

также указывается, какое оборудование и какие услуги включаются в компенсационную сделку;

- в компенсационное соглашение может быть внесено условие о том, что импортер оборудования платит непосредственно экспортеру поставками конечной продукции.

Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, имеют специфические особенности в зависимости от отраслей промышленности, к которым они относятся, и продукции, поступающей в форме компенсации за поставленное оборудование и технологии.

Так, в отраслях добывающей промышленности и выпускающих промежуточную продукцию, таких, как лесная и целлюлозно-бумажная, черная и цветная металлургия, производство химикатов, можно выделить следующие особенности компенсационных соглашений:

- большая часть кредитов предоставляется на закупку оборудования комплектов предприятий, поставку соответствующих технических услуг и строительство объектов инфраструктуры. При поставках производственных комплексов типичны следующие условия финансирования: 15-20% приходится на первоначальные платежи, в том числе 5% - при подписании контракта, 5% - при поставке оборудования, 5% - по окончании монтажа и пуска предприятия в эксплуатацию. Оставшиеся 80-85% выплачиваются в течение 5-10 лет, причем первый платеж производится через 6 месяцев после приемки готового предприятия;

- встречные поставки могут включать как конечную, так и промежуточную продукцию. Особенно часто это условие встречается в соглашениях, относящихся к предприятиям химической промышленности;

- в целях облегчения освоения конечной продукции допускается передача обязательств по компенсационным закупкам третьим сторонам, для этого соответствующее условие вносится в контракт купли-продажи;

- цены на продукцию, полученную на более высокой ступени технологического процесса, обычно устанавливаются с использованием сложной формулы расчета. В зависимости от отраслевой промышленной принадлежности и вида продукции цены могут рассчитываться на базе цен, устанавливаемых местными конкурирующими фирмами, а в ряде случаев - на базе издержек производства у предприятий-поставщиков. Независимо от избранной формулы расчета базовых цен предусматривается корректировка цен, устанавливаемых на определенный срок - на один квартал или на один год.

В тех случаях, когда поставщиком комплектного оборудования выступает ТНК, обязательства по встречным поставкам включаются в общие (глобальные) соглашения, в которых весь объем операций по купле-продаже устанавливается на 5-10 лет.

В отраслях обрабатывающей промышленности можно выделить следующие особенности крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений:

- преобладающее значение имеют соглашения, предусматривающие частичную компенсацию, что обусловлено возникновением трудностей у фирмы-поставщика с использованием или сбытом продукции, которую она получает в виде компенсации;

- во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточной продукции или их сочетание.

Встречные поставки в рамках соглашений о производственном кооперировании предполагают поставку комплектующих изделий, узлов, деталей, изготавливаемых по спецификациям экспортера на основе передаваемой им технологии. Иногда соглашение о производственном кооперировании устанавливает долевое участие экспортера в производстве конечной продукции и определяет объемы его встречных закупок и условия, на которых они производятся.

6.5.2. Сделки о разделе продукции

Сделки о разделе продукции (англ. production sharing) относятся ко второй категории компенсационных сделок, осуществляемых в рамках производственного сотрудничества. В отличие от крупномасштабных долгосрочных компенсационных сделок сделки о “разделе продукции” заключаются на основе соглашений о строительстве промышленных объектов преимущественно “под ключ”. Эти сделки предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в установленной заранее пропорции ко всей выпускаемой продукции. Эта доля обычно составляет от 20 до 40%.

Сделки о “разделе продукции” стали наиболее распространенной формой сделок на встречные поставки сырья, добываемого на предприятиях, построенных в зарубежных странах на основе соглашений о сотрудничестве в области строительства промышленных объектов по разработке природных ресурсов этих стран. Такого рода соглашения заключаются преимущественно между государственными органами и организациями стран, ведущих разработки, с одной стороны, и иностранной фирмой или объединением фирм - с другой.

Оплата расходов иностранной фирмы на разведку и разработку природных ресурсов, поставку оборудования, предоставление инженерно-строительных услуг осуществляется путем поставок добываемой продукции в ее первоначальном виде либо после переработки в стране добычи. Получение такой продукции является главной целью такого рода соглашений. Иностранная фирма-поставщик оборудования и технологии для разведки и разработки природных ресурсов - охотно идет на расходы и риск, связанные с ее участием в изысканиях и добыче природных ресурсов, ради получения регулярных поставок дефицитного сырья по относительно устойчивым ценам. Она часто стремится заключать договоры на поставку товаров, получаемых в порядке компенсации, на срок, значительно превышающий период, установленный для сотрудничества в освоении конкретных ресурсов.

На практике наиболее часто встречаются соглашения о сотрудничестве в разработке природных ресурсов, в которых оговаривается право договаривающейся стороны, предоставившей технологию, техническую помощь и оборудование для разработки ресурсов, самостоятельного выбора: продления соглашения на встречную поставку добываемых на построенном предприятии сырьевых товаров или прекращения поставок. В соглашении о “разделе продукции” подробно указываются объемы встречных поставок и методы определения и изменения цен поставляемой продукции. Цены в таких соглашениях устанавливаются на базе мировых с более или менее значительной скидкой, которая может составлять часть вознаграждения за вклад, внесенный иностранной фирмой-участником на стадии разведки и разработки ресурсов. Кроме того, в соглашении содержится оговорка о порядке пересмотра цен, причем цены на встречную продукцию могут меняться в зависимости от того, идет ли речь о поставке товаров, получаемых в результате разработки ресурсов до истечения срока договора о производственном сотрудничестве, или о поставке товаров по истечении срока действия такого договора.

6.5.3. Сделки “развитие-импорт”

Сделки “развитие-импорт” - проекты развития для импорта, третья категория компенсационных сделок, основанных на соглашениях о производственном сотрудничестве. Это сотрудничество в области строительства предприятий в основном обрабатывающих отраслей промышленности или поставка комплектного оборудования для таких предприятий на основе долгосрочного кредитования. Осуществление сделок “развитие-импорт” предполагает, что встречные доставки продукции с построенных и введенных в эксплуатацию предприятий должны

покрывать затраты иностранной фирмы-поставщика комплектного оборудования, предоставляемых ею строительных услуг и необходимых кредитов.

Страны, осуществляющие такого рода сделки, настаивают на встречных закупках товаров их традиционного экспорта, не связанных с поставками продукции с построенных предприятий. В таких случаях заключаются двусторонние межправительственные соглашения, где устанавливаются объемы и цены на продукцию, поставляемую в рамках соглашений "развитие-импорт".

Довольно часто пуск в строй импортированных комплектных предприятий приводит к тому, что выпускаемая продукция поставляется на мировой рынок, где она оказывается конкурирующей с продукцией поставщика оборудования. Так, японские фирмы, поставившие в свое время комплектное оборудование для многих текстильных предприятий в странах Юго-Восточной Азии, сейчас все чаще встречаются со случаями острой конкуренции со стороны более дешевой продукции, выпускаемой на этих предприятиях в тех случаях, когда экспортер сам реализует на мировом рынке аналогичную продукцию, получаемую в виде встречных поставок.

В связи с тем, что со временем встречные закупки стали принимать принудительный характер, стало обычным включать в договор о встречной закупке условия о переуступке экспортером третьей стороне обязательств по встречной закупке (когда последняя выражает согласие выступить в качестве покупателя товаров, участвующих в компенсационной сделке). Такая переуступка именуется **цессией** (англ. session), а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке, - **цессионарием**. Экспортер может переуступить свои обязательства частично или полностью, может сам выбрать цессионария. Экспортер заключает с цессионарием **договор о цессии** (англ. session agreement), в котором согласовываются обязательства, принимаемые на себя цессионарием в отношении переуступленной части продукции. Цессионарий в свою очередь заключая индивидуальный договор (или договоры) на закупку товаров с соответствующим покупателем (покупателями), производит приемку товаров и сам использует их или перепродает.

Цессионарий берет на себя обязательство быть связанным соглашением о встречной закупке в отношении переуступленной части обязательств.

Все чаще экспортеры, заинтересованные в сбыте своей собственной продукции, принимают обязательства по встречной закупке таких товаров, не нуждаясь в них, а рассчитывая на их последующую реализацию на внутреннем рынке или на их перепродажу торгово-посредническим фирмам. Этим обусловлено то, что экспортеры зачастую принимают на себя обязательства по встречной закупке товаров, не оговаривая их перечень и объемы. В особенности это касается компенсационных сделок, заключаемых государственными торговыми организациями развивающихся стран, предлагающими в компенсацию за импортируемые машины и оборудование товары их традиционного экспорта.

Рост масштабов международной встречной торговли и регулярности товарных потоков, усиление регулирующих начал на национальном уровне привели к появлению крупных фирм, специализирующихся на осуществлении международных встречных операций.

Обороты по встречным сделкам у таких фирм достигают огромных размеров благодаря созданию ими специальных компьютеризованных банков данных с информацией о наличии товаров, которые могут быть поставлены по встречным обязательствам, об их ценах, потребностях в конкретных товарах у промышленных фирм или у розничных торговцев в различных странах. В результате использования собственных компьютерных систем, а также международных банков данных появился разработанный и эффективно действующий механизм международной встречной торговли, позволяющий вовлекать в международный товарооборот товары традиционного экспорта некоторых стран в обмен на необходимые им машиностроительные изделия, комплектное и другое оборудование.

Важную роль в этом механизме играют различные организационно-правовые и торгово-политические условия, регулирующие встречную торговлю.

Существенное значение приобретают также различные формы содействия развитию международной встречной торговли со стороны правительственных организаций, союзов предпринимателей, специализированных исследовательских и консультационных фирм.

Анализ факторов, влияющих на изменение международной встречной торговли, позволяет с достаточной степенью обоснованности говорить о положительных сдвигах в этой форме международного товарообмена, о его дальнейшем развитии и углублении.

7. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ЧЕРЕЗ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКОЕ ЗВЕНО

7.1. Понятие и виды торгово-посреднических операций

Под **торгово-посредническими операциями** (англ. agency operation) понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителя-экспортера независимым от него **торговым посредником** (англ. commercial agent, trade agent) на основе заключаемого между ними соглашения или отдельного поручения. **Торговое посредничество** (англ. purchasing agency) в экономическом смысле - это довольно широкое понятие. Оно включает значительный круг услуг, в частности, по поиску заграничного контрагента, подготовке и совершению сделки, кредитованию сторон и предоставлению гарантий оплаты товара покупателем, осуществлению транспортно-экспедиторских операций и страхованию товаров при транспортировке, выполнению таможенных формальностей, проведению рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на заграничные рынки, осуществлению технического обслуживания и проведению иных операций.

К **торгово-посредническим фирмам** (англ. trading-agency) относятся фирмы, в юридическом и хозяйственном отношении не зависящие от производителя и потребителя товаров (сбытовые, экспортные и другие дочерние фирмы и филиалы промышленных компаний к этой категории фирм не относятся). Они действуют в целях извлечения прибыли, получаемой в результате разницы между ценами закупки товаров у экспортеров и ценами, по которым эти товары продаются покупателям, или в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки. Торгово-посреднические фирмы занимаются в основном коммерческой деятельностью, хотя наиболее крупные из них иногда выполняют и производственные операции (связанные большей частью с обработкой закупаемых и реализуемых ими товаров), транспортировкой грузов, страхованием, но эти функции подчинены осуществлению торговой деятельности. Такие фирмы имеют, как правило, собственную материально-техническую базу - склады, демонстрационные залы, розничные магазины.

Роль торговых посредников выполняют государственные организации и торговые компании, осуществляющие операции по закупкам и экспорту товаров.

В современных условиях значительно расширяются функции, выполняемые торговыми посредниками, что связано с изменением структуры торгово-посреднического звена. Расширилось предоставление различных видов услуг в комплексе:

- операций по организации сбыта - поиску контрагентов, заключению сделок от имени продавца, предоставлению гарантий оплаты товара покупателем, проведению рекламных кампаний и исследований рынков;
- транспортно-экспедиторских операций, операций по транспортировке и

страхованию грузов;

- финансирование торговых операций;
- технических услуг, послепродажного технического обслуживания;
- сбор и предоставление информации о рынках.

Расширение функций торгово-посреднических фирм осуществляется также путем внедрения их в производственную сферу, т.е. создания дочерних предприятий, в том числе и за границей, по переработке и сборке продукции, куплей-продажей которой они занимаются.

Важной областью деятельности торговых фирм стало участие в международных консорциумах для осуществления крупных строительных проектов. Торговым посредникам - участникам консорциумов предоставляется возможность осуществлять закупочно-сбытовые операции для таких предприятий.

Качественные сдвиги в торгово-посредническом звене характеризуются сосредоточением подавляющей части торгово-посреднических операций в руках небольшого числа крупнейших торговых компаний, которые осуществляют весь комплекс операций:

- куплю-продажу за свой счет;
- финансирование операций (имеют финансовые компании, связи с банками);
- страхование (имеют свои страховые компании);
- транспортировку (имеют свой флот);
- техническое обслуживание (имеют склады запасных частей);
- производство и обработку (имеют предприятия не только по переработке, но и в других отраслях);
- заграничные операции (имеют филиалы за границей);
- подчинение дилерских фирм, которые ориентируют на продажу конкретных товаров.

На долю торговых посредников приходится более половины товаров, участвующих в международном товарообороте. Торговые посредники весьма широко используются во внешней торговле США, Англии, Нидерландов, Скандинавских стран, Японии. В Швеции, Англии, например, через них осуществляется около 50% внешнеторгового оборота.

Использование торговых посредников создает для зарубежных фирм определенные преимущества, что и обуславливает их важную роль в международной торговой практике.

Главное преимущество использования торговых посредников состоит в том, что фирма-экспортер не вкладывает каких-либо значительных средств в организацию сбытовой сети на территории страны импортера, поскольку торгово-посреднические фирмы обычно имеют собственную материально-техническую базу.

Другое преимущество торгово-посреднических фирм - в освобождении экспортера от многих забот, связанных с реализацией товара (доставка в страну импортера, сортировка и упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка).

Важным преимуществом является также использование капитала торгово-посреднических фирм для финансирования сделок как на основе краткосрочного, так и среднесрочного кредитования. Здесь большое значение имеют устойчивые деловые связи торгово-посреднических фирм с банками, транспортно-экспедиторскими и страховыми компаниями.

И наконец, рынки некоторых товаров целиком монополизированы торговыми посредниками (например, брокерами в Англии) и недоступны для установления прямых контактов с потребителями. В этом случае использование торгово-посреднического звена вызывается необходимостью.

Сбыт через торгово-посреднические фирмы имеет и определенные недостатки. Так как экспортер лишается непосредственных контактов с рынками сбыта и целиком зависит от добросовестности и активности торгового посредника, то к его выбору

относятся очень серьезно.

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером и торговым посредником, а также от функций, выполняемых торговым посредником, можно выделить несколько видов торгово-посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, агентские и брокерские операции.

7.1.1. Операции по перепродаже

Операции по перепродаже (*англ. resale operation*) осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Это означает, что торговый посредник сам выступает стороной договора как с экспортером (здесь и далее имеется в виду экспортер-производитель), так и с конечным покупателем, и становится собственником товара после его оплаты.

Различают два вида операций по перепродаже.

К первому виду относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, приобретающий товары на основе договора купли-продажи. Он становится собственником товаров и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене. Отношения между экспортером и такого рода посредником прекращаются после выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи.

Ко второму виду относятся операции, в которых экспортер предоставляет торговому посреднику, именуемому торговцем по договору, право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока на основе договора о предоставлении права на продажу. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношение сторон по реализации товаров на определенной территории. Для его исполнения стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливаются количество и качество поставляемого товара, цена, условия поставки, способ платежа и форма расчета, сроки платежа, условия гарантии качества, порядок предоставления рекламаций.

Сделки купли-продажи между торговцем по договору и покупателем заключаются в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу между экспортером и торговцем по договору.

Торговца по договору называют в разных странах по-разному. Например, в США и Англии его именуют дистрибьютор (*англ. distributor*), в Германии - торговец по договору (*нем. Vertragshandler*), или торговец за свой счет (*нем. Eigenhandler*), в Бельгии и Греции - концессионер (*англ. concessionaire*).

Посредничество торговца по договору состоит в содействии продвижению товара от экспортера к конечному потребителю на определенной территории, при необходимости оно включает организацию технического обслуживания проданных товаров, обеспечение покупателей запасными частями и др. При этом торговец должен соблюдать интересы экспортера и при продаже придерживаться определенных установленных договором условий.

В обязанности торговца по договору, находящегося в стране производителя, может входить получение заказов от иностранных покупателей и размещение их у производителя от своего имени и за свой счет (он сам выступает как покупатель по заказу иностранного контрагента). Если это предусмотрено специальным соглашением, в обязанности торговца по договору, находящегося в стране-импортере, могут входить организация склада и поставка товаров конечному потребителю со склада, а также осуществление рекламы, демонстрация образцов товаров на складе и др.

Торговец по договору выступает в этих операциях постоянным звеном в организации сбыта экспортером. Поэтому он обязан постоянно соблюдать интересы экспортера и действовать в пределах полномочий согласно договору о предоставлении права на продажу.

7.1.2. Комиссионные операции

Комиссионная операция (англ. business on a consignment basis, business on sale or return) состоит в совершении одной стороной, именуемой **комиссионером** (англ. agent, commission agent, mercantile agent), по поручению другой стороны, именуемой **комитентом** (англ. client, customer, principal), сделки от своего имени, но за счет комитента.

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются договором комиссии или комиссионным договором (англ. commission contract, commission agreement). В соответствии с ним комиссионер не покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже товаров за счет комитента. Это означает, что комитент остается собственником товара до его передачи в распоряжение конечного покупателя.

Вместе с тем продаваемый товар комитента может быть передан во владение комиссионера, который при этом не становится его собственником. Находящиеся в распоряжении комиссионера товары, присланные ему комитентом для продажи (равно, как и товары, купленные комиссионером для комитента), признаются собственностью комитента. Риск случайной гибели и случайного повреждения таких товаров при отсутствии иной договоренности сторон лежит на комитенте. Комиссионер, однако, обязан принимать все меры к обеспечению сохранности вверенных ему товаров и отвечать за их утрату или повреждение, если это произойдет по его вине.

Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени и сам получает от них платеж за поставленные товары. Таким образом, комиссионер является посредником только с точки зрения комитента. Для третьего лица (покупателя), с которым он по поручению комитента заключает сделку, комиссионер является стороной договора купли-продажи.

В **договоре комиссии** устанавливается порядок определения цены, по которой комиссионер продает товары комитента. Обычно она определяется относительно каждой партии товара и может быть установлена как минимальная цена (с предоставлением комиссионеру права определять окончательную продажную цену) или как максимальная. В договоре обычно обуславливается, чтобы завышение цен не послужило причиной снижения конкурентоспособности товара.

Комиссионер за свое посредничество получает от комитента комиссионное вознаграждение, обозначенное в договоре. Это может быть определенный процент от суммы сделки (в среднем до 10%) или разница между ценой, назначенной комитентом, и реализационной ценой комиссионера.

Комиссионер не отвечает перед комитентом за исполнение договора купли-продажи третьим лицом. Однако иногда в комиссионный договор включается условие о ручательстве комиссионера за исполнение сделки третьим лицом, с которым им заключен договор за счет комитента. В силу этого условия комиссионер за дополнительное вознаграждение обязуется гарантировать комитента от любых убытков, которые комитент может понести вследствие неуплаты покупной цены покупателем в случае его неплатежеспособности. Такое условие называется **делькредере** (англ. del credere), а исполнитель этой услуги - **агент делькредере** (англ. del credere agent).

При выполнении поручения комиссионер должен придерживаться условий, предписанных ему комитентом. Полученный от покупателя платеж за вычетом причитающегося ему комиссионного вознаграждения и расходов, сделанных сверх предусмотренных договором комиссии (с согласия комитента), комиссионер обязан в течение определенного в договоре количества дней перевести на счет комитента. Платеж считается произведенным после того, как комитент подтвердит его получение и правильность. В договоре комиссии обусловлены также и обязанности комиссионера, которые зависят от характера совершаемых им операций.

Комиссионные поручения иностранных покупателей могут принимать форму так называемых индентов. **Индент** (англ. indent)- это разовое комиссионное поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку определенной партии товара. Этот заказ комиссионер передает производителю своей страны. Если индент точно устанавливает, у какого производителя должна быть куплена данная партия товара, и если сведения о заказываемом товаре указаны точно (сорт, цвет или образец), он называется закрытым. Индент, предоставляющий комиссионеру право выбора производителя и не содержащий точных сведений о заказываемом товаре, называется открытым. Один и тот же индент может охватывать несколько партий различных товаров, заказываемых у различных предпринимателей и собираемых в одну отправку.

Разновидностью комиссионных операций являются **операции консигнации** (англ. consignment operation, consignment business, business on a consignment basis). Они состоят в поручении одной стороной, именуемой **консигнантом** (англ. consignor), другой стороне, именуемой **консигнатором** (англ. consignator), продажи товара со склада от своего имени и за счет консигнанта. Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Под **договором консигнации** (англ. contract of consignment) понимают такой договор, в соответствии с которым одна сторона (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны (консигнанта) в течение определенного времени (срока действия консигнации) за обусловленное вознаграждение продавать от своего имени и за счет консигнанта поставленные на склад в стране консигнатора товары. Эти товары остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

Консигнационная форма продажи используется при слабо освоенном рынке или же при поставках новых товаров, мало известных местным покупателям. На консигнацию поставляются также изделия массового серийного производства, в устойчивом и быстром сбыте которых экспортер не уверен.

Продажа товаров со склада, находящегося в стране сбыта, значительно облегчает освоение новых рынков, поскольку иностранные покупатели получают возможность ознакомиться с интересующими их изделиями не только по каталогам, проспектам, прейскурантам и спецификациям, но и осмотрев их, а иногда и проверив в работе.

7.1.3. Агентские операции

Агентские операции (англ. agent's operations) в торговле состоят в поручении одной стороной, именуемой **принципалом** (англ. principal), не зависимой от нее другой стороне, именуемой **торговым агентом** (англ. sales agent) или **коммерческим агентом** (англ. commercial agent), совершения фактических и юридических действий, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого **агентским соглашением** (англ. agency agreement).

В большинстве случаев агент является юридическим лицом, зарегистрированным в торговом реестре. Хотя агент и обязан действовать в пределах своих полномочий, определенных в агентском соглашении, его действия не подлежат прямому контролю со стороны принципала, он не состоит с ним в трудовых отношениях и может осуществлять свою деятельность самостоятельно за определенное вознаграждение.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, совершающих сделки от своего имени и за свой счет, а также от комиссионера, который хотя и выступает перед третьими лицами от своего имени, но совершает сделки за счет комитента. Агент лишь

способствует совершению сделки купли-продажи, но сам в ней (в качестве стороны контракта) не участвует и не покупает за свой счет товары. Он действует лишь как представитель принципала в рамках ответственности, возложенной на него агентским соглашением. В этом и есть отличительная особенность агентского соглашения от договора о предоставлении права на продажу. Термин «агентское соглашение» имеет свое правовое содержание и применять его можно только к определенному рода соглашениям. Необоснованное использование этого термина может дать повод для применения положений об агентском договоре к соглашениям, которые агентскими не являются (в частности, к договору о предоставлении права на продажу), что, в свою очередь, может привести к серьезным недоразумениям.

Правовое регулирование агентских операций в отдельных странах имеет существенные различия. В некоторых странах континентальной Европы, Скандинавии, Японии, а также и других странах имеются специальные нормы, регулирующие правоотношения с агентами. Они содержатся либо в гражданских и торговых кодексах, либо в законах о торговых агентах и применяются в том случае, когда участники договора не приняли другие условия.

В странах, законодательство которых не содержит специальных норм о торговых агентах, к отношениям между агентом и принципалом применяются общие положения закона о договоре поручения или о договоре торгового представительства.

Законодательства Англии, США и ряда других стран, использующих нормы английского права о представительстве, также не содержат специальных норм о торговых агентах, и правоотношения с торговыми агентами полностью определяются торговыми обычаями и судебной практикой. Права и обязанности сторон здесь устанавливаются условиями агентского договора.

Принципиальной разницы в определении агентов в различных странах нет, хотя в каждой из них имеются собственные понятия и используется своя терминология в названии сторон. Например, в Англии и государствах, придерживающихся норм английского права, стороны в агентском соглашении называются агент и принципал; в Германии, Австрии, Бельгии, Финляндии, Японии - торговый представитель и предприниматель; во Франции - представитель и предприниматель; в Скандинавских странах - агент и предприниматель; в Аргентине и Бразилии - поверенный и доверитель.

В англо-американской системе права под агентом понимается физическое или юридическое лицо, имеющее право представлять другое лицо или совершать торговые операции от имени последнего с определенным кругом товаров и на определенной территории. Агент ведет переговоры от имени своего принципала, но сам в качестве самостоятельной стороны в договоре не выступает. В Англии и США термин «агент» часто употребляется в широком смысле, охватывающем все виды представительства и посредничества, в том числе и договор комиссии, и в более узком смысле, по которому агентом является лицо, уполномоченное на заключение сделок и на совершение других действий от имени представляемого и за счет его или на посредничество между сторонами при заключении сделок.

Законодательство Германии понимает под торговым представителем того, кто в качестве самостоятельного предпринимателя имеет постоянные полномочия оказывать посредничество по заключению сделок для другого предпринимателя или совершать сделки от его имени.

Право Дании, Швеции, Норвегии и Исландии понимает под агентом лицо, уполномоченное другим лицом совершать для него юридические действия или представлять его при заключении договоров с третьими лицами.

Итальянское право проводит различия между агентом (адженция) и представителем (репрезентанца): агент только сводит стороны для заключения договора, а представитель самостоятельно подписывает его от имени предпринимателя.

Согласно законодательству Японии торговым представителем называется лицо,

которое, не являясь служащим, совершает действия от имени предпринимателя или осуществляет для него посредничество по торговым сделкам, являющимся обычными для сферы деятельности предпринимателя. Торговый представитель не имеет права без согласия предпринимателя заключать за свой счет или за счет третьего лица сделки, относящиеся к данной отрасли торговли.

Директива № 86/635 о координации законодательства государств – членов ЕС по вопросу о независимых торговых агентах, действующая с 1 января 1990 г., определяет торгового агента как лицо, на которое в качестве независимого посредника возлагается постоянная обязанность либо проводить переговоры по купле-продаже товаров для другого лица, именуемого комитентом, или проводить переговоры и заключать сделки от имени и за счет комитента.

7.1.4. Брокерские операции

Брокерские операции (*англ.* brokerage) состоят в установлении через посредника – **брокера** (*англ.* broker) контакта между продавцом и покупателем, а также между страховщиком и страхователем, между судовладельцем и фрахтователем. Независимо от того, какой конкретной деятельностью брокер занимается или кого представляет, он всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле, совершая только фактические действия. Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения сторон, берущих на себя обязательства по сделке, заключенной при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий. В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве, качестве, цене товара.

По первому требованию клиента брокер обязан представлять ему отчет о всех операциях, проведенных от имени клиента. Если заключению сделки предшествуют длительные переговоры в связи с уторговыванием условий, брокер должен получать полномочия на каждой очередной стадии.

Брокеру могут быть поручены также контроль за исполнением заключенного при его посредничестве контракта и предъявление рекламаций. За дополнительное вознаграждение брокер может взять на себя делькредере. По поручению своих клиентов брокер может взять на себя также подбор партии товаров определенного ассортимента, информацию о состоянии рынка и др.

За свои услуги брокер получает обусловленное, устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение (*англ.* broker's commission, brokerage, brokers charges). Размер вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25% до 2-3%.

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать от другой стороны комиссию или вознаграждение, за исключением тех случаев, когда на это имеется соглашение клиента. Иногда в качестве посредника выступают два брокера: один - по поручению покупателя, другой - продавца.

Брокеры специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного-двух определенных видов товаров. Как правило, это биржевые или аукционные товары.

7.2. Организационные формы торгово-посреднических операций

В зависимости от характера совершаемых операций различают следующие виды торгово-посреднических фирм: торговые, комиссионные, агентские, брокерские, факторы.

7.2.1. Торговые фирмы

Торговые фирмы (англ. business firm, trade firm, commercial firm) осуществляют операции за свой счет и от своего имени, работая в основном с постоянными поставщиками и поддерживая с ними длительные отношения.

Они подразделяются на торговые дома, экспортные, импортные, оптовые, розничные фирмы, фирмы-дистрибьюторы, фирмы-стокисты.

Торговые дома (англ. merchant houses, trading merchants) закупают товары у производителей или оптовиков своей страны и перепродают их за границей; приобретают иностранные товары за рубежом и перепродают их местным оптовикам или розничным торговцам, а также промышленным потребителям. Торговые дома осуществляют в основном операции за свой счет. Они также выполняют и отдельные комиссионные поручения. Торговые дома могут работать по широкой номенклатуре товаров или специализироваться на одном из них или группе товаров. Они предоставляют услуги отечественным производителям-экспортерам и заграничным покупателям.

Экспортные фирмы (англ. export firms) - это торговые предприятия, которые закупают за свой счет товары на внутреннем рынке и затем перепродают их от своего имени за границей. В отдельных случаях они выполняют и комиссионные поручения, выступая при этом в качестве комиссионеров зарубежных фирм, а не предприятий своей страны.

В зависимости от выполняемых функций и номенклатуры товаров экспортные фирмы подразделяются на специализированные, универсальные и фирмы, заготавливающие сельскохозяйственные товары развивающихся стран.

Специализированные экспортные фирмы торгуют каким-либо одним товаром или товарами, сходными по номенклатуре (к специализированным условно относят фирмы, у которых на сделки по какой-либо одной группе товаров приходится свыше 50% продаж). Находясь в непосредственной близости к центрам расположения соответствующей отрасли промышленности, они имеют возможность приобретать товары у нескольких предприятий одного района и вывозят их за границу. Такие фирмы сбывают преимущественно товары легкой промышленности (текстиль, галантерею, кожаные изделия, детские игрушки и т.п.). Важную роль играют специализированные экспортные фирмы также в сбыте продукции лесобумажной промышленности. Они покупают ее, как правило, у небольших лесобумажных предприятий и организуют продажу и отгрузку на экспорт. Эти фирмы имеют в портах собственные механизированные причалы и занимаются экспортом сразу нескольких видов лесобумажных товаров. Многие из них производят сушку и сортировку пиломатериалов, причем после доработки ставят на них свою маркировку. Вот почему такие фирмы иногда называют **экспортером с причала** (англ. quay exporter).

Универсальные экспортные фирмы торгуют широким ассортиментом массовых потребительских товаров и вывозят продукцию нескольких отраслей. Они закупают товары у многих предприятий, не ограничиваясь даже одним районом, и продают их в несколько стран. Иногда эти фирмы сосредоточивают свое внимание лишь на одной-двух странах. Теснее всего они связаны со своими заграничными покупателями и стараются наиболее полно удовлетворять их интересы. Сделки с иностранными фирмами они заключают по имеющимся у них образцам товаров, которые затем приобретают у соответствующих промышленных предприятий своей страны.

Фирмы, экспортирующие сельскохозяйственные товары, заготавливают хлопок, шерсть, чай, каучук, кофе, шелк, индиго и другую продукцию. Для этого они прибегают к посредникам-заготовителям, связывают их с производителями: фермерами, мелкими плантаторами. В руках посредников-заготовителей сосредоточена значительная товарозаготовительная сеть: от скупщиков, приобретающих товары непосредственно у отдельных производителей на местных базах, до торговцев-

упаковщиков, перепродающих продукцию экспортным фирмам.

Импортные фирмы (англ. import merchants) закупают за свой счет за границей товары и затем продают их на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам. Эти фирмы имеют на складах товарные запасы и по требованию производят немедленные поставки на внутренний рынок.

В промышленно развитых странах преобладают импортные фирмы, специализирующиеся на закупках и реализации ограниченного числа однотипных сырьевых и продовольственных товаров. Такие фирмы, как правило, занимаются не только импортом, но и сортировкой, расфасовкой, упаковкой, составлением ассортимента, требуемого внутренним рынком. Это относится прежде всего к таким товарам, как кофе, чай, табак, сахар, текстильное сырье, пряности. Наличие определенного опыта в совершении указанных операций является одним из важнейших факторов конкурентоспособности этих фирм.

Импортные фирмы покупают товары непосредственно у иностранных экспортеров на товарных биржах и аукционах или через постоянные закупочные конторы, открываемые импортными фирмами за границей.

Все большее значение приобретают импортные фирмы в торговле машинами и оборудованием. Это обусловлено тем, что они берут на себя послепродажное техническое обслуживание. Импортёры оборудования имеют хорошую техническую базу, обладают штатом высококвалифицированных специалистов и располагают устойчивыми деловыми связями с местными потребителями.

У них широкая сеть дилеров - мелких торговцев, реализующих машины и оборудование непосредственно потребителям и осуществляющих послепродажное техническое обслуживание. Как правило, между производителями машин и оборудованием и импортными фирмами складываются длительные деловые отношения.

Оптовые фирмы (англ. wholesaler, wholesale merchants) выступают в качестве посредников между промышленными или заготовительными предприятиями и розничными торговыми фирмами. Они закупают за свой счет товары за границей крупными партиями и реализуют их на местном рынке отдельным потребителям мелкими партиями, получая при этом прибыль за счет разницы в цене.

Провести грань между оптовой и импортной фирмами довольно трудно. Основное различие состоит в том, что импортная фирма занимается преимущественно закупкой товаров непосредственно у экспортеров, тогда как оптовая - закупает не только импортные, но и товары отечественного производства и продвигает их через собственную сеть значительно дальше, чем импортная фирма. Чаще всего оптовые фирмы приобретают иностранные товары на рынках соседних стран.

Оптовые фирмы-импортёры часто выполняют функции не только оптового, но и розничного продавца, иногда сочетая это с производством какой-либо продукции или с функциями экспортера без четко выраженной специализации.

Розничные фирмы (англ. retailers) часто сами осуществляют операции по импорту и экспорту товаров, не прибегая к услугам импортных или оптовых фирм. Крупные розничные фирмы имеют широкую сеть своих филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за границей. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и граждан, проживающих за пределами своей страны.

Дистрибьюторы (англ. distributors) - это фирмы, осуществляющие в основном импортные операции и выступающие как торговцы по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу. Они имеют исключительное право на закупку и продажу установленных товаров или услуг на определенных рынках. Дистрибьютор, находясь в стране экспортера, покупает и продает товары от своего имени и за свой счет.

Стокисты (англ. stockists) - это фирмы в стране импортёра, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном

складе. Договор заключается в дополнение к основному договору о предоставлении права на продажу, агентскому договору или договору комиссии. Функция стокиста иногда является одной из дополнительных функций оптовой фирмы. Стокисты, как правило, имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счет и от своего имени.

7.2.2. Комиссионные фирмы

Комиссионные фирмы (англ. commission houses) выполняют разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитента. В зависимости от вида совершаемых операций и характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Комиссионные экспортные фирмы (англ. export commission houses) могут выступать представителем продавца или покупателя. Представитель продавца (англ. selling merchant) выполняет поручения отечественного производителя-экспортера по продаже его товаров на зарубежном рынке и получает от него комиссионное вознаграждение. При этом фирма берет на себя также ответственность за своевременность поставки товара покупателю, транспортировку, финансирование и документальное оформление сделки, выполнение всех формальностей в стране покупателя и в ряде случаев осуществляет гарантийное техническое обслуживание. По поручению комитента она также может организовать хранение товаров в своей стране или за границей.

Представитель покупателя (англ. buying indent house) выполняет поручение иностранного покупателя по закупке товаров на рынке своей страны. В этом случае комиссионная фирма размещает заказы (инденты) иностранным импортерам у производителей своей страны. В обязанности представителя входят также транспортировка и страхование грузов, подписание контракта и осуществление расчетов от имени покупателя. Комиссионное вознаграждение выплачивается такому представителю покупателем. Закупку товаров представитель покупателя производит, как правило, против твердых заказов покупателя (закрытый индент), но иногда он делает предложения постоянному клиенту и по своей инициативе. Однако он никогда не берет риска неплаты со стороны покупателя на свой счет.

Наиболее важными среди комиссионных экспортных фирм - представителей покупателя являются конфирмационные дома (англ. confirming houses). Для них характерно принятие на себя риска по кредитам, которые они от лица производителя-экспортера предоставляют покупателям. Конфирмационные дома обычно принимают на себя риск на полную стоимость поставки и всю сумму экспортных кредитов и не требуют от покупателей доказательств их кредитоспособности (хотя косвенным путем убеждаются в прочном положении покупателя). Они обеспечивают также фрахтование, страхование и кредитуют импортера по его требованию, осуществляя платежи наличными против поставленных экспортером товаров.

Комиссионные импортные фирмы (англ. import commission houses) выступают представителями покупателей своей страны. Они размещают заказы у иностранных производителей от своего имени за счет отечественных комитентов. Помимо этого, они могут оказывать своим комитентам различные услуги, в том числе составлять обзоры конъюнктуры товарных рынков, следить за отгрузками товаров. Крупные комиссионные фирмы имеют за границей своих представителей, поддерживающих непосредственный контакт с поставщиками и информирующих главные конторы о всех изменениях на рынке. Иногда импортная комиссионная фирма получает от иностранных производителей товары на консигнацию. В особенности это касается машин и оборудования.

7.2.3. Агентские фирмы

Агентская фирма (*англ.* agents firm, agency firm, agency company) выступает от имени и за счет принципала. В зависимости от условий договора фирма сама может заключать сделки от ее имени и за ее счет, а может выступать только посредником при заключении сделок. Агентская фирма открывает представительство на длительный срок, выполняет представительские функции и поддерживает тесный контакт с принципалом. Юридически она всегда сохраняет полную независимость.

По местоположению агентские фирмы подразделяются на агентов в стране принципала (экспортный агент, агент-резидент) и агентов в иностранном государстве (заграничный сбытовой агент, заграничный закупочный агент).

Экспортным агентом (*англ.* export agent, manufactures export agent) называется торговая фирма, выступающая по поручению одной или нескольких промышленных фирм своей страны на основе заключаемого между ними агентского договора. Агентская фирма принимает от промышленных фирм коллекции образцов, каталоги, прейскуранты, на основе которых она подыскивает покупателей. Крупные экспортные агентские фирмы для получения иностранных заказов используют собственный заграничный аппарат в виде отделений и агентств по сбыту. Все транспортные расходы, понесенные агентской фирмой, возмещаются промышленным предприятием.

Импортный агент (*англ.* import agent) или **агент-резидент** (*англ.* resident agent), находящийся в стране принципала, - это фирма, осуществляющая импортные операции за его счет. Некоторые агентские фирмы помимо агентских услуг предоставляют также услуги по хранению товаров иностранных поставщиков на имеющихся у них складах в ожидании поступления заказов и осуществляют определенную работу по продвижению товаров на рынке, в частности рекламу.

Заграничный сбытовой агент (*англ.* sales agent) - это фирма, которой предоставлено право компанией другой страны действовать от ее имени и за ее счет на определенной территории иностранного государства по установленной номенклатуре товаров. Заграничные сбытовые агенты берут на себя широкий круг обязанностей по организации сбыта товаров принципала на рынке и осуществлению технического и гарантийного обслуживания. Нередко сбытовые агенты создают у себя демонстрационные залы или площадки, организуют рекламу, создают склады и т.д.

Крупные агентские фирмы располагают широкой сетью собственных отделений, филиалов и контор на территории своей страны. Если сеть филиалов и контор фирмы-агента недостаточна для охвата всех экономически важных районов, ей предоставляется право назначения субагентов.

Иностранная закупочная агентская фирма (*англ.* buying agent) выполняет операции по закупке товаров за границей для своих принципалов. К ее услугам обычно прибегают те импортеры, которые не имеют за границей собственных филиалов и не посылают туда своих представителей.

7.2.4. Представитель фирмы

Представитель фирмы (*англ.* firms representative) - это лицо или компания, назначенная экспортером для подбора агентов, дистрибьюторов и стокистов экспортирующей компании на определенных рынках и наблюдения за их деятельностью. Представитель фирмы в торговых переговорах не участвует и сделки не заключает. Он не является служащим экспортирующей компании и поэтому получает не заработную плату, а комиссионное вознаграждение или ему устанавливается определенный фиксированный гонорар и в дополнение к нему выплачиваются комиссионные.

Представитель фирмы может быть резидентом в иностранном государстве или осуществлять свою деятельность путем регулярных поездок за границу.

7.2.5. Брокерские фирмы

Брокерские фирмы (англ. brokers) - это особый вид посреднических фирм, в обязанности которых входит функция свести контрагентов. По законам некоторых стран брокеры сами не могут выступать покупателями или продавцами товаров, которые им поручено продать или купить.

Институт брокеров получил наибольшее развитие в Англии, где они выступают в роли неизбежных посредников в торговле биржевыми товарами. Английские брокерские фирмы представляют собой крупные компании, располагающие значительными финансовыми средствами. Многие из них помимо контор на территории Англии имеют сеть дочерних обществ и отделений за границей.

Импорт через посредство брокерских фирм создает для стран, вступающих в сделку, известные преимущества. Специалисты этих фирм обладают, как правило, высокой квалификацией, хорошо знают товар и состояние рынка, в достаточной степени осведомлены о запросах покупателей и возможностях поставщиков. Брокерские фирмы поддерживают регулярные и прочные связи с крупными банками, что позволяет им в ряде случаев финансировать сделки и выдавать поручительства за кредитоспособность покупателей (делькредере). Они являются источником квалифицированной информации о рынках, величине и характере спроса, ценах на биржевые товары.

7.2.6. Факторы

Факторы (англ. factors) – торговые посредники, выполняющие широкий круг посреднических обязанностей от имени экспортера. Они не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции (предоставление делькредере, оплата аванса производителю, выдача кредитов покупателям), производят страхование экспортных кредитов, инкассацию платежей в стране сбыта, а также содействуют подбору зарубежных агентов. Их многочисленные конторы, расположенные в странах сбыта, берут на себя операции по приемке товаров в портах назначения. Наибольшее распространение факторы получили в торговле текстильными товарами, кожей, лесом. Они используются, как правило, мелкими и средними промышленными предприятиями для продвижения товаров на рынки США и других стран западного полушария.

Обычно фирма не жалеет ни времени ни средств на компетентных торговых посредников, пользуясь услугами государственных органов и организаций, предоставляющих информацию о зарубежных агентах, крупных банках, экспортных ассоциациях и др. От правильного выбора торгового посредника на новом рынке или при сбыте новых изделий во многом зависит успех фирмы в продвижении товаров. При неудачно выбранном торговом посреднике можно не только не укрепиться на рынке, но и потерять возможность проникновения на него в дальнейшем.

8. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА КОММЕРЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ БИРЖАХ, АУКЦИОНАХ, ТОРГАХ

8.1. Международные товарные биржи

8.1.1. Биржевая торговля и ее центры

Международные товарные биржи (англ. exchange, commodity exchange) – это особый вид постоянно действующего рынка, на котором совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые. На бирже товар обычно отсутствует. Он продается и покупается без предъявления и осмотра, согласно установленным стандартам и образцам. Заключение сделок происходит на основе типовых биржевых контрактов, жестко регламентирующих качество и сроки поставки. На бирже продается и покупается не определенная партия товара, а биржевые контракты, содержащие установленное биржей количество товара определенного сорта, типа, марки. Продавец на бирже передает покупателю не товар, а документ, подтверждающий право собственности на товар. Таким документом является **складское свидетельство** (англ. warehouse certificate, warehouse receipt, сокр. WR, warehouse warrant, сокр. WW) или **варрант** (англ. warrant, сокр. War.war.), удостоверяющее сдачу продавцом товара на биржевой склад. Против такого документа покупатель может получить товар с биржевого склада.

Оборот международных товарных бирж по всем видам операций оценивается в 3,5-4 триллиона долларов США ежегодно. Объектами международной торговли выступают в настоящее время примерно 70 наименований товаров, на долю которых приходится около 30% международного товарооборота.

Подавляющая часть международного биржевого оборота приходится на фьючерсные сделки, по которым не предусматривается поставка реального товара. Объем биржевого оборота по фьючерсным сделкам составляет 1,5 триллиона долларов США в год, что соответствует 60-70% мирового оборота. Общее число фьючерсных рынков достигает 150, в том числе 110 по сельскохозяйственным товарам и 40 по промышленному сырью и полуфабрикатам. Международный биржевой оборот этих двух групп товаров делится примерно поровну.

Важнейшие центры международной биржевой торговли сосредоточены в США и Англии. В последние годы существенно возросла роль бирж Японии. На долю трех вышеперечисленных стран приходится около 98% международного биржевого оборота.

Крупнейшими биржами в США являются “Чикагская биржа министерства торговли” (46% объема сделок в США), “Чикагская торговая биржа” (около 30%), “Нью-Йоркская товарная биржа” (25%), “Нью-Йоркская биржа хлопка”, “Нью-Йоркская торговая биржа”, “Нью-Йоркская биржа кофе, сахара и какао”.

Наиболее крупными биржами в Англии являются “Лондонская фьючерсная и опционная биржа – ФОКС” (бывшая “Лондонская товарная биржа” – 75% биржевой торговли Англии), “Лондонская биржа металлов”, “Лондонская международная нефтяная биржа”.

В Японии крупнейшей биржей является “Токийская товарная биржа”.

Номенклатура товаров, обращающихся на международных товарных биржах, зависит от того, является биржа универсальной (общего типа) или специализированной, т.е. имеющей потоварную специализацию или специализацию по группам товаров, например: Нью-Йоркская биржа кофе, сахара и какао; Лондонская биржа металлов и т.д.

8.1.2. Виды и цели биржевых сделок

На бирже заключаются два основных вида сделок: сделки на реальный товар и срочные (фьючерсные) сделки.

Сделки на реальный товар (англ. physical transactions, actual transactions) завершаются действительной передачей товара от продавца к покупателю, т.е. сдачей-приемкой реального товара на одном из биржевых складов. Это означает, что продавец, продавший на бирже товар, обязан иметь этот товар в наличии и фактически поставить его в обусловленный в контракте срок. Сделки на реальный товар в зависимости от срока поставки делятся на **сделки с немедленной поставкой** (англ. spot transaction, contract on prompt delivery terms) и **сделки с поставкой в будущем** (англ. contract for forward delivery, forward transaction).

Сделки с немедленной поставкой называются **сделками на наличный товар** (англ. spot transaction, contract on prompt delivery terms). Товар, продаваемый на бирже как наличный, т.е. находящийся на одном из складов биржи, передается покупателю немедленно после заключения сделки (под термином “немедленно” понимается срок от 1 дня до 15 дней в зависимости от правил биржи).

Сделки на товар с поставкой в будущем обычно называются **сделками на срок** (англ. forward transactions). Они предусматривают поставку продавцом реального товара по цене, зафиксированной в контракте в момент его заключения, в срок, обусловленный в контракте. Длительность этого срока устанавливается биржей. Например, на Лондонской бирже металлов установлен срок последующей поставки (англ. subsequent delivery) для всех металлов - три месяца, и только для серебра - семь месяцев.

Продавец реального товара поставляет товар на один из складов, утвержденных комитетом биржи, к сроку, обусловленному в контракте. При поступлении товара на склад биржа или уполномоченная ею экспедиторская фирма выдает продавцу складское или сохранное свидетельство - warrant являющееся товарораспорядительным документом, против которого совершаются сделки на бирже и производятся расчеты. Продавец хранит warrant в своем банке и при наступлении срока поставки обязан предоставить его покупателю, оплатив стоимость хранения товара на складе и стоимость его страхования. Покупатель получает warrants против чека в пользу продавца.

К сделкам с последующей поставкой относятся также **сделки на товар, находящийся в пути**, и **сделки на товар с последующим прибытием**. Контракты на каждую отдельную партию сделки с последующим прибытием могут перепродаваться до момента окончательной поставки товара.

Срочные сделки (англ. terminal transactions, future transactions, futures deals) или **фьючерсные сделки** (англ. futures business, futures deals, trading in futures) в отличие от сделок на реальный товар не предусматривают обязательства сторон поставить или принять реальный товар в срок, обусловленный в контракте, а предполагают куплю и продажу прав на товар, так называемые **бумажные сделки** (англ. paper transactions). Фьючерсный контракт не может быть просто аннулирован или, по биржевой терминологии, ликвидирован. Заключенный контракт может быть ликвидирован путем заключения противоположной сделки на равное количество товара или поставкой обусловленного товара в срок, предусмотренный в контракте. При срочных сделках покупатель не рассчитывает получить покупаемые им ценности, а продавец - передать продаваемые им ценности. Результатом таких сделок является не передача реального товара, а уплата или получение разницы между ценой контракта в день его заключения и ценой в день исполнения. Например: продавец продал в январе на бирже партию меди по цене 960 ф.ст. за 1 т с поставкой в марте. Если к сроку поставки цена на бирже на медь повысится до 965 ф.ст. за 1 т, он окажется проигравшей стороной, а покупатель, наоборот, выигравшей. Продавец как проигравшая сторона должен уплатить разницу в 5 ф.ст., путем заключения так

называемой **обратной (офсетной) сделки** (англ. offset), т.е. сделки на покупку такой же партии товара по цене 965 ф.ст. за 1 т или, по биржевой терминологии, ликвидировать контракт. Покупатель, в свою очередь, заключает в марте офсетную сделку, т.е. сделку на продажу такой же партии товара по цене 965 ф.ст. за 1 т и таким образом выигрывает 5 ф.ст. за 1 т. При сделках на срок одна сторона всегда выигрывает, другая - проигрывает.

В целях максимального ускорения заключения срочных сделок и облегчения ликвидации контрактов, а также упрощения расчетов по ним, биржами были разработаны полностью стандартизированные формы фьючерсных контрактов. Каждый фьючерсный контракт содержит установленное правилами биржи количество товара. Например, по сахару - 50 т, каучуку, меди, свинцу и цинку - 25 т, какао-бобам - 10 т, кофе - 5 т и т.д. Отклонение фактического веса от контрактного не должно превышать 3%. Фьючерсные сделки заключаются на определенное количество контрактов, а не на количество товара. Количество товара определяется числом заключенных контрактов.

Заключая сделки на бирже, их участники могут преследовать следующие цели:

- покупку и продажу реального товара;
- осуществление спекулятивных операций;
- осуществление хеджирования (страхование от возможного изменения цен).

Покупка и продажа реального товара - эти сделки совершаются производителями с целью реализации производимых ими товаров, потребителями - с целью обеспечения себя необходимыми товарами (в основном сырьем для дальнейшей переработки); торговцами - с целью дальнейшей перепродажи товаров конечным потребителям.

Эти сделки осуществляются как на наличный товар, так и на срок. Например, продавцы заключают сделки на продажу товара на срок, не имея его в наличии, с целью обеспечить в дальнейшем его регулярный сбыт по мере производства. Покупатели, в основном перерабатывающие фирмы, производят закупку на бирже товаров на срок для обеспечения бесперебойной работы своих предприятий.

Спекулятивные операции (англ. speculative operations) совершаются на бирже с целью получения прибыли от купли-продажи биржевых контрактов, которая может возникать в результате разницы между ценой биржевого контракта в день его заключения и ценой в день его исполнения при благоприятном для одной из сторон (продавца или покупателя) изменении цены.

Простейшим способом спекулятивной биржевой игры является игра на повышении или понижении цен, когда биржевые контракты покупаются с целью их продажи в дальнейшем по более высокой цене или продаются в расчете на последующее снижение цен. Такие операции проводятся как с реальным товаром, так и с фьючерсными контрактами, но при спекулятивных операциях с фьючерсными контрактами между продавцом и покупателем не производится непосредственно никаких расчетов. Как уже говорилось, для каждого из них противоположной стороной сделки является расчетная палата биржи. Она выплачивает выигравшей стороне и соответственно получает от проигравшей стороны разницу между стоимостью контракта в день его заключения и стоимостью контракта к моменту исполнения. Фьючерсная сделка может быть ликвидирована (не обязательно по окончании срока контракта, а в любой момент) путем уплаты разницы между продажной ценой контракта и текущей ценой в момент его ликвидации. Это называется выкупом ранее проданных или продажей ранее купленных контрактов. Спекулянтов, играющих на повышении цен, называют "быки" (англ. bulls), а играющих на понижении - "медведи" (англ. bears).

Операции хеджирования (англ. hedging operations) - это операции по страхованию. Фьючерсные сделки используются для страхования от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении сделок на реальный товар. К хеджированию также прибегают фирмы, покупающие или продающие товары

на срок на бирже реального товара или вне биржи.

Операции хеджирования состоят в том, что фирма, продавая реальный товар на бирже или вне ее с поставкой в будущем, желая использовать существующий в момент заключения сделки уровень цен, одновременно совершает на срочной бирже обратную операцию, т.е. покупает фьючерсные контракты на тот же срок и на то же количество товара. Фирма, покупающая реальный товар с поставкой в будущем, одновременно продает на бирже фьючерсные контракты. После сдачи или соответственно приемки товара по сделке с реальным товаром осуществляется продажа или выкуп фьючерсных контрактов. Таким образом, фьючерсные сделки страхуют сделки на покупку реального товара от возможных убытков в связи с изменением цен на этот товар. Принцип страхования здесь построен на том, что если в сделке одна сторона теряет как продавец реального товара, то она выиграет как покупатель фьючерсных контрактов на то же количество товара, и наоборот. Поэтому покупатель реального товара осуществляет хеджирование продажей, а продавец реального товара - хеджирование покупкой.

Хеджирование продаж (англ. *selling hedge*) - это продажа на срочной бирже фьючерсных контрактов при закупках равного количества реального товара с целью страхования от риска падения цен к моменту его поставки. Например, торговец-перепродавец (посредник, дилер, агент) покупает большие количества сезонного товара (зерно, какао-бобы, каучук и пр.) в определенный, сравнительно короткий срок, с тем чтобы затем обеспечить полную и своевременную поставку товара по заказам своих потребителей. Не прибегая к хеджированию, он может понести убытки при последующем возможном снижении цен на этот товар, находящийся на складе. Чтобы избежать этого или свести риск до минимума, он одновременно с закупкой реального товара (безразлично, на бирже или непосредственно в странах-производителях) производит хеджирование продаж, т.е. заключает на бирже сделку на продажу фьючерсных контрактов, предусматривающих поставку такого же количества товара. Когда торговец перепродает свой товар потребителю, предположим, по более низкой цене, чем купил, он терпит убыток по сделке с реальным товаром. Но одновременно он выкупает ранее проданные фьючерсные контракты по более низкой цене, в результате чего получает прибыль.

К хеджированию продаж прибегают часто и непосредственные потребители биржевых товаров (какао-бобов, каучука и др.) в тех случаях, когда они покупают эти товары на срок.

Хеджирование покупкой (англ. *buying hedge*) - это покупка фьючерсных контрактов с целью страхования цен на продажу равного количества реального товара, которым торговец не владеет, с поставкой в будущем. Цель этой операции избежать любых возможных потерь, которые могут возникнуть в результате повышения цен на товар, уже проданный по зафиксированной цене, но еще не закупленный ("не покрытый"). Например, мукомольное предприятие заключило контракт на продажу муки по согласованной цене с поставкой через два месяца. Однако из-за недостатка складских помещений оно вынуждено отложить закупку пшеницы до даты поставки с учетом времени, необходимого для помола, упаковки и транспортировки. Опасаясь, что к моменту закупки пшеницы цены могут подняться, мукомольное предприятие покупает на срочной бирже достаточное количество фьючерсных контрактов для покрытия сделки. Если цена на пшеницу повысится к тому времени, когда оно будет закупать зерно для помола, оно потеряет на скидке с реальным товаром, но в то же время продаст свои фьючерсы по более высокой цене на срочной бирже и использует полученную прибыль для покрытия убытков по сделке с реальным товаром. Тот же результат будет достигнут и в случае, если цены на пшеницу к моменту закупки снизятся: мукомольное предприятие понесет убытки на срочной бирже, но получит прибыль при закупке реального товара.

Хеджирование покупкой осуществляется также и при **сделках с последующей фиксацией цены** или так называемых **онкольных сделках** (англ. *call transaction*).

Так, при закупке биржевых товаров с поставкой на срок покупатель в расчете на то, что до наступления срока сдачи товара его цена на бирже понизится, договаривается с продавцом об установлении цены не при заключении контракта, а по котировке срочной биржи в день, выбранный им по своему усмотрению. Например, 20 февраля продавец и покупатель подписали контракт на продажу 10 тысяч т сахара-сырца на условиях ФОБ Гамбург с поставкой в сентябре по цене октябрьской позиции Лондонской срочной биржи на сахар-сырец, которая сложится в любой из рабочих дней с 21 февраля по 31 августа по выбору покупателя плюс 1 ф.ст. на 1 т. Чтобы закрепить для себя цену, сложившуюся на рынке в момент заключения сделки, продавец в тот же день продает через брокера на Лондонской бирже 200 октябрьских фьючерсных контрактов по 50 т каждый по цене 166,05 ф.ст. за 1 т. 13 августа покупатель сообщает продавцу, что он намерен зафиксировать цену, исходя из октябрьской котировки на 14 августа. 14 августа продавец откупает свои фьючерсные контракты по цене дня, т.е. по 160,45 ф.ст. за 1 т. Таким образом, покупатель уплатит за сахар-сырец 161,45 ф.ст. за 1 т ФОБ Гамбург, а продавец кроме этой цены получит разницу по своим операциям на срочной бирже в размере 5,60 ф.ст., а всего 167,05 ф.ст., т.е. столько же, сколько он получил бы, зафиксировав цену, исходя из котировки на 20 февраля.

Следовательно, продавцу сделка с последующей фиксацией цены не грозит убытками, за исключением расходов по вознаграждению брокера, если он хеджировал эту сделку. Покупателю такая сделка выгодна только в случае падения цен. При повышении цен он понесет убыток.

Хеджирование рисков (англ. hedging risk) на длительный период можно рассмотреть на следующем примере. Кабельный завод подписал контракт на покупку медной проволоки с поставкой через шесть месяцев на базе цены на наличные медные вайербарсы, которая составляла в момент подписания контракта 950 ф.ст. за 1 т. и была использована при составлении калькуляции. Для выполнения заказа на кабель предприятию требуется три месяца, следовательно, вайербарсы понадобятся ему лишь через три месяца после заключения контракта. Предприятию невыгодно держать у себя на складе вайербарсы в течение длительного срока (лишние три месяца), поскольку это связано с расходами по складированию и кредитованию. В то же время откладывать закупку сырья до того времени, когда оно понадобится для переработки, рискованно, так как цены на рынке могут повыситься. Опасаясь возможного повышения цен на вайербарсы, предприятие в день подписания контракта закупает на срочной бирже фьючерсные контракты на полное количество медных вайербарсов, необходимое для производства кабеля, по котировке фьючерсных контрактов, которая составляет 952 ф.ст. за 1 т.

Предположим, что через три месяца цены вайербарсов повысятся до 960 ф.ст. за 1 т. Это означает, что предприятие потеряет на каждой тонне медных вайербарсов по 10 ф.ст. Но, покупая реальную медь по 960 ф.ст. за 1 т., предприятие одновременно продает купленные ранее фьючерсы, цена которых повысилась на столько же, на сколько поднялась цена реальной меди (до 962 ф.ст. за 1 т). От ликвидации фьючерсных контрактов предприятие получило на каждой тонне 10 ф.ст. прибыли, которая покрыла убытки от повышения цены на реальный товар.

Следовательно, благодаря фьючерсной операции предприятие застраховало себя от убытков в связи с повышением цен на сырье и обеспечило себе ту прибыль, которую оно запланировало в своей калькуляции. Такой же результат получился бы, если бы цена на реальную медь не повысилась, а понизилась, с той разницей, что экономия, полученная от покупки реальной меди, была бы поглощена убытком от продажи фьючерсов.

Механизм хеджирования основан на том, что изменения рыночных цен на реальные товары и цен на фьючерсы одинаковы по своим размерам и направлению. На самом деле эти цены не всегда одинаковы, однако пределы их колебаний примерно одни и те же. Разница между ценой на контракт реального товара и ценой

на фьючерсный контракт называется **базисом** (англ. basis).

Спекулятивные и хеджевые сделки составляют в настоящее время основную часть операций важнейших товарных бирж. Так, на Лондонской бирже металлов на операции по хеджированию приходится 50-60% и на спекулятивные сделки - 25-40%. На Лондонской бирже сахара спекулятивные операции составляют примерно 60-65% всех биржевых сделок. На Нью-Йоркской бирже кофе, сахара и какао на спекулятивные сделки приходится свыше 40%. В силу принципиального отличия сделок на реальный товар и фьючерсных сделок биржи этих категорий сделок в большинстве случаев существуют отдельно. Например, зерновые биржи в Лондоне, Гамбурге и Генуе в основном занимаются сделками на реальный товар, между тем как биржи в Роттердаме, Амстердаме, Милане, Буэнос-Айресе занимаются преимущественно срочными сделками.

Сделки на реальный товар совершаются преимущественно вне бирж - по телексу, телетайпу или телефону на базе типовых биржевых контрактов и по биржевым котировкам. Это стало возможным благодаря техническим достижениям в области связи - использованию спутниковой связи, компьютерной техники, что способствовало развитию мировых телексных и телетайпных рынков. Телексная связь позволяет в минимальные сроки установить контакт с потребителем, поставщиком или перепродавцом товара в любой даже самой отдаленной стране, способствуя формированию единого мирового телексного рынка по каждому из биржевых товаров. Заключение сделки по телексу на условиях типовых контрактов, согласно конвенции ООН о международных договорах купли-продажи, равнозначно письменному контракту.

8.2. Международные аукционы

8.2.1. Аукцион

Аукцион (англ. Auction, public sale) представляет собой специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями.

В форме аукциона осуществляется торговля товарами, которые обладают индивидуальными особенностями и свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по назначению товаров, так как они могут иметь различные свойства: внешний вид, качество, вкус и т.д.

Основные товары, которые предлагаются и покупаются на международных аукционах: пушно-меховые товары, немытая шерсть, чай, табак, цветы, овощи, фрукты, тропические породы леса, лошади, рыба и т.п. Роль аукционов в международной торговле некоторыми товарами очень велика. Например, через международные аукционы в США и Канаде реализуется свыше 70% продаваемой этими странами пушнины, в Дании - 90%, в Швеции и Норвегии - примерно 95%. В бывшем СССР около 80% всех пушно-меховых товаров продавалось через Ленинградский аукцион. Через международные аукционы реализуется около 70% чая, продаваемого на мировом рынке, 90-95% немытой шерсти, экспортируемой Австралией и Новой Зеландией.

Исторически сложилось так, что для аукционного товара имеются свои центры аукционной торговли. По пушнине и меховому сырью главными центрами торговли являются: Санкт-Петербург, Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Лейпциг, Копенгаген, Осло, Стокгольм и некоторые другие. Всего в мире проводится свыше 150 международных пушно-меховых аукционов. Важнейшими центрами, где осуществляется торговля немытой шерстью, являются Лондон, Ливерпуль, Сидней, Мельбурн, Кейптаун и Веллингтон. Для аукционной торговли чаем характерно приближение аукционов к местам производства этого товара. В Калькутте и Кочене продается около 70%

экспортируемого Индией чая. В Коломбо реализуется 70% вывозимого из Шри-Ланки чая. Кения, Танзания, Уганда и другие африканские страны подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби и Малави. Мировую известность приобрел чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из Японии, Австралии, КНР, США. Чай, производимый в Индонезии, а также в Индии и Шри-Ланке, реализуется через аукционы в Лондоне, Гамбурге, Антверпене. Важнейшими центрами торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака; цветами - Амстердам, Алсмер; овощами и фруктами - Антверпен и Амстердам; лошадьми - Довиль, Лондон, Успенское (под Москвой).

Организаторами товарных аукционов могут быть отдельные крупные торговые компании, союзы или ассоциации продавцов или специальные аукционные брокерские фирмы.

Выступающие в качестве организаторов аукциона специализированные крупные фирмы, представляющие собой торговые монополии, предлагают на аукционах приобретенный, как правило, за свой счет товар. Наряду с этим они принимают для реализации на комиссионных началах продукцию, принадлежащую фирмам-производителям, ассоциациям или кооперативам фермеров. Примером такой компании является специализированная пушно-меховая английская фирма "Гудзон бей", превратившаяся фактически в международную монополию, имеющую филиалы в Нью-Йорке, Монреале, Лондоне. Другой крупной специализированной компанией по продаже пушнины является американская фирма "Нью-Йорк окш Ко, инк", которая организует аукционы по продаже норки в Нью-Йорке. Кроме того, она имеет филиалы в Монреале и Миннесоте, где также проводятся аукционы норки.

Союзы (ассоциации) производителей, фермеров, выступающие в качестве организаторов аукционов, часто создают для этого аукционные фирмы. Это получило наибольшее распространение при торговле пушниной в Норвегии, Финляндии и Дании. Такого рода аукционы проводятся, например, в Копенгагене.

Специализированные аукционные брокерско-комиссионные фирмы играют ведущую роль в торговле чаем, шерстью, табаком, пушно-меховыми изделиями и другими товарами. Обычно они организуют аукционы и продают на них товары по поручению своих клиентов за комиссионное вознаграждение. Например, аукционная торговля немойтой шерстью в Австралии и Новой Зеландии более чем на 90% осуществляется брокерскими фирмами. Сделки на этих аукционах осуществляются через брокеров продавца и брокеров покупателя. Все брокеры, осуществляющие аукционную торговлю шерстью в Австралии и Новой Зеландии, объединены в ассоциации брокеров продавца и брокеров покупателя.

Аукционная торговля чаем как в чаепроизводящих странах, так и в Лондоне сосредоточена в основном в руках английских брокерских фирм или их филиалов и дочерних компаний. Иногда они сами скупают товар и выступают на аукционах собственниками товара, но чаще продают чай на комиссионных началах. Производители чая к участию в аукционах не допускаются.

8.2.2. Проведение аукциона

Организация и техника проведения международных аукционов имеют свои особенности, которые определяются характером товара. Вместе с тем в их организации есть много общего. Различают четыре стадии проведения аукционов: подготовка, осмотр товаров, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки.

Подготовительный период. В период подготовки аукциона, который иногда длится несколько месяцев, владелец товара доставляет его на склад организатора аукциона. В течение подготовительного периода проводится подготовка товара к реализации, составляются каталоги, осуществляется рекламная деятельность. Крупные партии товара разбиваются на лоты. В **лот** (англ. lot) подбирается товар,

одинаковый по качеству. Например на пушных аукционах, лот белки, как правило, состоит из 3 тысяч шкурок, норки - 150-350 шкурок, каракуля сырого - 300-700 шкурок, соболя - 5-50 шкурок. Размер лота зависит от ценности товара. Каждому лоту присваивается номер, под которым он заносится в каталог данного аукциона с указанием его характеристик. Несколько лотов, обладающих одинаковыми качественными показателями, образуют **стринги** (англ. string). Из каждого лота или стринга отбирается характерный образец и выставляется в специальном зале для осмотра.

Во время осмотра товара потенциальные покупатели имеют возможность ознакомиться с выставленными для продажи лотами и стрингами как на основании образцов, так и со всем товаром на складе аукциона. Осмотр осуществляется по каталогу аукциона, в котором указываются номера лотов и стрингов, их характеристики, условия аукционной продажи, дата и место открытия аукциона, его продолжительность и другие правила проведения аукциона. Осмотр является важным этапом проведения аукционных торгов, так как в случае приобретения товара претензии к его качеству (за исключением скрытых дефектов, которые невозможно обнаружить при осмотре товара) впоследствии не принимаются. Иногда покупатели во время осмотра могут приобрести образцы товара для дополнительной проверки их качества.

Торги на аукционе. Главной стадией аукциона является торг, который проводит аукционист совместно с ассистентами. Он начинается в заранее назначенный день и час в специальном оборудованном помещении. Цены могут повышаться гласно и негласно.

При гласном способе аукционист объявляет номер лота, выставляемого на продажу, называет начальную цену и спрашивает: "Кто больше?". Покупатель, желающий приобрести лот по более высокой цене, называет новую цену, которая выше предыдущей на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торгов. Аукционист называет номер покупателя, под которым он зарегистрирован на аукционе, новую цену лота и снова задает вопрос: "Кто больше?". Если после трехкратного повторения вопроса не следует нового предложения, аукционист ударяет молотком, подтверждая продажу лота покупателю, который последним назвал наивысшую цену.

При негласном способе проведения аукциона покупатели подают аукционисту условный знак о согласии поднять цену. Надбавка к цене стандартна и оговорена в правилах торгов. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Администрация аукциона вправе снять лот с аукциона, пока он не продан, без объяснения причин. Она также вправе снизить исходную цену, если никто из покупателей не пожелал поднять стартовую цену. Непроданные лоты могут быть выставлены на повторную продажу.

Темп аукционных торгов очень высок и требует от покупателей и аукциониста максимального внимания и быстрой реакции. В среднем для продажи одного лота требуется менее 30 секунд.

В некоторых странах на аукционах используется способ понижения цены. Этот способ получил название **"голландский аукцион"** (англ. Dutch auction), так как широко применяется в этой стране. Суть его состоит в том, что вначале аукционист назначает максимальную цену, которая загорается на циферблате, установленном в аукционном помещении. Если никто из покупателей не выражает желания приобрести лот по этой цене, то аукционист начинает снижать цену. Покупателем товара становится тот, кто первым нажмет находящуюся перед ним кнопку, которая останавливает изменение цены на циферблате. После этого на циферблате загорается номер, под которым данный покупатель зарегистрирован у организаторов аукциона. Он и считается покупателем данного лота. Такой способ проведения аукциона значительно ускоряет темп аукционного торга и дает возможность продавать до 600 лотов в час.

8.2.3. Оформление аукционной сделки

Сделки оформляются сразу после окончания аукциона. Покупатель подписывает типовой контракт. На основании контракта выписывается чек, который оплачивается покупателем. Платеж может производиться по частям: 30-35% вносится сразу после подписания контракта, основная сумма - после отгрузки товара или при его получении.

В случае неуплаты за товар в установленный срок организаторы аукциона считают сделку нарушенной и могут распродать товар по своему усмотрению, а убытки покрыть из полученного аванса. При неуплате аванса администрация аукциона также может рассматривать сделку несостоявшейся и распорядиться товаром по своему усмотрению, потребовав от покупателя возмещения убытков.

Таким образом, для успешного участия в аукционной торговле необходимо иметь как можно больше информации о товаре и правилах организации аукционов. Аукционная торговля создает значительные удобства для поставщиков и покупателей, сосредотачивая большие массы товаров и привлекая многих покупателей.

8.3. Международные торги

8.3.1. Международные торги и их значение

Международные торги (англ. international bid, international tenders, Tenders) - одна из форм внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях.

Торги являются распространенным способом размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку машин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ. Международные торги применяются также для выбора иностранных партнеров при создании совместных предприятий.

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. Широко применяют такие формы государственных закупок товаров и размещения подрядов на выполнение общественных работ Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Иран, Ирак, Индонезия, Иордания, Катар, Кувейт, Саудовская Аравия, Малайзия и другие страны. Во многих промышленно развитых странах существует законодательство, которое разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров, услуг или сооружения объектов только через торги. Например, в США конкурсному размещению заказов государственных учреждений подлежат все сделки на сумму свыше 25 тысяч долларов. В странах Европейского сообщества к 1992 году планировалось все заказы на строительные работы в государственном секторе размещать на конкурсной основе, через торги. В рамках Всемирного торгового общества разработан специальный документ "Соглашение о правительственных закупках, представляющий собой согласованную сторонами - членами ГАТТ (ВТО) унифицированную процедуру проведения международных торгов при распределении государственных заказов". Основная идея этого документа - обеспечение равных условий иностранным и местным участникам торгов.

Организаторами торгов часто выступают государственные учреждения, муниципалитеты и т.п., иногда - крупные частные фирмы.

Проведение торгов как метода размещения заказов на импорт товаров и услуг позволяет покупателю осуществить закупки более эффективным по сравнению с

традиционным способом, получив экономию средств и времени при соблюдении гарантии качества и других условий сделки. Это достигается благодаря тому, что организаторы торгов используют конкуренцию между участвующими в торгах фирмами и консорциумами - временными союзами хозяйственно независимых фирм, объединяющихся для участия в конкурсе. Форма торгов предпочтительна еще и потому, что позволяет привлечь наиболее крупные и солидные в финансовом отношении фирмы. Дело в том, что для участия в торгах часто необходимо внесение залога в сумме 1-3% (иногда больше) стоимости предполагаемой сделки (залог "серьезности предложения"). Если сумма контрактов, заключаемых по результатам торгов, значительна, то слабым в финансовом отношении фирмам участие затруднительно. Это уменьшает риск невыполнения поставщиком или подрядчиком в будущем взятых на себя обязательств.

8.3.2. Проведение торгов

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают тендерный комитет, который осуществляет всю организационную работу по проведению торгов. В состав тендерного комитета входят представители организации покупателя, а также технические и коммерческие эксперты.

Председателями тендерных комитетов назначаются руководители организации, производящей закупки или размещение заказов.

В зависимости от способа проведения различают торги открытые и закрытые.

В открытых торгах (англ. open tenders) могут участвовать все желающие фирмы и организации. Информация о проведении открытых торгов публикуется в официальных органах печати - газетах, специализированных журналах, бюллетенях, а также рассылается в другие государства через торговые представительства или консульства (иногда торгово-промышленные палаты) для распространения среди деловых кругов. В объявлениях об открытых торгах сообщаются только основные сведения: название организации, проводящей торги; наименование, характер и количество закупаемого оборудования или назначение и параметры сооружаемого объекта; порядок и сроки представления предложений, указывают адрес, факс, телекс, телефон, по которому следует обращаться для получения более подробной информации.

В закрытых торгах (англ. closed tenders) могут участвовать только фирмы и организации, получившие приглашение. При проведении закрытых торгов их организаторы сами определяют круг возможных участников, руководствуясь при этом своими критериями отбора участников. Проведение закрытых торгов требует от их организаторов предварительного изучения возможностей рынка и результатов деятельности на этом рынке фирм и организаций.

В этом случае **тендерный комитет** (англ. tender committee) рассылает именные (персональные) приглашения наиболее известным, авторитетным и надежным поставщикам и подрядчикам.

В отдельных случаях, при проведении торгов в два этапа, открытые торги могут сочетаться с закрытыми. Такие виды торгов применяются тогда, когда организаторам затруднительно (а иногда просто невозможно) определить круг наиболее авторитетных фирм. В этом случае на первом этапе проводятся открытые торги с предварительной квалификацией участников. Желающие участвовать в торгах представляют организаторам материалы, сведения, подтверждающие их высокую компетентность и опыт выполнения подобных заказов, уровень выпускаемой продукции, отзывы заказчиков, т.е. квалификационные материалы. На основе анализа квалификационных материалов тендерный комитет отбирает фирмы, которые, по его мнению, могут участвовать во втором туре - закрытых торгах. Известны случаи, когда в предквалификационных торгах участвовало около 20 фирм и консорциумов, а к закрытым торгам приглашалось лишь 5-7 участников.

Подробные условия торгов (обычно они называются тендерными) выкупаются участниками торгов у тендерных комитетов за определенную плату (от десятков до нескольких сотен долларов). В некоторых случаях стоимость выкупа тендера может составлять несколько тысяч долларов. Это делается для того, чтобы отстранить ("отсечь") от участия в конкурсе маломощные фирмы. Выкуп условий торгов не накладывает на стороны никаких дополнительных обязательств.

Термин **тендер** (англ. tender, bid, bidding) в международной коммерческой практике употребляется в различных значениях: как извещение (приглашение) о предстоящих торгах; как комплект тендерной документации, содержащей условия и порядок участия в них; как проформа предложения, составленная организатором торгов, входящая в состав тендерной документации.

Разработка условий торгов осуществляется их организаторами самостоятельно или с привлечением специализированных консалтинговых, инжиниринговых фирм. Комплект тендерной документации включает:

- подробную характеристику закупаемого оборудования или сооружаемого объекта (мощность, производительность, количество и т.д.);
- основные коммерческие условия (сроки поставки, базис поставки, условия платежа, порядок установления цен, форма гарантии и др.);
- форму тендерного предложения;
- возможность и необходимость представления дополнительной технической и пояснительной документации, которая может прилагаться к предложению;
- условия арбитража;
- штрафы;
- гарантии;
- требования по техническому обслуживанию оборудования;
- возможность представления альтернативных предложений
- и другие условия, необходимые для участия в торгах.

Строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в комплекте тендерной документации (англ. tender documents), является необходимым условием успешного участия в торгах. Организаторы торгов имеют право не только отклонить, но и не рассматривать предложения, не соответствующие требованиям тендера.

На этапе подачи предложений для экспортера основной проблемой становится принятие решения о целесообразности участия в торгах. Основными факторами, влияющими на принятие решения, являются:

- размер заказа;
- соотношение объема поставок и услуг;
- срок исполнения заказа;
- собственные возможности экспортера по выполнению заказа;
- стоимость подготовки тендерных предложений;
- степень возможной конкуренции;
- ожидаемая прибыль;
- средства, выделяемые заказчиком для исполнения заказа;
- перспектива получения последующих заказов, связанных с предметом торгов.

Последний фактор может оказаться решающим для экспортера, который часто идет на занижение цены предложения объявленного тендера в расчете на получение выгодных заказов в дальнейшем.

Одним из условий торгов является срок сдачи предложений для участия в торгах. Не позднее этого времени все участвующие в торгах фирмы или **оференты** (англ. offerers) подают тендер, оформленный надлежащим образом, под роспись в тендерный комитет. Предложения представляются в закрытых опечатанных конвертах (часто двойных), чтобы избежать досрочной утечки сведений, которыми могут воспользоваться конкуренты. На внешнем конверте указывается адрес для приема предложений, на внутреннем - номер тендера, его название или цель и дата, установленная для приема документов.

Следующий этап проведения торгов - сравнение поданных предложений, подведение итогов и определение победителя.

В назначенный день и час тендерный комитет вскрывает конверты с поступившими предложениями. Процедура вскрытия пакетов с предложениями может быть осуществлена в условиях гласности, в присутствии всех участников торгов, представителей средств массовой информации. Такие торги называются **гласными**. При проведении **негласных торгов** тендерные комитеты вскрывают пакеты на закрытом заседании. По законодательству некоторых стран проводятся только негласные торги (например, в Скандинавских странах).

Выбор победителя торгов может последовать сразу за вскрытием и оглашением поступивших предложений в том случае, когда преследуется цель выбрать предложение с самыми низкими ценами при прочих равных условиях. Однако чаще всего для принятия решения о выборе поставщика (подрядчика на строительство объекта) требуется время, чтобы внимательно проанализировать поданные предложения и отобрать то из них, которое наилучшим образом соответствует целям торгов. Срок, изучения и анализа предложений oferентов или **оферты** (англ. offer) тендерными комитетами, зависит от объема информации (технической, коммерческой и др.), которую предстоит изучить. Он может составить от нескольких недель до нескольких месяцев. Иногда в процессе изучения предложений возникает необходимость в получении от oferентов дополнительной информации, разъясняющей и уточняющей суть оферты. Нередко это право используется организаторами торгов как повод для дополнительного уторгования предстоящих контрактов в свою пользу.

Oференты также могут использовать эту ситуацию для косвенного улучшения своих технических и коммерческих предложений, давая по просьбе тендерного комитета дополнительные разъяснения и уточнения.

При решении о победителе торгов принимаются во внимание отдельные положения нормативных актов (законов, указов, предписаний) страны - места проведения торгов. Например, в США и Канаде правилами, регламентирующими порядок проведения торгов, устанавливается, что предпочтение отдается американским фирмам по сравнению с иностранными даже в том случае, когда их цены выше, но не более чем на 6%. В правилах проведения торгов в некоторых развивающихся странах (например: Индия, Иран, Пакистан, Шри-Ланка) указано, что организаторы торгов не обязаны принимать решения в пользу тех oferентов, которые предлагают самые низкие цены. Очень часто решающими условиями при выборе поставщика оказываются размер кредита, его стоимость, длительность и условия погашения, а также другие факторы, например, положительный опыт сотрудничества с организаторами торгов. Бывают случаи, когда выбор победителя торгов определяется политическими, а не коммерческими соображениями.

Решение о выборе победителя торгов должно быть принято до срока, который устанавливается условиями торгов. Oференты не могут отозвать свои предложения до этого срока.

Решение тендерного комитета о выборе победителя торгов может быть гласным, а может быть закрытым. В первом случае это решение сообщается всем участникам торгов, а также через средства информации. Во втором случае решение о передаче заказа сообщается победителю в конфиденциальной форме.

Oферент, выигравший торги, в соответствии с их условиями, вносит второй гарантийный залог. Его величина обычно составляет 5-10% от цены заказа. После выполнения заказа гарантийный залог возвращается. Организаторы торгов имеют право использовать этот залог для покрытия отдельных претензий в ходе выполнения контракта.

С победителями торгов подписывается контракт, в котором оговариваются все необходимые условия. Контракты, подписываемые по результатам торгов с государственными организациями, вступают в силу после их одобрения

правительственными службами. Заключение сделки по результатам торгов может производиться также путем принятия предложения или **акцепта** (*англ.* acceptance) без последующего подписания контракта обеими сторонами.

Таким образом, анализ современного механизма функционирования международных торгов показывает ряд существенных отличий тендерных и двусторонних методов заключения контрактов. К ним можно отнести многоэтапность заключения сделки посредством торгов, различия в предметах сделки и контрагентах, присущие торгам элементы гласности, общности требований и предварительного отбора претендентов, состязательность между участниками торгов.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты**

2. Из перечисленных позиций выберите те , что включают таможенные платежи:

1. Таможенная пошлина.
2. Налог на добавленную стоимость.
3. Налог на транспортные средства.
4. Налог на строение, помещения.
5. Акцизы.
6. Сборы за выдачу и возобновление квалификационного аттестата.
7. Налог на приобретение автотранспортных средств.
8. Налог на реализацию горюче-смазочных материалов.
9. Плата за информирование и консультирование.
10. Плата за принятие предварительного решения.

3. Установите соответствие

1. Международные встречные операции	1. Соглашения, предусматривающие обмен согласованного количества одного товара на другой.
2. Бартерные соглашения	2. Экспортно-импортные операции, дополняемые принятием партнерами встречных обязательств: экспортером - по закупке определенных товаров и услуг у импортера, а импортером - по поставке согласованных товаров и услуг экспортеру.
3. Соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств	3. Сделки, в которых поставка и соответствующая встречная поставка товаров осуществляются в течение установленного срока (периода) на основании либо одного контракта купли-продажи, либо на основании контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных или авансовых закупках.
4. Компенсационные сделки на коммерческой основе	4. Соглашения, предполагающие обмен списками (перечнями) экспортных и импортных товаров, в обмене которыми на протяжении определенного периода времени (3 - 5 лет) партнеры выражают свою взаимную заинтересованность.

5. Сделка с частичной компенсацией	5. Сделка, при которой определенная и согласованная доля экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импорта, а остаток оплачиваться наличными средствами.
6. Сделка с полной компенсацией	6. Сделка, предполагающая участие в ней посредника и третьей стороны.
7. Трехсторонняя компенсационная сделка	7. Сделка, предполагающая согласование компенсационной закупки, равной или превышающей по стоимости поставки экспортера.
8. Встречные закупки	8. Сделка, предполагающая подписание двух отдельных контрактов: одного - на первоначальный экспорт и второго – на встречную закупку.
9. Параллельная сделка	9. Коммерческие сделки, заключающиеся подписанием нескольких связанных контрактов.
10. Сделки с передачей финансовых обязательств	10. Сделки, предполагающие передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной торговой фирме.

4. Разрешите следующие ситуации:

Ситуация 1

Российская фирма “Сиблес” заключила договор с американской посреднической фирмой “Форест”, в соответствии с которым, американская сторона взяла на себя обязанности осуществления экспорта продукции российской стороны, его финансирование, производство страхования экспортных кредитов, инкассацию платежей в США, а также подбор заграничных агентов.

Какой вид торговых посредников использован в данном случае и каковы особенности подобных операций?

Решение

Ситуация 2

На аукционе по продаже цветов в Алсмере (Нидерланды) товар продается первому из многочисленных покупателей, пожелавших совершить сделку.

Какой вид коммерческих операций используется в данном случае и в чем его особенности?

Решение

Ситуация 3

В результате соглашения заключенного между российской и украинской фирмами, украинской стороне было предоставлено право на совершение фактических и юридических действий, связанных с продажей российских товаров за счет и от имени российской стороны.

Какой из видов коммерческих операций используется в данном случае и в чем его особенности?

Решение

Ситуация 4

Российская компания заключила сделку на Лондонской бирже металлов о поставке партии меди через 3 месяца по цене, зафиксированной в контракте на момент его заключения.

Какой из видов коммерческих операций используется в данном случае и в чем его особенности?

Решение

ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ

Список аббревиатур, встречающихся в файле материалов

ВТО - Всемирная торговая организация
ГАТС - Генеральное соглашение о торговле услугами
ГАТТ - Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ЕС - Европейский Союз
МОТ - Международная организация труда
МТП - Международная торговая палата
ООН - Организация Объединенных Наций
ОЭСР - Организация экономического сотрудничества и развития
ПРООН - Программа развития ООН
СИФ - условие поставки товаров, включает стоимость, страховку и фрахт
ТНК - транснациональные корпорации
ТРИПС - Генеральное соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности
ФАО - Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН
ФОБ - условия поставки товаров франко-борт судна
ЮНЕСКО - Организация Объединенных Наций по вопросам просвещения, науки и культуры
ЮНИДО - Организация Объединенных Наций по промышленному развитию
ЮНКТАД - Конференции ООН по торговле и развитию
ЮНСИТРАЛ - Комиссии ООН по праву международной торговли

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНТРАКТ

ЮНИТА 1

ОСНОВЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВЫЕ (КОММЕРЧЕСКИЕ) ОПЕРАЦИИ ПО ОБМЕНУ ТОВАРАМИ В МАТЕРИАЛЬНО-ВЕЩЕСТВЕННОЙ ФОРМЕ

Редактор Н.Г. Павлова
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

Изд. лиц. № 015286 от 27.09.96 г.
Тираж

Сдано в печать
Заказ