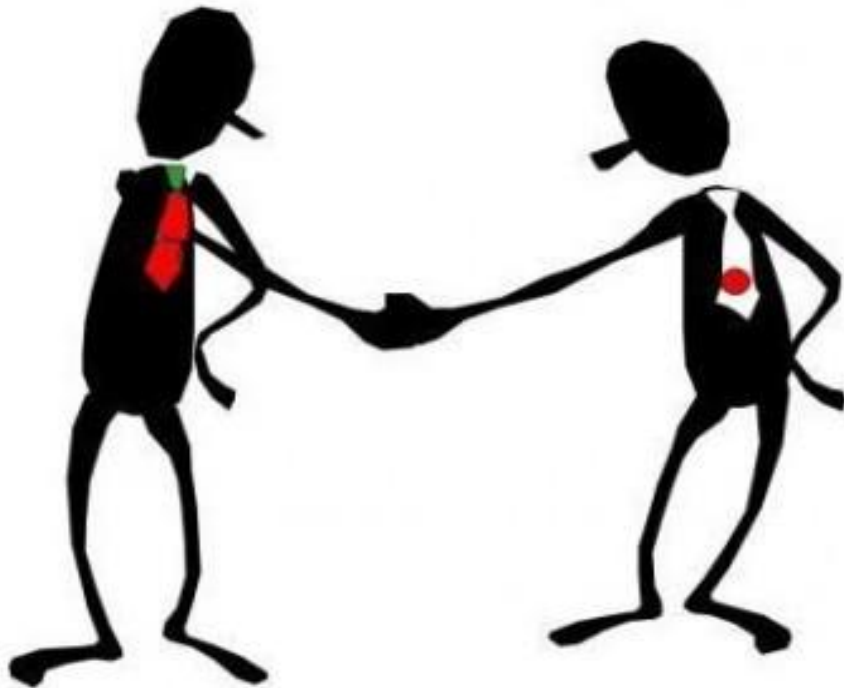


Встречная торговля

Сущность, разновидности,
особенности



Встречная торговля — внешнеторговые операции, при совершении которых в документах фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами.



Инициаторами развития встречной торговли являются импортеры, которые в условиях нехватки валюты могут осуществлять закупки необходимых товаров с полной или частичной оплатой их поставками своих товаров.

Одной из особенностей встречной торговли является расширение практики встречных закупок экспортерами товаров, которые не могут быть ими использованы в собственном производстве, а заранее предназначаются для последующей продажи на внешнем или внутреннем рынке.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки;

- торговые

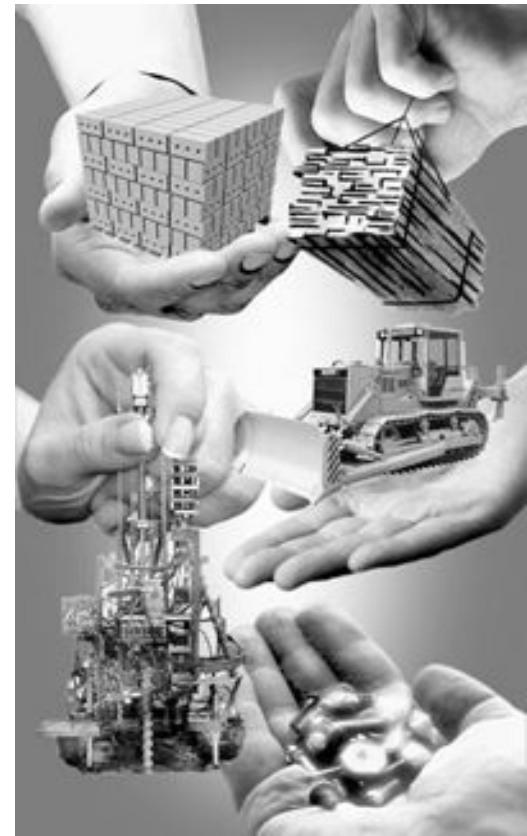
компенсационные сделки;

- кооперационные

компенсационные сделки.

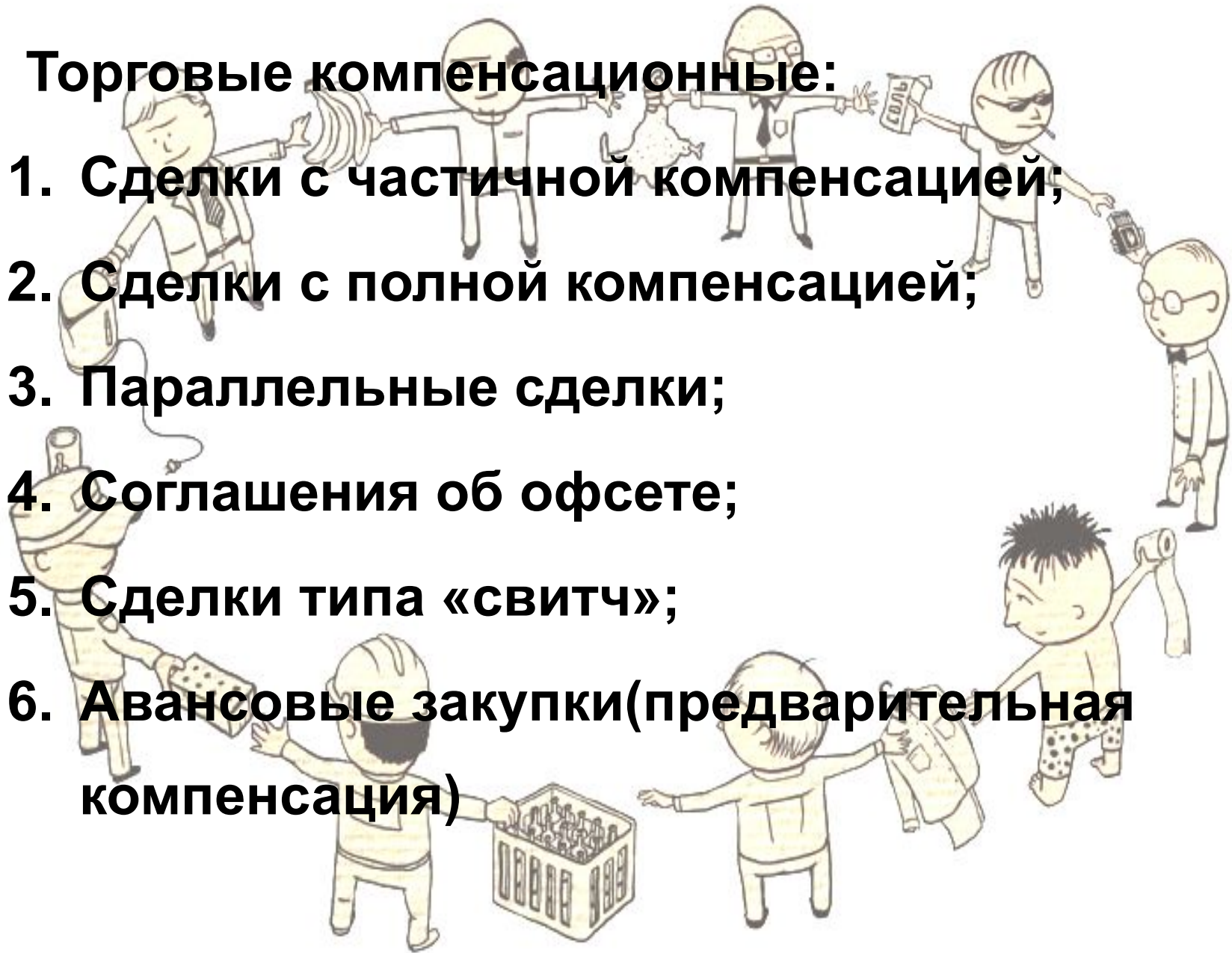


Бартерные операции — наиболее традиционная разновидность встречной торговли, представляющая собой безвалютный, но оцененный обмен товарами. Для этих сделок характерны наличие контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, и одновременное движение товарных потоков.



Торговые компенсационные:

1. Сделки с частичной компенсацией;
2. Сделки с полной компенсацией;
3. Параллельные сделки;
4. Соглашения об офсете;
5. Сделки типа «свитч»;
6. Авансовые закупки (предварительная компенсация)



Кооперационные компенсационны е:

1. Сделки типа
«buy-back»;
2. Сделки с
давальческим
сырьём.



Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подразделяют все международные встречные сделки на две категории:

- торговая компенсация;
- промышленная компенсация.



Под *торговой компенсацией* понимается одна операция на небольшую или умеренную сумму, включая обмен крайне разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой.

Под *промышленной компенсацией* понимаются такие сделки, которые охватывают продажу связанных между собой товаров на более крупную сумму, обычно соответствующую стоимости комплектного промышленного оборудования или готовых предприятий.