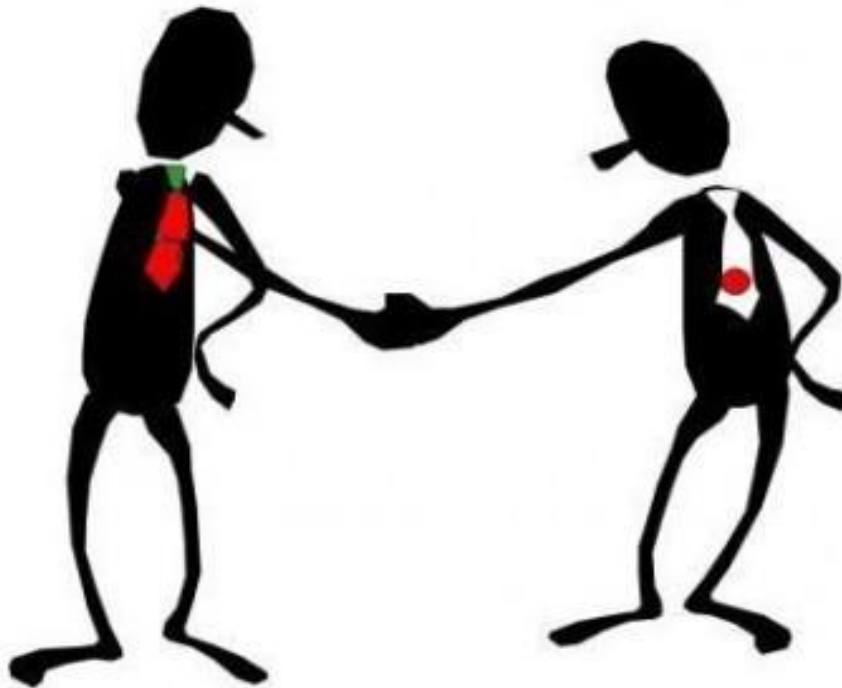


# Встречная торговля

Сущность, разновидности,  
особенности



*Встречная торговля* — внешнеторговые операции, при совершении которых в документах фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами.



**Инициаторами развития встречной торговли являются импортеры, которые в условиях нехватки валюты могут осуществлять закупки необходимых товаров с полной или частичной оплатой их поставками своих товаров.**

**Одной из особенностей встречной торговли является расширение практики встречных закупок экспортерами товаров, которые не могут быть ими использованы в собственном производстве, а заранее предназначаются для последующей продажи на внешнем или внутреннем рынке.**

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки;

- торговые

компенсационные сделки;

- кооперационные

компенсационные сделки.

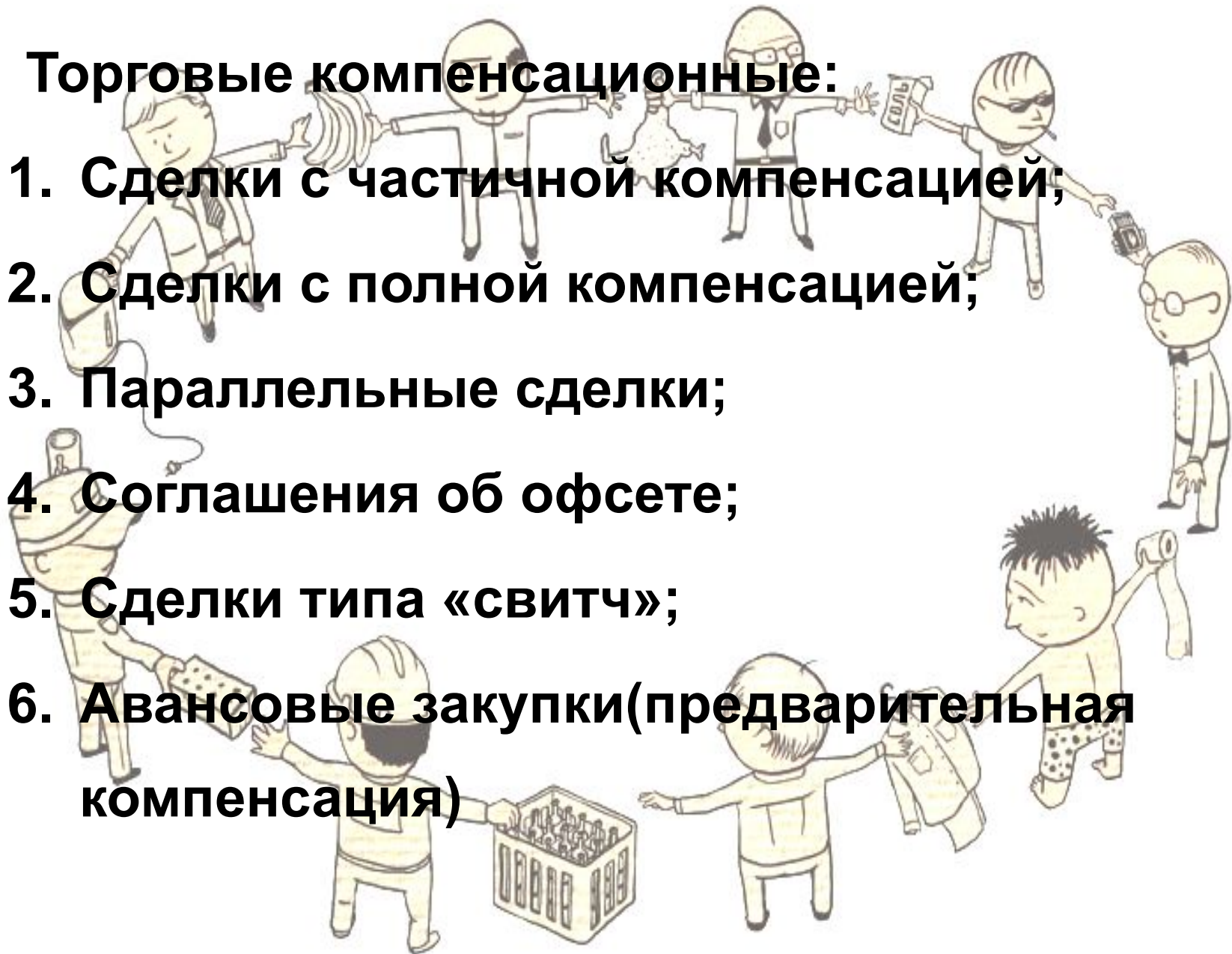


Бартерные операции — наиболее традиционная разновидность встречной торговли, представляющая собой безвалютный, но оцененный обмен товарами. Для этих сделок характерны наличие контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров, и одновременное движение товарных потоков.



## **Торговые компенсационные:**

- 1. Сделки с частичной компенсацией;**
- 2. Сделки с полной компенсацией;**
- 3. Параллельные сделки;**
- 4. Соглашения об офсете;**
- 5. Сделки типа «свитч»;**
- 6. Авансовые закупки(предварительная компенсация)**



# Кооперационные компенсационны е:

1. Сделки типа  
«buy-back»;
2. Сделки с  
давальческим  
сырьём.



Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) подразделяют все международные встречные сделки на две категории:

- торговая компенсация;
- промышленная компенсация.



Под *торговой компенсацией* понимается одна операция на небольшую или умеренную сумму, включая обмен крайне разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой.

Под *промышленной компенсацией* понимаются такие сделки, которые охватывают продажу связанных между собой товаров на более крупную сумму, обычно соответствующую стоимости комплектного промышленного оборудования или готовых предприятий.