



*Зустрічна торгівля як форма виходу підприємств на зовнішній ринок*



- 1. Передумови виникнення та сутність зустрічної торгівлі.*
- 2. Сутність бартерних операцій.*
- 3. Операції за участю продавця при проведенні зовнішньоекономічної діяльності.*
- 4. Операції в рамках промислового співробітництва*



*Зустрічна торгівля* — це зовнішньоторговельні операції, при здійсненні яких в документах (угодах або контрактах) фіксуються тверді зобов'язання експортерів та імпортерів здійснити повний або частково збалансований обмін товарами. В останньому випадку різниця у вартості покривається грошовими платежами.



Головними чинниками, стимулюючими збільшення угод зустрічної торгівлі, є:

1. Особливості сучасної світової фінансово-платіжної ситуації, яка характеризується структурною нестачею іноземної валюти в цілому ряді країн
2. Завищення курсу місцевої валюти.
3. Необхідність приховування реальних експортних цін за умов обмеження міжнародної конкуренції картельними угодами.
4. Можливість використання зустрічної торгівлі як засобу сприяння маркетингу, тобто активному просуванню нераціональних товарів на світовий ринок.
5. Для недостатньо платоспроможних країн погашення заборгованості з імпорту товарами вважається менш ризикованим, ніж погашення готівковими коштами.
6. Завдяки кращій керованості зустрічна торгівля, як правило, полегшує країнам середнє та довготермінове планування.

## Форми зустрічної торгівлі

**Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем**

- комерційна компенсація;
- зустрічні закупки;
- авансові закупки;
- угоди типу «свіч»;
- угоди типу «оффсет»;
- рамочні угоди;
- угоди позитивної зустрічної угоди;
- угоди по зворотному експорту;
- програма поєднання експорту та імпорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни імпортера.

**Операції в рамках промислового співробітництва**

- співробітництво на комерційній основі;
- виробнича кооперація:
  - підрядна кооперація;
  - договірна спеціалізація;
  - спільне виробництво.
- операції з давальницькою сировиною.

**Операції натурального обміну**

- бартер.



Під бартером розуміють обмін визначеної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без використання механізму валютно-фінансових розрахунків.

Характерними особливостями бартерної угоди є:



- 1) разовий характер;
- 2) участь у ній найчастіше двох сторін;
- 3) оформлення угоди одним контрактом;
- 4) визначення кінцевої специфікації і обсягу угоди до підписання контракту;
- 5) відносно короткий, в порівнянні з іншими формами зустрічної торгівлі, термін виконання угоди, який зазвичай не перевищує одного-двох років.

## Мета, яку переслідують сторони при укладенні бартерних угод



- 1) пом'якшення проблеми інвалютного фінансування імпорту;
- 2) спрощення розрахунків;
- 3) розширення можливостей просування на ринок країни-контрагента;
- 4) додаткова можливість отримання імпортного обладнання в обмін на товар, реалізація якого ускладнена у звичайних комерційних умовах.





**Комерційна компенсація** передбачає взаємну поставку товарів за рівну вартість. При такій операції кожний партнер водночас виступає в ролі продавця і покупця і висвітлює рахунок за свої поставки в грошовій формі.

**Зустрічні закупівлі** є найпоширенішою формою зустрічної торгівлі, за якої фірма, що приймає товар, розраховується поставками товарів безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання.

При **авансових закупівлях** сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закупає у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари.

Змістом операції типу **«світч»** є передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні.

Угоди **«оффсет»** застосовуються переважно у сфері міждержавних поставок, у тому числі військової техніки і спецмайна.

У разі **рамочних угод** західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування своїх поставок у країну-імпортер.

*Операції в рамках промислового співробітництва* пов'язані з виробничою сферою та передбачають особливий вид зустрічних поставок через реалізацію таких видів операцій:

- співробітництво на комерційній основі;
- виробнича кооперація;
- операції з давальницькою сировиною (толінг);
- франчайзинг.



**Компенсаційні угоди на комерційній основі** — це угоди, в яких поставка й відповідна зустрічна поставка товарів здійснюється впродовж встановленого періоду на основі або одного контракту купівлі-продажу, або на основі контракту купівлі-продажу і доданих до нього угод про зустрічні закупки.



***Виробнича кооперація*** - це постачання сировини, матеріалів, вузлів, деталей, запасних частин, заготовок напівфабрикатів, комплектувальних та інших виробів галузевого і міжгалузевого призначення, що технологічно взаємозв'язані і необхідні для виготовлення кінцевої продукції.



**Толінг** — вид взаємодії між суб'єктами господарювання, при якій власник сировини передає її підприємству переробнику і отримує у вигляді результату готову продукцію і покриває підприємству-переробнику суму понесених витрат на переробку та узгоджений відсоток прибутковості. Фактично толінг означає переробку сировини на давальницьких засадах.

## Види толінгових операцій

Перероблення на давальницьких умовах підакцізних видів мінеральної сировини та виготовлення підакцізної продукції

Перероблення на давальницьких умовах мінеральної, хімічної, фармацевтичної сировини

Виробництво на давальницьких умовах продукції легкої промисловості, зокрема виробів швейного виробництва

Перероблення на давальницьких умовах сільськогосподарської сировини й виробництво харчової продукції



**Франчайзинг** - такий тип відносин, при якому одна сторона продає іншій стороні готову бізнес-модель. У найзагальнішому сенсі це - «оренда» бренду чи торгової марки. Найчастіше компанія-франчайзер не тільки передає право використання своєї ТМ, але і весь досвід ведення бізнесу.



За останні 20 років мережа активно розвивалася як географічно, так і за кількістю відкритих закладів, і сьогодні під брендом «Наш Край» працює більше 240 торгових закладів, які обслуговують більше 5 мільйонів клієнтів на місяць. Зараз супермаркети «Наш Край» представлені у 21 регіоні України та покривають більш ніж 150 населених пунктів.





Одна із перших світових франчайзингових мереж та найбільше міжнародне об'єднання супермаркетів. Із січня 2017 року бренд SPAR в Україні розвиває за моделлю франчайзингу інвестиційна група VolWest Group, що має більше 20-ти років успішного досвіду реалізації різноманітних проєктів, зокрема і у галузі продуктового ритейлу.



Національна українська мережа торгових точок і булочних кав'ярень-пекарень з продажу високоякісної традиційної французької випічки. Понад 100 закладів у всій території України.




Мережа кав'ярень, що працює в більш ніж 45-ти містах України, що надає широкий вибір кавових напоїв, десертів і сендвічів за доступною ціною.



Створення шоколадних виробів ручної роботи. На сьогодні Львівська Майстерня Шоколаду представлена 49 закладами в 24 містах України. Мережа так само активно розвивається за кордоном.



Лідер українського ринку логістики та поштових перевезень. Сьогодні відділення Нової пошти можна зустріти практично в кожному населеному пункті країни, а франчайзингова мережа представлена понад 1100 точками.

A close-up photograph of two people shaking hands in a professional setting. The person on the left is wearing a light-colored sleeve, and the person on the right is wearing a dark blue suit sleeve. The background is blurred, showing other people in business attire. The text is overlaid in the bottom left corner.

**ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!  
ДО ЗУСТРІЧІ)**