



Соглашение о встречной закупке



Выполнили УЛАН КЫЗЫ АЙГЕРИМ,
РАДЖАБИЕН САРВАРИ





Blank rounded rectangular box for text.

Blank rounded rectangular box for text.

Blank rounded rectangular box for text.

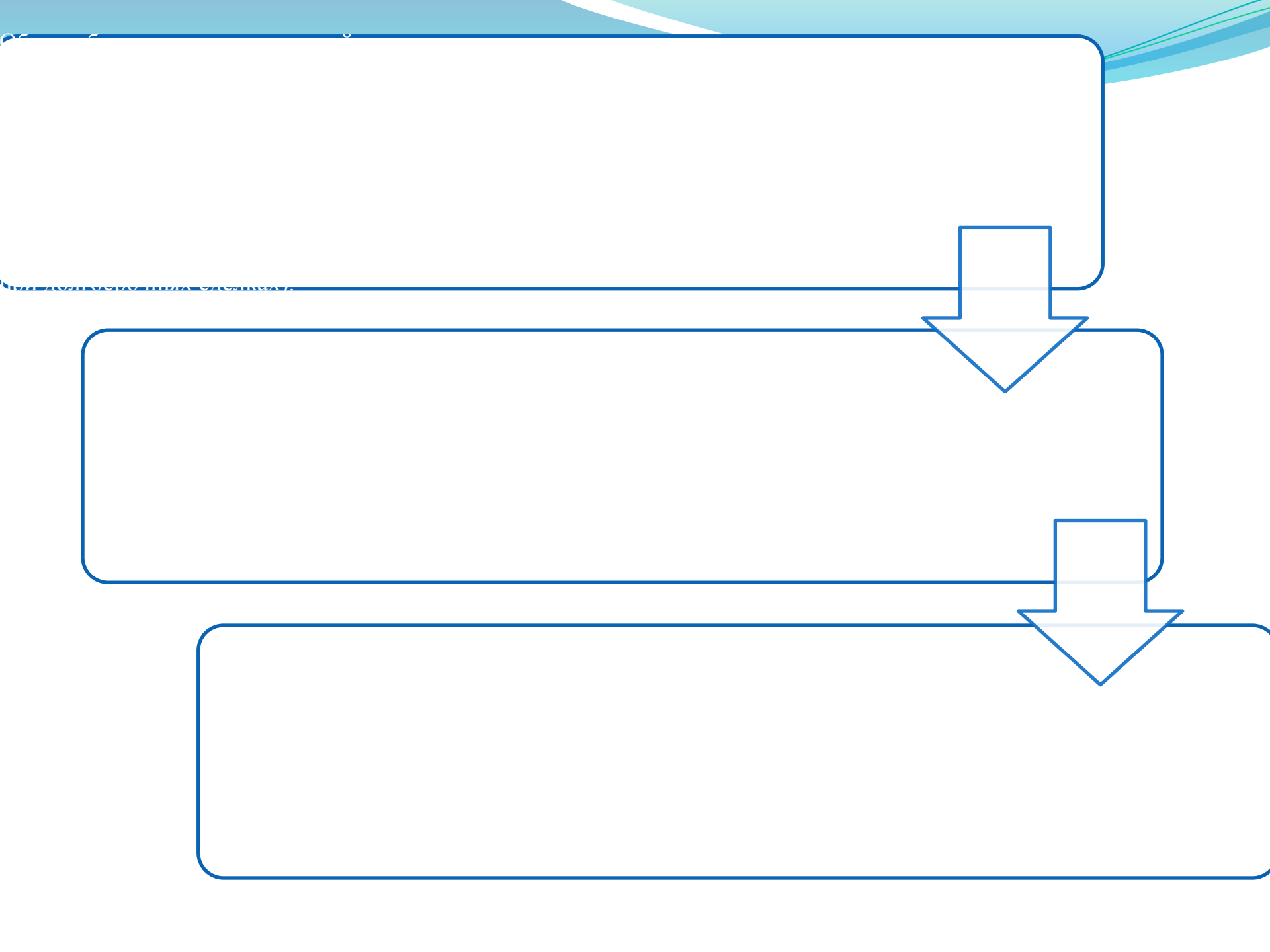


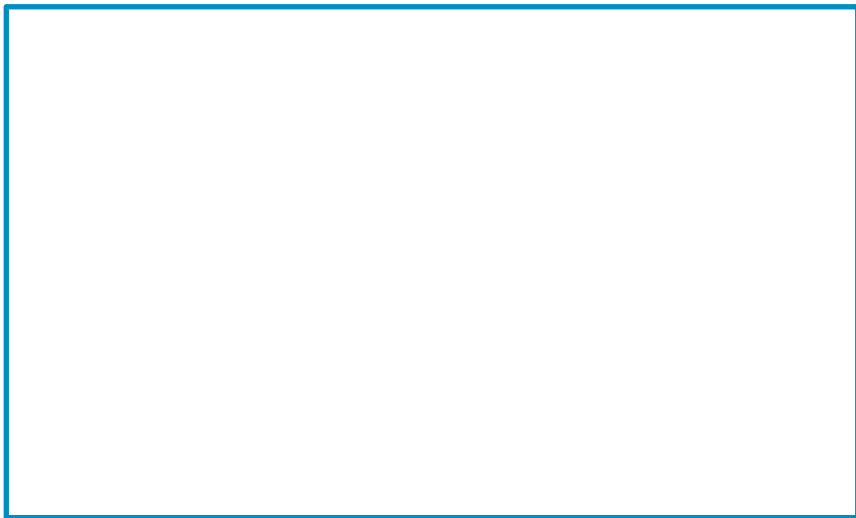
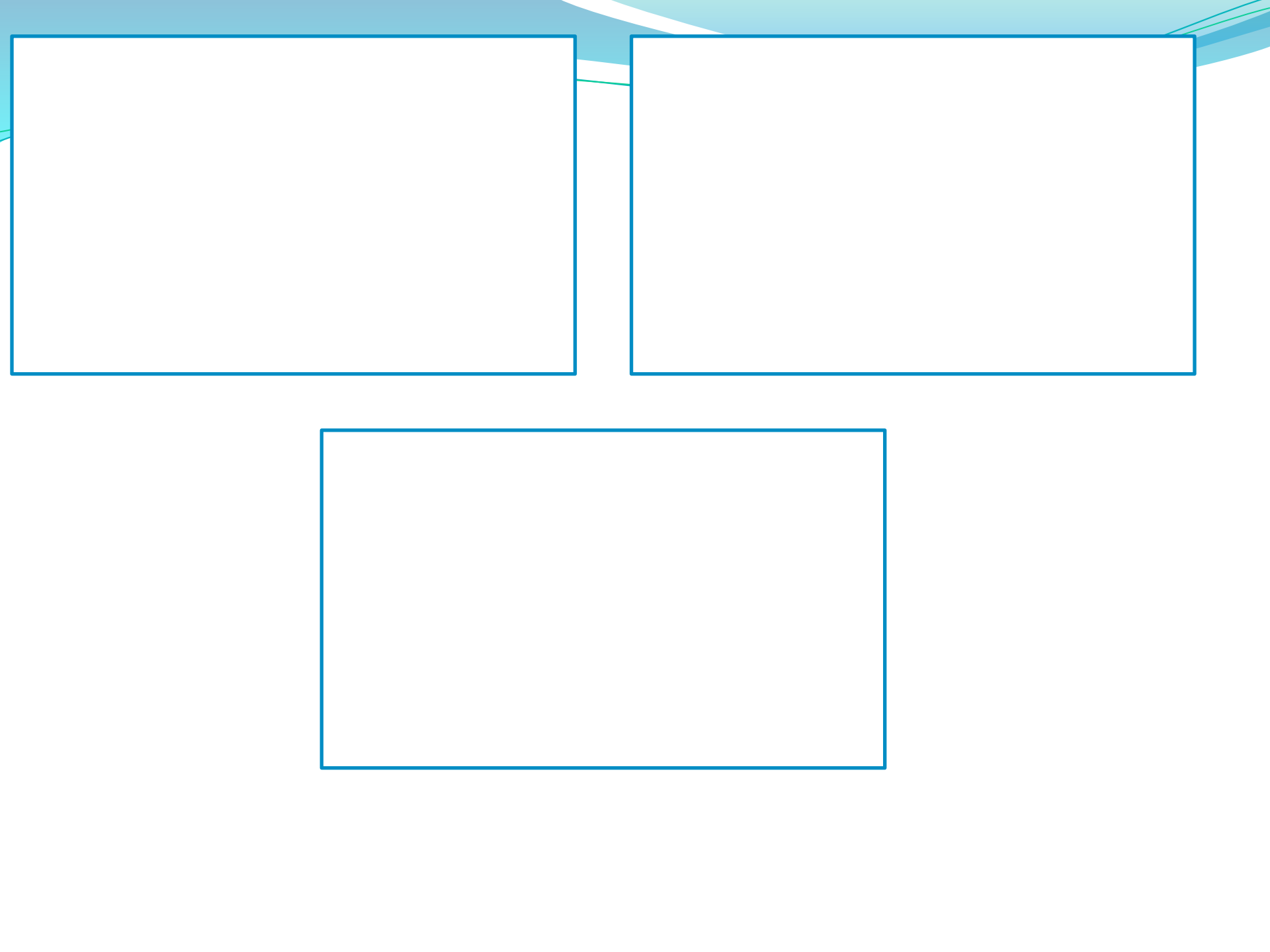
• Однако они встречаются в различных ситуациях и являются частью культуры организации. Они могут быть связаны с традициями, историей или спецификой деятельности компании.

Важно понимать, что эти различия могут быть как препятствием, так и источником инноваций. Например, коллективизм может способствовать слаженной работе, но также может замедлять принятие решений. Поэтому необходимо учитывать культурные особенности при разработке стратегий и организационных структур.

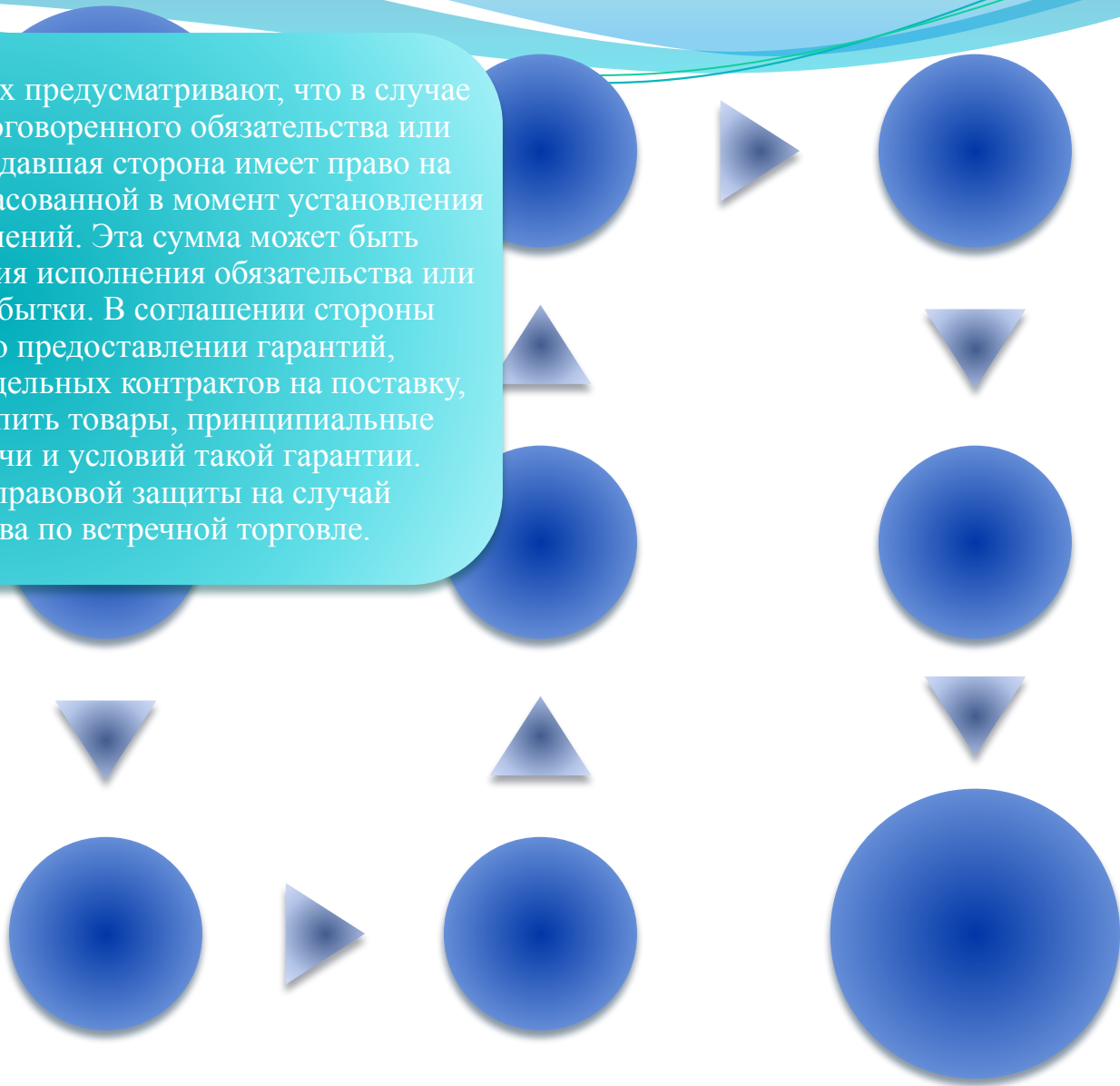
В заключение, различия в организационной культуре являются естественным явлением в глобальной среде. Понимание этих различий и умение работать с ними – ключевые навыки для успешного международного сотрудничества. Организации, которые учитывают культурные особенности своих партнеров, имеют больше шансов на долгосрочный успех.

КОНТРАКТОВ, связь между, законодательных, формируются эти различия, являются частью культуры организации. Они могут быть связаны с традициями, историей или спецификой деятельности компании. Например, коллективизм может способствовать слаженной работе, но также может замедлять принятие решений. Поэтому необходимо учитывать культурные особенности при разработке стратегий и организационных структур. В заключение, различия в организационной культуре являются естественным явлением в глобальной среде. Понимание этих различий и умение работать с ними – ключевые навыки для успешного международного сотрудничества. Организации, которые учитывают культурные особенности своих партнеров, имеют больше шансов на долгосрочный успех.





Оговорки о штрафах и неустойках предусматривают, что в случае неисполнения одной стороной оговоренного обязательства или неисполнения его в срок пострадавшая сторона имеет право на получение денежной суммы, согласованной в момент установления сторонами договорных отношений. Эта сумма может быть предназначена для стимулирования исполнения обязательства или для выплаты компенсации за убытки. В соглашении стороны устанавливают требования о предоставлении гарантий, обеспечивающих исполнение отдельных контрактов на поставку, выполнение обязательств закупить товары, принципиальные положения, касающиеся выдачи и условий такой гарантии. Рассматриваются средства правовой защиты на случай неисполнения обязательства по встречной торговле.

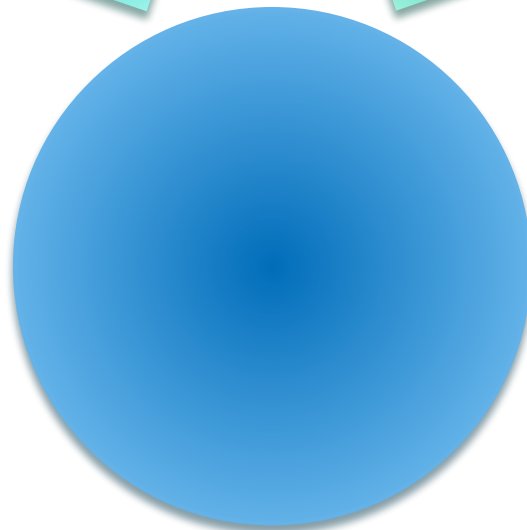


Бартерные сделки являются одним из видов встречных сделок. Следует отметить, что из всего объема международных коммерческих операций, осуществляемых на принципах встречной торговли, на бартерные сделки приходится 4 %, на встречные закупки - 55 %, на компенсационные соглашения - 9 %, на клиринги - 8 %.

При проведении бартерных сделок необходимо особое внимание обращать на эквивалентность обмена, что достигается оценкой экспорта и импорта в мировых ценах, при определении количественных объемов обмениваемых товаров.

Безусловно, желательным представляется, чтобы стороны прямо указывали выбор применимого права, регулирующего соглашение о встречной торговле и контракты на поставку.

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..



- Наиболее сложным видом встречной торговли являются сделки, именуемые компенсационными. 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 (может быть комплектное) 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 сущности сделки. Подобное соглашение содержит условия будущих контрактов и может охватывать такие вопросы, как вид, качество и количество товаров, цена товаров, сроки выполнения обязательства по встречной торговле, платеж, ограничения на перепродажу товаров, участие в сделке третьих сторон, штрафы и неустойки, обеспечение исполнения, ответственность за неисполнение обязательств по встречной торговой сделке, выбор применяемого права и порядок урегулирования споров.