

## Товарообменные сделки во внешнеэкономической деятельности предприятий

УДК 339.9  
ББК 65.298  
С904  
DOI: 10.24411/2072-8042-2021-7-111-114

**Карен Геворкович СУСАНЯН,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
Всероссийская академия внешней торговли  
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А),  
профессор кафедры международной  
торговли и внешней торговли РФ,  
E-mail: K\_Susanyan@vavt.ru

### Аннотация

В современной внешней торговле все большее внимание предприятий различных стран привлекают комплекс сделок, объединяемых понятиями товарообмен. Они и раньше занимали существенное положение в международной торговле. Однако в последние годы их значение увеличилось. Коммерческая практика, при которой продажа увязывается с закупкой товаров (услуг), либо, наоборот, закупка товаров обуславливается продажей объединяет целый шлейф сделок, в которых оплата предусматривается поставками товаров и/или услуг в дополнение или вместо платежей наличными. Среди широкого диапазона форм внешнеторговых сделок старейшей выступает бартер. Эта это обособившаяся форма встречной торговли, характеризуется тем, что не связана с использованием денег.

**Ключевые слова:** Товарообменные сделки, бартер, встречная торговля, компенсационные сделки, коммерческие условия товарообменных сделок.

## Exchange Transactions in Enterprise Foreign Economic Activities

**Karen Gevorkovich SUSANYAN,**  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy  
(119285, Moscow, Vorobyevsky Highway, 6A), Department of international trade  
and foreign trade of the RF - Professor; E-mail: K\_Susanyan@vavt.ru

### Abstract

In modern international trade, a complex of transactions united by the concepts of commodity exchange has gained increasing attention from enterprises of various countries. They have previously played a significant role in international trade. However, in recent years, their importance has increased. Commercial practice, in which the sale is linked to the purchase of goods (services), or, conversely, the purchase of goods is conditioned by the sale, unites a whole train of transactions in which payment is provided for by the supply of goods and/or services in addition to or instead of cash payments. Among a wide range of forms of foreign trade transactions, barter is the oldest. This is a separate form of counter-trading, characterized by the fact that it is not associated with the use of money.

**Keywords:** Commodity exchange transactions, barter, counter-trade, compensation transactions, commercial terms of commodity exchange transactions.



Тенденция роста значения встречной торговли (товарообмена) коррелирует с параллельно идущим процессом т.н. «дедолларизации», а также с частичным переходом ряда крупных стран (Россия, Китай, частично Турция) на увеличение доли внешней торговли в национальных валютах. Является ли эта тенденция эмоциональным всплеском в ответ на долларовый диктат в международной торговле, или данные сделки сами по себе обладают неким «маркетинговым потенциалом», таят в себе возможности стимулирования сбыта и приобретения производимой продукции в условиях усиливающегося валютного дефицита у ряда стран?

При кажущейся внешней простоте, обмен одного товара на другой без использования банковского механизма, эти сделки обладают мощным скрытым потенциалом. Так, несмотря на короткие сроки исполнения сделок, (не превышает 1-2 лет) цели, которые преследуют стороны часто сводятся к одной или нескольким из нижеследующих весьма амбициозных: это и смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта; упрощение порядка расчетов, минуя долларовый контроль, или картельные обязательства (например, обязательства в рамках ОПЕК); значительно расширяются возможности внедрения на рынок стран-контрагентов; в ряде сделок через бартер можно реализовать дополнительную возможность получить импортное оборудование в обмен на товар, реализация которого затруднена на обычных коммерческих условиях.

В ряде случаев бартер позволяет разработать новые рынки сбыта. Бартер – средство активного маркетинга, позволяющий провести своеобразную «разведку боем» перед началом массированных коммерческих продаж. Бартер полезен в целях сбора информации и налаживания рыночных контактов.

Практика показывает, что, например, китайские экспортеры используют бартер для проникновения на рынки менее развитых, в том числе африканских стран, имеющих потребность в машинах и оборудовании, но испытывающих дефицит свободно-конвертируемой валюты, либо имеющих серьезные валютные ограничения. В таких странах со временем налаживаются и серьезные коммерческие продажи.

Возможность сбора целевой информации о рынке страны-контрагента также исследуется с применением бартера. Если рыночная информация о стране имеет конфиденциальный характер, то перечень и количества обмениваемых по бартеру товаров дают представление о потребностях рынка в том или ином товаре и ценах, по которым местный партнер мог бы пойти на сделку уже на обычных коммерческих условиях.

Надо отметить, что налаживание в ходе переговоров личных контактов с контрагентами способствует заключению сделок уже на нормальной коммерческой основе. В рассматриваемых сделках отмечается более высокая гарантированность поставок нужного товара. Бартер предполагает более устойчивую связь между партнерами, в частности ввиду того, что разрыв контракта означает для каждой из сторон не только потерю источника получения нужного товара, но и рынка сбыта

для своего собственного. Преодоление через бартер нетарифных барьеров и ограничений положительно отражается на конкурентоспособности фирм на целевых рынках. В ряде случаев взаимный характер поставок может оказаться решающим фактором в продвижении экспортных товаров.

В связи с ухудшением условий торговли бартер часто используют развивающиеся государства. Динамика бартерных операций увеличивается по мере падения спроса на конкретный экспортный товар. Для улучшения покупательной способности своего экспорта развивающиеся страны активно используют бартер.

Страны, участвующие в картельных соглашениях идут на более низкие экспортные цены по бартеру с целью сохранения согласованных справочных цен на высоком уровне. Государственные органы США используют бартер для реализации излишков сельскохозяйственной продукции в рамках действия правительственной программы поддержки цен.

Не менее витиеватыми, чем бартер, хотя и внешне простыми, выступают сделки встречной закупки, по условиям которых продавец поставляет товар на обычных коммерческих условиях и одновременно берет на себя обязательство закупить у него встречный товар в размере определенного процента от суммы основного контракта.

«Фишка» сделок встречной закупки в том, что она может быть оформлена двумя либо тремя самостоятельными контрактами. И здесь появляется специальный пункт, предусматривающий обязательство продавца осуществить в установленные сроки встречную закупку товаров, предлагаемых покупателем на экспорт. В случае невыполнения этого условия, в контракте, как правило, предусматривается неимоверный по стандартным меркам штраф, в размере от 20 до 50% от суммы неисполненных встречных обязательств. Покупатель, прельщенный огромными штрафными санкциями, часто теряет бдительность, и заключает сложный контракт, не придавая значения цене первичного контракта. Последняя может быть завышена настолько, что позволяет западному поставщику безболезненно преодолеть последствия штрафных санкций в случае досрочного расторжения контракта.

Весьма сложными, при внешней привлекательности, выступают компенсационные сделки купли-продажи или сделки «бай-бэк», которые предусматривают продажу зарубежной фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на обязательства осуществить встречные поставки сырья и полуфабрикатов, производимых на поставленном оборудовании.

Компенсационные сделки сложнее, чем бартер или сделки встречной закупки. Сложность этого вида сделок связана с многочисленными проблемами, возникающими при строительстве комплектных линий или объектов «под ключ». Здесь также иностранный партнер, в случае невыполнения своих обязательств по закупке сырья и полуфабрикатов, уплачивает своему зарубежному партнеру штраф в размере от 20 до 50% суммы неиспользованных обязательств.



Но в случае неадекватного качества продукции инофирмы, как правило, идут на уторгование цен. Некоторые фирмы предпочитают аннулировать свои обязательства по встречной закупке и уплатить штраф. Опять-же, такой исход наиболее вероятен в случаях, когда цены в первичном контракте на закупку оборудования были завышены в размере, сопоставимом с размерами штрафа, уплачиваемого зарубежной фирмой при аннулировании контракта.

Подводя некий итог сказанному, следует заметить, что базовая идея компенсационных сделок (обмен современного оборудования на полуфабрикаты и сырье) весьма жизнеспособна в сырьевых экономиках, позволяет резко улучшить качество экспортного сырья и полуфабрикатов, проводить реновацию производственного потенциала производств.

Однако, ввиду крайне высоких рисков для неискушенных участников ВЭД, можно рекомендовать заключать не компенсационные сделки купли-продажи, а сделки компенсационного лизинга. В последних, ввиду того, что собственником комплектного оборудования выступает не российская вывозящая сырье фирма, а западный поставщик оборудования, риски досрочного прекращения сделки будут сведены к минимуму.

### ВЫВОДЫ

1. В странах с дефицитом инвалютных средств товарообмен является важным направлением активизации внешнеэкономической деятельности.

2. В бартере стороны преследуют цели смягчения проблемы инвалютного финансирования импорта, упрощения порядка расчетов, расширения возможностей внедрения на рынок страны-контрагента, получения импортного оборудования в обмен на товар, реализация которого затруднена на обычных коммерческих условиях.

3. Сделки встречной закупки и компенсационные сделки являются усложненными разновидностями товарообмена, требующими продвинутого рискованного анализа сделок и применения адекватных компенсационных мер.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

Hoffman Karen, Dalin Shera. The Art of Barter: How to Trade for Almost Anything Paperback – Bargain Price, April 21, 2010. - 240

Parsons P., John E. A Theory of Countertrade Financing of International Business. - Franklin Classics Trade Press, 2018, 52 p.

Portia Oliver, Mercy Mpinganjira. Barter trading: An empirical investigation of management practices African Journal of Business Management December 2011. 5(31), 12256 – 12263p.

Raj Aggarwal. International business through barter and countertrade Long Range Planning June 1989. 22(3). p. 75-81.

Sackel, Kilian. Countertrade als Aktionsparameter global agierender Unternehmen unter besonderer Berücksichtigung internationaler empirischer Erfahrungen“. 2004, 256 p.

