



Е.С. Потехина

**Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
Ивановского филиала
ЧОУ ВО «Институт управления»**



О.Р. Андреева

**Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики
Ивановского филиала
ЧОУ ВО «Институт управления»**

Встречная торговля как важнейший вид товарообменных процессов в экономике взаимодействующих стран

В статье рассматриваются встречные торговые сделки, которые представляют собой сделки, в которых одна сторона поставяет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий. На основе анализа посвященной проблемы литературы говорится о встречной торговле, как важнейшем виде товарообменных процессов в экономике взаимодействующих стран.

Ключевые слова: встречная торговля, товарообменные сделки, контракт, капитал, международная компания.

Все возрастающее значение в международной торговле приобретает встречная торговля, товарообменные сделки, на долю которых, по некоторым подсчетам ведущих экономистов, 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, труднореализуемых товаров, а также исключении или значительном ограничении денежных (валютных) расчетов.

Встречные торговые сделки представляют собой сделки, в которых одна сторона поставяет 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. Такие сделки заключаются в самых разнообразных формах и имеют свои характерные признаки в зависимости от конкретных обстоятельств сделки. Различные организационные формы международных встречных операций рассмотрены в трудах ученых – экономистов в

книге «Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия» [2, с. 42-44]. Авторами анализируются две категории международных встречных сделок, называемых торговой и промышленной компенсациями. Также дана примерная оценка значений каждой группы международных встречных сделок в общем объеме международной встречной торговли. Анализ, проведенный учеными [2, с. 44] дает основание считать преимущественными сделки в области торговли средствами производства и промышленного строительства.

Авторами [2, с. 43] затронуты также такие важные проблемы, как компьютеризация в развитии международной встречной торговли. Важность данных вопросов отражена в концепции инновационного развития России [8].

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 торговой 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% [8]. При бартерных сделках особое внимание отведено эквивалентности обмена, что достигается оценкой экспорта и импорта в мировых ценах, при определении количественных объемов обмениваемых товаров [5, с.16].

Заключение бартерных сделок является архаическим способом торговли. Оно распространилось в нашей внешнеторговой практике по причине ограниченности валютных средств для осуществления платежа [7, с. 94].

В связи с тем, что структура платежных систем постоянно меняется, в последнее время появилось понятие так называемых гибридных систем. В таких системах операторы платежной системы стремятся создать максимальные условия для снижения системного риска, внедряя множество общих элементов, сочетающих проведение операций урегулирования платежей при меньших рисках и с более низкими издержками с целью более эффективного управления ликвидностью. В течение минувшего десятилетия большинство общераспространенных структур для систем платежей на крупные суммы изменились, отражая потребности рынка и озабоченность центральных банков относительно системной стабильности [4].

До 1990 года большинство систем конструировалось на основе дискретных нетто-расчетов, а после этого почти все ведущие страны перешли на системы брутто-расчетов в режиме реального времени для платежей на крупные суммы [3, с. 98]. Они сегодня широко используются во всем мире. Тем не менее совсем недавно в небольшом числе развитых стран были внедрены гибридные системы, которые претендуют на то, чтобы быть эффективными в ликвидном отношении.

Ещё в конце 60-х годов широкое распространение приобрели встречные инвестиции, представляющие собой соглашения о взаимном обмене крупными пакетами акций между зарубежными компаниями [6, с. 17]. Общность интересов в сфере производственной и рыночной стратегии закрепляется в результате подобной операции тесным переплетением капиталов [1, с. 31].

Рост масштабов международной встречной торговли к настоящему времени привел к появлению крупных международных торговых фирм, специализирующихся на реализации товаров по встречным закупкам, к созданию компьютеризированных банков с информацией о наличии товаров, которые могут быть поставлены в короткий срок в любой регион земного шара [2, с. 55-56].

Библиографический список:

1. Ежов А.Н., Бондарев И.М., Ежова Л.А. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия. Москва-Архангельск, 2001

2. Ежов А.Н., Бондарев И.М., Ежова Л.А. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. Лекции. В 3 ч. Ч.2. Москва — Архангельск: Международный «Институт управления», 2002.

3. Ежов А.Н. Управление рыночными механизмами в инвестиционном процессе. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. Спб., 2002

4. Ежов А.Н. Рыночные реформы хозяйствования. Спб., 2002

5. Ежов А.Н. Анализ форм механизма управления ценами в инвестиционном процессе. // Вестник международного института управления. 2002. № 3. С. 13-18.

6. Ежов А.Н. Методология исследования основных механизмов в инвестиционном процессе // Вестник международного института управления. 2002. № 1. С. 8-19

7. Ежов А.Н., Самойлов С.А. Основные модели саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в зарубежной практике // Вестник Московского государственного лингвистического университета. 2008. № 550. С. 82-101

8. Ежов А.Н. Стратегия инновационного развития России до 2020 года – шаг в будущее // Россия и мир: в поисках инновационной стратегии. Сборник материалов международной научно-практической конференции в 2-х частях. 2012. С. 10-12.

©Потехина Е.С., Андреева О.Р., 2016