

Лекція 5. Зустрічна торгівля: форми, умови здійснення

План:

1. Сутність та економічна природа зустрічної торгівлі.
2. Мотиви та передумови розвитку зустрічних операцій у міжнародному бізнесі.
3. Класифікація та характеристика основних форм зустрічної торгівлі.
4. Особливості промислового співробітництва та операцій «бай-бек».
5. Операції з давальницькою сировиною (толлінг).
6. Юридичне та фінансове забезпечення зустрічних контрактів.
7. Правове регулювання зустрічної торгівлі в Україні.

1. Сутність та економічна природа зустрічної торгівлі

Зустрічна торгівля (countertrade) — це сукупність зовнішньоторговельних угод, у межах яких експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання або закупівлі погоджених товарів і послуг. Згідно з термінологією ООН, усі подібні види трансакцій об'єднуються поняттям «**міжнародні компенсаційні угоди**».

Головною особливістю таких операцій є те, що експортер погоджується отримати оплату за свій товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товарів імпортера. У сучасному міжнародному товарообігу частка зустрічної торгівлі є значною і становить за різними оцінками від **25% до 50%** загального обсягу угод. Це якісно нова форма організації комерційних операцій, що сприяє встановленню довгострокового співробітництва безпосередньо у сфері виробництва.

2. Мотиви та передумови розвитку зустрічних операцій

Ініціаторами зустрічної торгівлі найчастіше виступають імпортери, а основними причинами її використання є:

- **Нестача або обмеженість валютних ресурсів** для здійснення прямих закупівель.

- **Необхідність подолання кризових явищ**, таких як неплатоспроможність, неконвертованість національної валюти або падіння обсягів виробництва.

- **Вихід на нові або важкодоступні ринки**, які захищені високими тарифними та нетарифними бар'єрами.

- **Забезпечення гарантованих поставок** дефіцитної сировини або енергоносіїв.

- **Диверсифікація експорту** та прискорення міжнародного товарообміну.

Для експортерів зустрічна торгівля часто є вимушеним кроком у мовах жорсткої конкуренції, що дозволяє реалізувати продукцію в обмін на товари, які вони згодом використовують у власному виробництві або перепродають через спеціалізовані структури.

3. Класифікація та характеристика основних форм зустрічної торгівлі

Згідно з економічною природою та за методикою експертів ООН, виділяють наступні форми:

3.1. Операції натурального обміну (Бартер)

Бартерна угода — це безвалютний, але збалансований за вартістю обмін товарами чи послугами на основі єдиного контракту.

- **Особливості:** обмін здійснюється за світовими цінами на момент підписання договору для забезпечення еквівалентності.

- **Фінансовий аспект:** гроші не використовуються як засіб платежу, але виступають мірою вартості для нарахування мита, податків та страхових сум.

- **Недоліки:** партнери стають залежними один від одного і втрачають можливість маневру на ринку.

3.2. Зустрічні закупівлі (Counter purchase)

Це найбільш поширена форма, за якої експортер зобов'язується придбати товари у країни-покупця на суму, що становить певний відсоток від первісної поставки.

- **Відмінність від бартеру:** платежі за первісною та зустрічною угодами здійснюються незалежно один від одного в грошовій формі.

- **Документальне оформлення:** зазвичай укладаються три пов'язані контракти: основний договір купівлі-продажу, базовий (парасольковий) контракт про наміри та контракт індивідуальної закупівлі.

3.3. Комерційна компенсація

Партнери обмінюються продукцією, враховуючи її грошову вартість, а взаєморозрахунки здійснюються через залік зустрічних вимог. У кінці періоду виводиться **неконвертоване сальдо**, яке може бути використане німецькою чи іншою іноземною фірмою тільки всередині країни-партнера (наприклад, на рекламу чи закупку інших товарів).

3.4. Угоди типу «Офсет» (Offset)

Специфічні «джентльменські угоди», характерні для урядових програм закупівель військової чи аерокосмічної техніки. Експортер погоджується інвестувати частину прибутку в економіку країни-імпортера або закуповувати там комплектуючі. Юридично такі зобов'язання часто не закріплюються як жорсткий контракт, але є умовою отримання замовлення.

3.5. Операції «Світч» (Switch)

Фінансові операції, що передбачають передачу експортером своїх зобов'язань із зустрічної закупівлі третій стороні (спеціалізованій торговій фірмі). Це дозволяє експортеру уникнути реалізації непотрібних йому товарів.

3.6. Викуп застарілої продукції (Redemption)

Експортер продає нову техніку та одночасно викупує у покупця морально застаріле обладнання за залишковою вартістю (зазвичай **10-20%** ціни нової техніки). Викуплене обладнання підлягає реновації або розбиранню на запчастини.

4. Промислове співробітництво та операції «бай-бек»

Це великомасштабні, довгострокові (5–20 років) угоди, пов'язані з поставками комплектного обладнання.

- **Прості компенсаційні операції:** експортер постачає обладнання в кредит, а імпортер погашає його вартість поставками продукції, виробленої на цьому ж обладнанні.

- **Складні (глобальні) компенсаційні угоди:** мають тристоронній характер; експортер відмовляється від компенсуючої продукції на користь третьої сторони, яка її реалізує та перераховує кошти експортеру.

- **Угоди про розподіл продукції (Production Sharing):** вироблена продукція розподіляється між партнерами у погодженій пропорції (наприклад, 30% на покриття витрат).

5. Операції з давальницькою сировиною (Толлінг)

Толлінг передбачає поставку сировини однією стороною для переробки в країні партнера з подальшим поверненням готових виробів.

- **Право власності:** воно залишається за замовником на всіх етапах переробки.

- **Оплата:** може здійснюватися як грошима, так і частиною сировини або готової продукції.

- **Умова:** вартість сировини замовника має складати не менше **20%** загальної вартості готової продукції.

6. Юридичне та фінансове забезпечення зустрічних контрактів

Зустрічна торгівля вимагає особливої уваги до фінансових гарантій.

1. **Ціноутворення:** ціни можуть фіксуватися як тверді на базі світових або як поточні ринкові на дату кожної поставки.

2. **Банківська участь:** банки відкривають спеціальні рахунки для обліку вартісного балансу угод.

3. **Гарантії:** для захисту від ризику непоставки імпортер часто вимагає від експортера банківську гарантію належного виконання зобов'язань (на **10-15%** вартості).

4. **Валюта:** у бартерних угодах загальна вартість обов'язково виражається у вільно конвертованій валюті (1-ша група Класифікатора НБУ) для митних цілей.

7. Правове регулювання зустрічної торгівлі в Україні

В Україні операції зустрічної торгівлі регулюються низкою нормативних актів:

- **Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність»** (ст. 4) дозволяє товарообмінні та зустрічні операції.

- **Закон «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій...»** встановлює граничні строки ввезення товарів за імпортною частиною — не пізніше **90 календарних днів** з дати митного оформлення експорту.

- **Митний режим:** переробка на митній території та реекспорт продуктів переробки дозволяють уникнути сплати ввізного мита за умови дотримання технологічних норм виходу продукції.

- **Заборони:** Кабінет Міністрів України може встановлювати переліки товарів, експорт та імпорт яких за бартером заборонено (наприклад, стратегічна сировина).

Зустрічна торгівля залишається складним, але гнучким інструментом міжнародного бізнесу, що дозволяє підприємствам інтегруватися у світові виробничі ланцюги навіть за умов фінансової нестабільності та обмеженості валютних ресурсів.