

Особенности контрактов при встречной торговле

Подготовили студентки 2
курса 146 группы:
Аверина Полина, Лябина
Ольга, Никитина Анастасия

Понятие встречной торговли

Самый известный вид международной торговли, который раньше состоял в натуральном обмене товарами - встречная торговля.

Встречная торговля во внешнеэкономической деятельности - это внешнеторговые сделки, при осуществлении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров осуществить полный или частично сбалансированный обмен товарами. В последнем случае различие в стоимости покрывается денежными платежами.

Виды встречных сделок

- Бартерные сделки
- Контракты по встречным закупкам
- Контракты на переработку давальческого сырья (толлинг)
- Связанные кредиты
- Компенсационные сделки

Бартерные сделки

Бартер – это безвалютный, но стоимостной обмен товарами.

Стоимостная оценка обеспечивает:

- эквивалентность обмена;
- определение суммы страхования;
- определение суммы штрафных санкций.

Расчеты по взаимным претензиям осуществляются допоставкой или уменьшением объема поставок.

К **особенностям** бартерной сделки следует отнести её разовый характер, определение окончательной спецификации и объема сделки до подписания контракта, сравнительно короткий срок исполнения сделки - не более двух лет.

Бартерные сделки

Основные цели заключения международных бартерных сделок следующие:

- смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта;
- упрощение порядка расчетов;
- расширение возможности внедрения на рынки других стран;
- возможность получения импортного оборудования в обмен на товар, сбыт которого затруднен на обычных коммерческих условиях.

В бартерных операциях могут участвовать банки, особенно когда требуется кредитование контрактов.

Заключение бартерных сделок является архаическим способом торговли. Оно распространилось в нашей внешнеторговой практике по причине ограниченности валютных средств для осуществления платежа. Проводить такие сделки рекомендуется только с известными, надежными партнерами.



Контракты по встречным закупкам

Встречная закупка - форма встречной торговли, предусматривающая встречные обязательства экспортера по закупке у импортера товарной массы в пределах стоимости экспорта. Поскольку экспортеру это не всегда выгодно, он стремится повысить цену на основной экспортный товар. Такое повышение на практике колеблется от 3 до 20 % в зависимости от масштабов принятых экспортером обязательств.

Выделяют следующие **виды встречных закупок**:

- параллельные сделки;
- джентльменские соглашения;
- соглашения с передачей финансовых обязательств.

При заключении таких контрактов часть стоимости товаров экспортер обязуется получить в виде встречной закупки других товаров.

Контракты по встречным закупкам

Параллельные сделки предполагают подписание двух отдельных контрактов: одного -- на первоначальный экспорт, второго -- на встречную закупку.

Джентльменское соглашение - особый вид неформального международного соглашения. В отличие от обычных договоров несоблюдение джентльменского соглашения влечёт последствия только морального плана. Заключается в письменной или устной форме и подпадают под действие принципа добросовестного выполнения международных обязательств.

Соглашения с передачей финансовых обязательств (типа "свитч") предполагают передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьему лицу - такими лицами зачастую являются торговые дома, специально созданные для подобного рода операций - сводить воедино все сложные коммерческие операции и отношения, возникающие при их совершении.

Контракты по встречным закупкам

Особенности:

- Если заинтересованность в товарах экспортёра и импортёра взаимная, то в контракте стороны указывают, что основной импортёр оплатит одну часть стоимости поставленного товара деньгами, а другую - поставками определенного товара в указанном количестве по согласованной цене.
- Если основной экспортёр заинтересован в товаре импортёра, то в контракте предусматривается обязательство основного импортёра оплатить, например, 70% общей суммы контракта деньгами, а на остальные 30% заключить в установленные сроки дополнительный контракт на встречную поставку товара, т.е. стать встречным экспортёром.
- Если основной импортёр заинтересован в дополнительном сбыте своей продукции (трудности с реализацией товара на местном рынке), то в контракте предусматривается, что он полностью оплатит поставку товара деньгами, но основной экспортёр купит не позже установленного срока встречные товары на всю или часть суммы основного экспортного контракта.



Контракты на переработку давальческого сырья (толлинг)

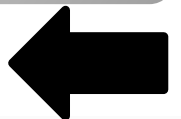
Контракт заключается, когда мощностей одной страны не хватает для переработки сырья и получения конечного продукта. Сырье поставляется в другую страну и возвращается в виде готовой продукции. Часть сырья остается в стране-переработчике в качестве оплаты. Такой контракт выгоден стране-переработчику, которая не только получает сырье, но и загружает свои производственные мощности. Страна-производитель сырья получает возможность использовать дешевую рабочую силу в стране-переработчике.



Связанные кредиты

Это кредиты, предоставляемые на условии закупки определенных товаров в стране-кредиторе. Такие кредиты, как правило, предоставляются государством, но могут быть как государственные, так и частные. Имеют строго целевой характер, закрепленный в кредитном договоре.

К связанным кредитам относятся, например, инвестиционные кредиты, предназначенные для строительства конкретных объектов.



Компенсационные сделки

Являются наиболее сложным видом встречной торговли. Они, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров. Обе стороны берут на себя обязательство осуществлять в течение определенного часто продолжительного периода времени закупки товаров друг у друга. Часто в такой торговле продается производственное оборудование и закупается продукция, произведенная с помощью этого оборудования. Такие сделки иногда обозначают термином "**обратная закупка**".

Оформляется такая компенсационная торговля генеральным (рамочным) соглашением с обязательством сторон заключать затем контракты на взаимную поставку с целью осуществления существа сделки.

Особенности встречных сделок

Заключаемые контракты на поставку товаров во встречной торговле аналогичны контрактам на проведение несвязанных между собой экспортных и импортных сделок, однако имеют ряд особенностей:

- Объем обязательств по встречной торговле часто определяется в денежном выражении, как процент от цены товаров, которые должны быть поставлены во встречном направлении. В соглашении следует указать продолжительность допустимого срока исполнения обязательств.
- Выбирая вид товара для встречной сделки, следует учитывать, что поставщик предпочтет, чтобы такими товарами были те, которые можно легко поставить, или те, которые он хочет внедрить на новый рынок. Покупатель предпочел бы закупить товары, в которых он нуждается сам или которые он мог бы легко перепродать.
- Встречная сделка может предусматривать, что платежное обязательство по контракту на поставку в одном направлении должно погашаться независимо от платежного обязательства по контракту на поставку в другом направлении.

Список использованной литературы

- Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. – М.: ЮНИТИДАНА, 2003 – 125 с.
- Евменов А.Д., Смирнов А.Ю. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебное пособие. Ч.1. – СПб.: Изд-во СПбГУКиТ, 2005. – 96 с.
- <http://провэд.рф/>
- <http://www.wood.ru/ru/podvst.html>
- http://www.rau.su/observer/N19_93/19_19.HTM