

УДК 339.1

Ануфрикова М.С.

Научный руководитель: старший преподаватель Третьякевич Г.М.

УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск

ТОВАРООБМЕННЫЕ ОПЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Одной из форм осуществления сделок как внешнеэкономических, так и внутри страны, получившей широкое распространение в практике торговли с 80-х гг., являются товарообменные сделки.

Согласно законодательству Республики Беларусь товарообменными операциями являются операции, осуществляемые в пределах исполнения договоров, в том числе внешнеэкономических, предусматривающих обмен продукцией, товара, за исключением работ, услуг, на эквивалентное по стоимости количество другого товара по товарообменным (бартерным) договорам, предусматривающим полный или частичный расчет в товарной форме. Это означает, что, с организационной точки зрения, эти операции совсем исключают или ограничивают денежные расчеты.

Формы встречной торговли различны. С учетом особенностей каждой сделки во встречной торговле их можно разделить на несколько видов:

- встречные закупки;
- компенсационные;
- бартерные сделки, т. е. совершаемые на основе товарообмена.

Встречная закупка означает сделку, при которой стороны, заключая контракт на поставку товара в одном направлении, одновременно подписывают соглашение о заключении контракта на встречную закупку. При этом поставляемые товары не взаимоувязаны: в качестве встречного товара покупателем может быть предложен любой имеющийся у него товар.

Компенсационные сделки предусматривают продажу оборудования комплектных предприятий с последующей оплатой встречными поставками произведенной на них продукции, а также предоставление лицензий, технологий с последующей оплатой продукцией, полученной с их использованием. Компенсационные сделки осуществляются в рамках долгосрочного промышленного сотрудничества, когда поставляемый первой стороной товар используется при производстве встречного товара, что связано с предоставлением коммерческого кредита.

Бартер от других форм встречной торговли отличается тем, что бартерные сделки представляют собой прямой обмен в натурально-вещественной форме без использования механизма валютно-финансовых расчетов.

Значительный удельный вес бартерных сделок в международной торговле объясняется целым рядом причин:

- нехваткой конвертируемой валюты для финансирования импорта;
- возможностью получить импортный товар в обмен на свой, реализация которого на обычных условиях затруднена, и таким образом использовать бартер для продвижения экспортного товара, что означает также дополнительный и альтернативный источник в торгово-экономических связях с другими странами;
- стремлением компаний промышленно развитых стран при строительстве в развивающихся странах объектов "под ключ" экономить на транспортных и складских расходах.

Однако бартер имеет и существенные недостатки:

- поиск партнера по бартерной сделке усложняется, так как потребности партнеров должны совпадать;
- если одна из сторон бартерной сделки руководствуется только стремлением выйти на новые рынки сбыта своей продукции, у нее могут возникнуть дополнительные проблемы, связанные с реализацией встречного товара;
- сложнее проходит процесс согласования цен и количества встречных товаров: длительный период переговоров и разрыв между сроками поставки встречных товаров при быстрой изменении цен на мировых рынках ведут к потерям одной из сторон и соответственно к выгоде другой стороны;
- усложняется контроль за качеством товара согласно условиям договора: если при обычной коммерческой сделке можно отказаться от акцепта счета поставщика по причине несоблюдения условия о качестве товара, то при бартерной сделке такой отказ невозможен, ибо означает потерю партнера по сделке.

Существенный удельный вес встречных сделок в общем объеме международной торговли вызывает необходимость в разработке на международном уровне документов, обобщающих сложившийся мировой опыт их проведения. Такие документы были подготовлены Европейской экономической комиссией ООН: Руководство по составлению международных договоров о встречной торговле (1990 г.), о компенсационных закупках (1990 г.). Кроме того, комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) подготовила и приняла в 1992г. Правовое руководство по международным встречным торговым сделкам.

Правовое регулирование внешнеторговых сделок осуществляется на основе норм международного права, национального законодательства каждой из сторон сделки, а также условий внешнеторгового договора купли-продажи, называемого контрактом, которые устанавливаются по договоренности сторон в рамках действующего международного и национального права и фиксируются в контракте.

Многосторонним соглашением по договору международной купли-продажи является Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), вступившая в силу с 1 января 1988г., число участников которой приближается к двумстам (Венская конвенция). Кроме Венской конвенции, к числу международных соглашений, регулирующих отношения по внешнеэкономическим договорам купли-продажи, относятся Общие условия поставок (ОУП).

В заключение еще раз хотелось бы отметить необходимость товарообменных операций, которые значительно упрощают расчеты и являются экономически выгодными, т.к. не требуют отвлечения оборотных средств для расчетов за товарно-материальные ценности, а каждая из сторон сделки сразу получает необходимые ей товары или сырье.

Белорусские организации были лишены возможности использования бартерных сделок с 1 августа 2005 г. по 31 декабря 2008 г. Однако с 1 января 2009 года ситуация изменилась, поскольку истек срок действия ограничений, перечисленных в Указе Президента РБ от 15.08.2005 № 373 «О некоторых вопросах заключения договоров и исполнения обязательств на территории Республики Беларусь», и к тому же предыдущие 4 года они не распространялись на правоотношения:

- по внешнеторговым договорам;
- при оптовой торговле алкогольной, непивной спиртосодержащей продукцией и непивным этиловым спиртом;
- при оптовой торговле табачным сырьем и табачными изделиями.

В белорусском законодательстве необходимо четко отрегулировать:

- порядок проведения товарообменных операций, в том числе учитывая особенности отдельных групп товаров;
- определение учетных цен и учет при налогообложении прибыли;
- исчисление и вычет налога на добавленную стоимость по товарообменным операциям между резидентами и нерезидентами Республики Беларусь.

Следует учесть, что все разработанные нормативные документы, регулирующие данные вопросы, должны соответствовать нормам международного права, которые во всех странах имеют приоритет перед национальными.

Литература

1. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24 марта 1999 года № 405 «О вопросах ценообразования при проведении товарообменных операций» с изменениями и дополнениями по состоянию на 28 февраля 2007 г. № 252 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2007 г., № 57, 5/24810.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 с изменениями и дополнениями по состоянию на 8 июля 2008 г. № 366-3 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2008 г., № 170, 2/1463.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» с изменениями и дополнениями по состоянию на 19 февраля 2009 г. № 104 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2009 г., № 53, 1/10496.
4. Постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального Банка Республики Беларусь от 30 апреля 2009 г. № 548/8 «О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте».
5. Бартерные операции: нормативное регулирование и ценообразование // «Главный бухгалтер» – № 25. – 2009.
6. Требования законодательства по товарообменным операциям // «Главный бухгалтер» – № 29. – 2009.