

Соглашения о встречной торговле

Подготовил:
Мезенцев С.С.,
МЭ082

Сделки о встречной торговле

- на их долю по некоторым подсчетам приходится около 40% сделок. Основываются они на заинтересованности Продавца расширить объем торговли своими товарами, а покупателя, в выходе на новый рынок, продаже в первую очередь трудно реализуемых товаров, а также исключении или значительном ограничении денежных (валютных) расчетов.

Встречная торговая сделка

- Встречные торговые сделки представляют собой сделки, в которых одна сторона поставляет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий. Отличительной чертой таких сделок является взаимная увязка между поставками в двух направлениях: заключение контракта или контрактов в одном направлении обусловлено заключением контракта или контрактов на поставку в обратном направлении.

Различия сделок о встречной торговле

Различия могут быть обусловлены:

- договорной структурой сделки (например, количеством и последовательностью заключения составляющих сделку контрактов)
- намерением использовать товары, поставленные в одном направлении, в производстве товаров, которые должны быть поставлены в обратном направлении
- способом платежа и числом сторон, участвующих в сделке
- степенью потенциальной заинтересованности сторон в различных составных частях встречной торговли

Особенности соглашений о встречной торговле

- При одновременном заключении контрактов на встречные поставки и если в этих контрактах нет никакого указания на связь между ними, формально эти контракты будут считаться независимыми друг от друга. Но если стороны хотят придать им юридический характер намеренно связать заключение обоих контрактов, т. е. когда они желают оформить контракты в двух направлениях как встречную торговую сделку, то сторонам следует заключить также и соглашение о встречной торговле, выражающее такую связь. Оно имеет более сложное содержание, если стороны предполагают в будущем заключить один или несколько контрактов на встречный экспорт.

Особенности соглашений о встречной торговле

- Проблемы, связанные с обеспечением страхования и финансирования контрактов, заключаемых в рамках встречной торговли, имеют ряд особенностей. Так, в число страхуемых коммерческих рисков включаются, в частности, неплатежеспособность импортера, расторжение импортером контракта до отгрузки товара, отказ импортера принять поставку товара.

Особенности соглашений о встречной торговле

- Объем обязательств по встречной торговле часто определяется в денежном выражении, как процент от цены товаров, которые должны быть поставлены во встречном направлении.

Особенности соглашений о встречной торговле

- В соглашении рассматривается также вопрос качества обмениваемых товаров и способа его определения, количества, порядок установления цены, валюты цены, возможность включения во встречную сделку третьего лица.

Особенности соглашений о встречной торговле

- Стороны соглашения или контракта на поставку иногда договариваются об ограничениях на перепродажу всех или части товаров, закупаемых согласно встречному обязательству, ограничиваться может территория, устанавливаться минимальная цена перепродажи. В соглашении могут содержаться требования в отношении вида упаковки и маркировки, используемой при перепродаже

Особенности соглашений о встречной торговле

- 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.

Встречные сделки

- 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 %.

Компенсационные сделки

- 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".