Тема 6. Форми зустрічної торгівлі

1. Сутність і суперечливість бартерних операцій.

2. Зустрічні закупки в ЗЕД.

3. Інші форми зустрічної торгівлі.

**1. Сутність і суперечливість бартерних операцій.**

**Бартерна операція** (barter transaction) – це операція з обміну визначеної кількості товарів одного чи різних видів на еквівалентну за вартістю кількість іншого товару .

Таким чином, бартерна операція не припускає ніяких грошових розрахунків між контрагентами. У бартерній угоді встановлюються або кількість товарів, які взаємопостачаються, або обмовляється сума, на яку сторони зобов'язуються поставити товари.

Перевага даної операції перед операцією купівліпродажу полягає в тому, що для її здійснення не потрібна валюта, і сторони не вдаються до посередництва банків. Припустимо, в'єтнамська фірма хоче купити в українського підприємства сучасне устаткування, але валютою не володіє. Тоді вона знаходить товар, що міг би зацікавити українське підприємство, і пропонує зробити обмін. Українське підприємство, зацікавлене у виході на в'єтнамський ринок, може погодитися з таким обміном. Сторони при узгодженні обсягів постачань оперують цінами і ведуть по них переговори, вказівка цін у самому тексті контракту потрібна тільки для того, щоб митні органи могли визначити розміри мита і зборів, а також для статистики зовнішньої торгівлі. У контракті може вказуватися, наприклад, що україн- ський контрагент поставляє у В'єтнам електронно-променеву зварювальну апаратуру за ціною 150 тисяч доларів, а в'єтнамська сторона поставляє на Україну одну тисячу тонн рису загальною вартістю 150 тисяч доларів.

**2. Зустрічні закупки в ЗЕД.**

**Зустрічні закупівлі** (counterpurchase) означають зобов'язання експортера закупити на певну суму товари в країні імпортера.

Техніка здійснення такої операції полягає в такому. Припустимо, імпортер з України закуповує в Італії яке-небудь устаткування чи інші товари на значну суму, тоді в процесі переговорів після узгодження ціни товару імпортер ставить обов'язковою умовою контракту закупівлю експортером товарів у його країні на визначену суму. При цьому товари можуть бути будь-які, що не обов'язково відносяться до предмета даної угоди. Більш того, у період переговорів сторони можуть і не знати, які конкретно товари імпортер може запропонувати і які експортер може закупити. Для імпортера важливо записати цю обставину в контракт для того, щоб шляхом зустрічної закупівлі зберегти частину валюти у своїй країні. Експортер, будучи зацікавлений у реалізації своєї продукції, звичайно погоджується з таким записом у контракті. Предметом переговорів, і звичайно дуже завзятих, є визначення обсягу таких закупівель, що фіксується в контракті «від його загальної суми». Добре, якщо цей обсяг складе 40%, але навіть якщо він буде всього 10%, то при великих обсягах постачань по імпорту економія валюти для України буде істотною.

Визначивши обсяги зустрічних закупівель, сторони записують в умовах контракту, що експортер протягом, наприклад, 12 місяців з дати підписання контракту, підпише імпортні контракти з контрагентами з України на закупівлю товарів (не вказуючи яких) на певну суму. Після підписання контракту український імпортер, попередньо з'ясувавши зацікавленість італійської фірми-експортера в тих чи інших товарах, починає пошук цих товарів у своїй країні й організує висилку пропозиції контрагенту в Італію. Пропозиції можуть висилатися будьякими фірмами України, так само як і контракти на постачання товарів по них в Італію можуть підписувати будь-які італійські фірми, які зможе залучити італійський експортер і зацікавити український товар.

Ряд країн південно-східної Азії законодавчим шляхом установили обов'язковість зустрічних закупівель при імпорті в ці країни. Поширення зустрічних закупівель тепер набирає велику силу, особливо у країнах, що розвиваються.

**3. Інші форми зустрічної торгівлі.**

Компенсаційні операції відрізняються від бартерних тем, що відбувається обмін декількома товарами з кожної сторони. З компенсаційними угодами пов'язане поняття «неконвертоване сальдо».

Наприклад, контрагент з Данії фірма А поставляє контрагенту в Україні фірмі Б меблі на суму 5000 доларів, а українська сторона може запропонувати товари на суму тільки 4000 доларів. Різниця між сумами товарів, що поставляються, складе 1000 доларів, ця різниця і називається неконвертованим сальдо, що складає борг української фірми датському партнеру. Однак переказати його в Данію українська фірма не може, так як це не обумовлено контрактом. Тоді сторони домовляються і вказують в умовах контракту, що різниця буде зберігатися в одному з банків на рахунку, який відкритий спеціально фірмою Б. Фірма А може використовувати ці гроші тільки в Україні, тому вони і називаються неконвертованим сальдо. Використовуватися ці гроші можуть на рекламу, представницькі витрати, оплату відряджень і, нарешті, на покупку будь-яких інших товарів в Україні.

Механізм здійснення компенсаційних угод зводиться до наступного:

- кожен контрагент готує два списки товарів:

в одному перелічуються товари, що він хотів би продати,

а в іншому – які купити;

- зустрічаючись, контрагенти обговорюють номенклатуру товарів, і в результаті уточнюються два списки:

у першому вказуються товари, що постачаються датською фірмою,

а в другому – поставлявляються українською фірмою;

- погодивши перелік товарів, контрагенти переходять до узгодження цін по кожній позиції списків;

- погодивши ціни та інші умови постачання, сторони підписують контракт з двома додатками: один додаток – це перелік товарів, що поставляються в Україну, інший – з поставками в Данію. У додатках указують ціни по кожному найменуванню товару, а в тексті контракту – загальні суми взаємних постачань.

Останнім часом одержали розвиток великомасштабні операції на компенсаційній основі. Суть таких операції полягає в тому, що одна країна, використовуючи устаткування і технологію іншої країни, будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватися за устаткування і технологію.

Від звичайної компенсаційної операції, яка описана вище, великомасштабні операції відрізняються таким:

- компенсаційні операції звичайно незначні за сумою, у той час як великомасштабні операції обчислюються сотнями тисяч, а те і мільйонами доларів;

- великомасштабна операція здійснюється на умовах кредиту, як правило довгострокового і на великі суми, тому для її здійснення залучаються великі банки;

- підписанню угоди про великомасштабну операцію звичайно передує угода між країнами на урядовому рівні;

- великомасштабні операції мають звичайно довгостроковий характер (до 10 років і більше).

Більше того, після будівництва об'єкта і виплати за кредитами, відносини між контрагентами продовжуються і далі; звичайна ж компенсаційна операція носить короткостроковий характер і нерідко обмежується разовою угодою.

Техніка здійснення великомасштабної операції на компенсаційній основі виглядає так:

- відповідні урядові органи двох країн підписують угоду про будівництво в Україні промислового об'єкта на компенсаційній основі;

- «Замовник» з України підписує угоду з «Постачальником» із Франції про здійснення великомасштабної операції на компенсаційній основі з указівкою зобов'язань кожної із сторін і порядку їхнього виконання; - сторони підписують контракт на постачання устаткування з Франції в Україну для споруджуваного на Україні об'єкта;

- «Постачальник» здійснює постачання устаткування в Україну;

- сторони підписують контракт на постачання у Францію продукції, що випускається знову добудованим об'єктом, у рахунок погашення кредиту за устаткування;

- українська сторона поставляє продукцію у Францію.

Складність здійснення великомасштабної операції полягає в тому, що сторони повинні чітко виконувати свої зобов'язання за умовами, які записані в угоді. Особливо це стосується пуску в експлуатацію промислового об'єкта. З моменту пуску об'єкта повинне початися постачання продукції у Францію в рахунок погашення кредиту. Якщо пуск об'єкта затримується, то погашення кредиту виконується у валюті чи рівноцінною продукцією з іншого підприємства.

При здійсненні великомасштабної операції на компенсаційній основі з кожної сторони може бути не по одному, а кілька учасників.

Операції на давальницькій сировині також відносяться до угод зустрічної торгівлі. Суть їх полягає в тому, що одна країна, наприклад, ОАЕ, має у своєму розпорядженні сировину, скажімо нафту, але нафтопереробних підприємств у неї недостатньо. Тоді контрагент з ОАЕ підписує контракт із контрагентом з України – нафтопереробним заводом на переробку його нафти й одержання продуктів нафтопереробки. Частину продуктів нафтопереробки Україна залишає собі як оплату за переробку нафти.

Ця ж операція може бути представлена і поіншому: Україна за контрактом увозить з ОАЕ нафту, а розраховується за неї частково нафтопродуктами, а частково грошима.

Ще одним варіантом такої операції може бути такий: ОАЕ не вивозить з України належну їй частину продуктів нафтопереробки, а продає їх прямо з України у треті країни, при цьому вона може залучати до таких продажів як посередника українські підприємства.

**Викуп застарілої продукції** – ще один вид товарообмінних операцій. Стосується він, насамперед, машинно-технічних виробів: автотранспортної техніки, дорожньо-будівельної техніки, сільськогосподарських машин, а в останні роки і літако-вертолітну техніку. Ініціатором таких операцій виступає звичайно імпортер. Якщо експортер пропонує імпортеру придбати в нього нові машини, то імпортер ставить обов'язковою умовою викупити в нього застарілу техніку. Мова йде, звичайно, про техніку одного профілю. Якщо пропонуються автомобілі, то і викуповувати треба автомобілі. Але автомобілі, які пропоновані на викуп, повинні бути в експлуатаційному стані. При цьому автомобілі, що викуповуються, можуть бути зроблені іншою фірмою, а не тією, яка пропонує нові. Переговори про продаж нової техніки і про викуп старої йдуть одночасно, одночасно узгоджуються і ціни на ті й інші автомобілі: контракти можуть бути підписані окремо на продаж і на викуп, а може бути складений один контракт. Жорстка конкуренція і бажання реалізувати свою продукцію, особливо якщо ринок перспективний, змушують експортера йти назустріч умовам імпортера і викуповувати в нього застарілу техніку. Імпортеру такі операції дуже вигідні, тому що він знижує свої валютні витрати і позбавляється від старої техніки, заміняючи її новою. Експортер нової техніки, який викупив стару, прагне витягти з неї максимальну вигоду. Він, після ретельного огляду застарілої техніки, визначає, яким машинам можна надати товарний вигляд, і, зробивши їм попередній ремонт, пропонує їх для продажу іншим покупцям, найчастіше в країни, що розвиваються, як автомобілі що були у вживанні, так звані машини «секонд-хенд».

Автомобілі, які економічно невигідно доводити до товарного вигляду, експортер розбирає і сортує деталі й вузли, на дефектні й придатні. Дефектні, що не піддаються відновленню, йдуть у металобрухт, а інші використовуються при ремонтних і відбудовних роботах.

Суть постачань на комплектацію, однієї з різновидів товарообмінних операцій, полягає в такому: контрагент з Болгарії замовляє в українського суднобудівного заводу виготовлення морського транспортного судна. На переговорах після узгодження ціни судна болгарський замовник ставить неодмінною умовою контракту покупку виготовником у замовника частини устаткування і приладів для комплектації судна і передає йому заздалегідь складений список таких деталей. Замовник мотивує цю умову тим, що його вітчизняне устаткування зручніше для експлуатації, ніж іноземне, хоча насправді це може бути викликано бажанням заощадити валюту. Предметом контрактів постачань на комплектацію може бути будь-яке складне комплектне устаткування й установки, а комплектуючі прилади і деталі – це в основному стандартні двигуни, насоси, акумулятори і т. д.

Отже схематично цю операцію можна подати так:

- підписання контракту на комплектну установку (судно);

- підписання контракту на постачання комплектуючих з Болгарії в Україну;

- постачання комплектуючих з Болгарії в Україну;

- постачання комплектної установки з України в Болгарію.