Министерство образования и науки Украины

Одесская юридическая академия

Кафедра международной экономики

Курсовая работа

по дисциплине «Международная экономика»

на тему: «Международная Встречная торговля »

студентки 3-го курса

дневного отделения экономического факультета Комызяко В.В.

спец.56 - Г

Руководитель:

ст. преподаватель

Платонова А.А.

Одесса - 2008

**Содержание**

Введение

Раздел 1. Теоретические основы международной торговли

1.1 Сущность международной торговли

1.2 Основные теории международной торговли

1.3 Формы международной торговли

Раздел 2. Оценка развития встречной торговля как одной из современных форм международной торговли

2.1 Сущность международной встречной торговли

2.2 Виды международной встречной торговли

2.3 Особенности и условия заключения контрактов на поставку в международной встречной торговли

Раздел 3. Проблемы и перспективы развития встречной торговли в мировом хозяйстве

3.1 Место Украины в международной торговле. Внешнеэкономическое сотрудничество в рамках встречной торговли

3.2 Проблемы и перспективы развития форм встречной торговли

Заключение

Список использованной литературы

Приложения

**ВВЕДЕНИЕ**

Актуальность темы. Развитие мирового хозяйства предполагает непрерывность взаимодействия национальных экономик в соответствии с системой международного разделения труда. Механизмом, регулирующим направления и структуру мирохозяйственных связей, взаимоотношения субъектов мирового рынка, является международная торговля, развитие которой отражает тенденции глобальной экономики, формирует потоки ресурсов и готовой продукции в международном масштабе. Интернационализация хозяйственной жизни, выравнивание экономического развития ряда стран прежде всего обуславливают расширение международной торговли и ее конкретных форм, в частности, международной встречной торговли, позволяющей эффективно использовать конкурентные преимущества той или иной страны на мировом рынке, с минимальными издержками осуществлять выпуск необходимой продукции в рамках национальных хозяйств, оптимально использовать производственный потенциал предприятий и отраслей. Именно за счет роста международной встречной торговли в последние десятилетия значительно увеличился объем мирового товарооборота, в котором по некоторым позициям возросла доля государств Юго-Восточной Азии, что позитивно влияет на состояние конкурентной среды мирового рынка, а также расширился объем международной торговли услугами на основе интенсификации связей между предприятиями различных стран.

Для экономики Украины международная торговля является сферой интеграция в которую позволит осуществить структурные преобразования в народном хозяйстве, усовершенствовать рыночную инфраструктуру, обеспечить реализацию направлений социально-экономической политики.

Широко отображены разные аспекты международной встречной торговли, современное понимание и особенности её функционирования в трудах известных ученых: В. Рыбалкина, Е. Воробьева, И. Герчиковой. Несмотря на значительное опубликование научных трудов, многие теоретико-методологические аспекты проблемы требуют более глубоких исследований. Это и обусловило выбор темы курсовой работы и ее структуры.

Целью курсовой работы является теоретико-методологическое исследование роли международной встречной торговли в мировой экономике.

В соответствии с поставленной целью определены следующие задачи:

· раскрыть сущность международной торговли, её формы, основные теории

· определить сущность международной встречной торговли, её виды

· проследить проблемы и перспективы развития встречной торговли в мировом хозяйстве

Объект исследования - процесс формирования и развития международной встречной торговли.

Предметом исследования является международная встречная торговля.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Для реализации поставленных в курсовой работе задач были использованы такие методы: системный - при исследовании сущности международной встречной торговли; исторический - при анализе протекания встречной торговли в мировом хозяйстве; статистический при определении проблем и перспектив развития международной встречной торговли.

Информационной основой исследования являются материалы Государственного комитета статистики, научная литература, периодические издания, законодательные и нормативные акты Украины.

**Раздел 1. Теоретические основы международной торговли**

**1.1 Сущность международной торговли**

Важной составляющей международных экономических отношений являются международные торговые отношения между субъектами мирового хозяйства в области обмена товарами и услугами. В системе международных торговых отношений различают внешнюю, международную и мировую торговлю. Внешняя торговля представляет собой совокупность экспортно-импортных операций отдельной страны, т.е. торговлю одной страны с другими субъектами мирового хозяйства. Международная торговля - это обмен товарами и услугами между государственно оформленными национальными хозяйствами или их представителями. Мировая торговля - представляет собой совокупность внешней торговли стран мирового содружества.

Международная торговля является одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений. Темпы ее роста на много выше, чем темпы роста промышленного производства. Они отражают общемировые тенденции углубления разделения труда, специализации и кооперации производства, то есть тенденции усиления взаимозависимости стран мирового содружества. На уровень взаимозависимости оказывают влияние такие факторы как территория страны, уровень ее экономического развития, объем внутреннего рынка, наличие или отсутствие природных ресурсов и т.д. Под их воздействием формируется структура международной торговли.

Структуру международной торговли рассматривают с двух точек зрения: с точки зрения географического распределения (географическая структура) и с точки зрения товарного наполнения (товарная структура). Географическая структура международной торговли представляет собой распределение экспорта-импорта между отдельными странами и их группами, которые классифицируются по территориальным или организационным признакам.

Территориальная географическая структура торговли характеризует состояние международной торговли стран, принадлежащих к большой группе стран (индустриальные страны, развивающиеся страны), либо к одной из частей мира (Африке, Азии, Европы). Организационная структура характеризует состояние международной торговли между странами отдельного интеграционного или иного торгово-политического объединения (страны Европейского союза, страны СНГ, страны АСЕАН) или между странами, выделенными в отдельную группу с тем или иным аналитическим критерием (страны-экспортеры нефти, страны - чистые должники).

Географическая структура международной торговли в современных условиях включает в себя характеристику экспорта-импорта индустриальных стран с рыночной экономикой, стран с переходной экономикой и развивающихся стран, в том числе стран Латинской Америки, Африки, Западной Азии, Южной и Восточной Азии других стран Азии . Другие также относятся Вьетнам, КНР, КНДР и Монголия.

Основные объемы международной торговли приходится на развитые страны, прежде всего такие как США, Германия, Япония, Франция. Индустриальные страны обеспечивают почти 70% стоимостного объема мирового экспорта, в то время как на страны с переходной экономикой и развивающиеся страны, приходится треть мирового экспорта. (Приложение А)

В товарной структуре мирового экспорта почти 75% приходится на продукцию обрабатывающей промышленности и примерно 25% - на сырье и продовольственные товары. В рамках продукции обрабатывающей промышленности почти 50% приходится на оборудование и транспортные средства, в рамках сырья и продовольственных товаров наибольшие потоки составляют продовольственные товары и напитки, минеральное топливо и другое сырье. [9; с. 7-19]

Развитие товарного производства и рыночной экономики дало мощный толчок к расширению международной торговли как особой сферы товарного обращения - между национальными хозяйствами.

С развитием рыночной экономики необходимость внешнего рынка возрастает. Формирование крупной машинной индустрии в качестве основы массового производства, углубление разделения труда и специализации, увеличение оптимальных размеров предприятий требуют более активного участия национальных хозяйств в международной торговле по линии как экспорта, так и импорта. Реализация товаров за границей позволяет частично разрешать присущие рыночной экономике противоречия между производством и потреблением. Однако, не будучи полностью разрешенными с помощью экспорта товаров, эти противоречия переносятся в сферу мирохозяйственных связей, что находит выражение в острой конкуренции, характерной для международной торговли.

Вместе с тем участие в ней ведет к интенсификации воспроизводственного процесса в национальных хозяйствах по ряду направлений: усиливается специализация, создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новых техники и технологий. Расширение экспорта влечет за собой повышение занятости, что имеет важные социальные последствия.

Активное участие в международной торговле создает условия для ускорения прогрессивных структурных сдвигов в национальных хозяйствах. Для многих развивающихся стран (особенно азиатских) рост экспорта стал важной составляющей процесса индустриализации и увеличения темпов экономического роста. Поступления от экспорта - существенный источник накопления капитала на нужды промышленного развития. Расширение экспорта позволяет мобилизовать и более эффективно использовать природные ресурсы и рабочую силу, что, в конечном счете, способствует росту производительности труда и доходов. Вовлечение промышленных предприятий, осуществляющих поставки на внешний рынок, в международную конкуренцию вызывает необходимость постоянного организационно-технического совершенствования их деятельности, повышения технического уровня и качества выпускаемых в стране товаров, что является фактором роста производительности труда и эффективности экономики. В силу этого наиболее высокие темпы экономического развития характерны для тех стран, где быстро расширяется внешняя торговля, особенно экспорт.

Таким образом, сущность международной торговли определяется тем, что, во-первых, через нее реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей - вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества. Во-вторых, развитие международной торговли товарами, в конечном счете, определяет динамику международного обмена услугами. В-третьих, рост и углубление межрегиональных и межгосударственных взаимосвязей выступают важной предпосылкой международной экономической интеграции. В-четвертых, тем самым международная торговля способствует дальнейшему углублению международного разделения труда и интернационализации хозяйственных связей.

**1.2 Основные теории международной торговли**

Многовековая история мировой торговли опирается на вполне осязаемую выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. За этот период объяснения причин и последствий сложились в конкретные теории. Общая теория международной торговли дает представление о том, что лежит в основе этой выгоды от внешней торговли или чем определяются направления внешнеторговых потоков.

**Эволюция теорий международной торговли**

1. Первые попытки определить смысл внешней торговли, сформулировать ее цели была сделана на стадии перехода феодализма к капитализму -- XV--XVIII вв. -- в экономическом учении меркантилистов (Т. Мен, Ч. Давенант, Ж.Б. Кольбер).

Практические рекомендации меркантилистов основывались на том, что для укрепления национальных позиций государства следует:

· вывозить товаров больше, чем ввозить, что позволяет увеличить приток золота, производство и занятость;

· регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта с помощью тарифов, квот и других инструментов;

· строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный ввоз сырья, которое не добывается в стране, что позволит аккумулировать золото и держать низкими экспортные цены на готовую продукцию;

· запретить всякую торговлю колоний с другими странами, кроме метрополии, а также производство готовых товаров.

Школа меркантилизма просуществовала более полутора веков и внесла свой вклад в теорию международной торговли: впервые была подчеркнута значимость внешней торговли для экономического роста стран, и был описан платежный баланс. В то же время взгляды меркантилистов имели ограниченный характер, заключавшийся в том, что обогащение одной нации они видели только за счет обнищания другой, а достигали этого с помощью протекционистской политики.

2. Основы теории международной торговли сформулированы в конце XVIII -- начале XIX вв. А. Смитом и Д. Рикардо в рамках классической школы.

А. Смит в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) вывел теорию абсолютных преимуществ. В то время преобладала торговля сырьевыми товарами, на базе которой и была создана теория.

В соответствии с теорией А. Смита:

· правительствам не следует вмешиваться во внешнюю торговлю, поддерживая режим открытых рынков и свободы торговли;

· нации, как и частные лица, должны специализироваться на производстве товаров, в производстве которых у них есть преимущества, и торговать ими в обмен на товары, преимуществом в производстве которых обладают другие нации;

· внешняя торговля стимулирует развитие производительности труда, расширяя рынки за пределы национальных границ;

· экспорт является положительным фактором для экономики страны, обеспечивая сбыт излишка продуктов, которые не могут быть проданы на внутреннем рынке.

Содержание теории абсолютных преимуществ состоит в том, что страны экспортируют товары, которые они производят с наименьшими издержками, и импортируют те товары, которые производятся с наименьшими издержками другими странами.

Д. Рикардо в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) сформулировал более общий принцип взаимовыгодной торговли и международной специализации, включающий в качестве частного случая модель А. Смита. Он показал, что международная торговля выгодна каждой стране, даже если ни одна из них не обладает абсолютным преимуществом в производстве конкретных товаров.

Д. Рикардо сформулировал теорию сравнительных преимуществ, введя понятие альтернативной цены. Альтернативная цена -- отношение рабочего времени, необходимого для производства единицы одного товара, к рабочему времени, необходимому для производства единицы другого товара.

Закон сравнительных преимуществ можно сформулировать так: страны специализируются на производстве тех товаров, по которым их трудовые издержки сравнительно ниже, хотя абсолютно они могут быть и несколько больше, чем за границей.

Отсюда следовал вывод: свободная мировая торговля ведет к специализации в производстве каждой страны, развитию производства сравнительно преимущественных товаров, увеличению выпуска продукции во всем мире, а также к росту потребления в каждой стране.

3. В конце XIX -- начале XX вв. в результате структурных сдвигов в мировой торговле роль естественных природных различий как фактора МР снизилась. Э. Хекшер и Б. Олин (20--30 гг. XX в.) создали теорию, объясняющую причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности.

Страны в разной степени наделены трудом, капиталом, землей, а также разной потребностью в тех или иных товарах. В стране, где трудовых ресурсов много, а капитала недостаточно, труд будет сравнительно дешевым, а капитал -- дорогим, и наоборот. Таким образом, теорию Хекшера--Олина можно сформулировать следующим образом: каждая страна экспортирует те товары, для производства которых она обладает относительно избыточными факторами производства, и импортирует те товары, для производства которых она испытывает относительный недостаток факторов производства.

Согласно модели Хекшера--Олина:

· торговля основана на сравнительных преимуществах стран;

· причина сравнительных преимуществ -- различие в наделенности стран факторами производства.

В середине XX в. американские экономисты Л. Самуэльсон и В. Столпер усовершенствовали теорию Хекшера--Олина, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международная торговля выравнивает цену факторов производства между странами. Концепция основана на модели Д. Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина и рассматривает мировую торговлю не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.

4. Американский экономист русского происхождения В. Леонтьев, исследуя в 1956 г. структуру экспорта и импорта США, обнаружил, что вопреки теории Хекшера--Олина в экспорте США преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте -- капиталоемкие. Этот результат стал известен как парадокс Леонтьева.

Дальнейшие исследования показали, что противоречие, обнаруженное В. Леонтьевым, может быть устранено, если при анализе структуры торговли учитывать более двух факторов производства. Включив в анализ более двух факторов производства, в том числе НТП, различия в видах труда (квалифицированный и неквалифицированный) и их дифференцированную оплату в различных странах, В. Леонтьев объяснил вышеназванный парадокс и тем самым внес свой вклад в теорию сравнительных преимуществ.

На современном этапе неоклассическая школа сосуществует с неотехнологической, получившей развитие с середины XX в. на основе НТР. Возникшие на основе НТР теории международной торговли полностью отвергали базовые понятия классических теорий и предлагали иные подходы к объяснению мировой торговли.

К неотехнологическим относятся:

Теория технологического разрыва М. Познера (1961 г.). В результате НТП нововведения в одной из отраслей первоначально возникают в одной или нескольких ведущих странах. Эти страны в течение определенного времени занимают монопольное положение в мире в производстве продукта-новинки. Таким образом, преимущество, получаемое страной-новатором -- результат возникшего технологического разрыва в уровнях развития отдельных стран. Это может внести изменения во внешнеторговую специализацию страны, поощряя ее к частичному отказу от выпуска традиционной продукции, в которой она обладает относительными преимуществами, и к переходу к выпуску оригинальной, не имеющей аналогов в мире продукции.

Теория эффекта масштаба С. Кэмпа (1964 г.). При определенных технологии и организации производства долговременные средние издержки сокращаются при увеличении объема выпускаемой продукции, т.е. возникает экономия, обусловленная массовым производством. Согласно теории многие страны (особенно, развитые) обеспечены основными факторами производства в сходных пропорциях, и в этих условиях им будет выгодно торговать между собой при специализации в тех отраслях, которые характеризуются наличием эффекта массового производства. Чтобы эффект массового производства был реализован, необходим емкий рынок. Международная торговля играет в этом решающую роль, расширяя рынки сбыта. Она позволяет сформировать единый интегрированный рынок, более емкий, чем рынок отдельно взятой страны. В итоге потребителям предлагается больше продукции и по более низким ценам.

Теория жизненного цикла товара Р. Вернона (1966 г.). Теория разработана во второй половине 60-х гг. Р. Верноном, Ч. Киндельбергом и Л. Уэльсом. Согласно концепции, новый продукт проходит жизненный цикл со стадиями: внедрения, расширения, зрелости и старения, на основе которого могут быть объяснены современные торговые связи между странами при обмене готовыми изделиями. В соответствии с жизненным циклом, страны специализируются на производстве экспорта одного и того же товара на разных стадиях.

Теория конкурентного преимущества нации М. Портера (1986 г.). Основная идея: на международном рынке конкурируют фирмы, а не страны, в связи с чем важно понять, как фирма создает и удерживает конкурентные преимущества, и уяснить роль страны в этом процессе. Конкурентоспособность страны в международной торговле определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных составляющих, называемых «конкурентным ромбом».

Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется взаимодействием и взаимосвязью основных компонентов (детерминант конкурентного преимущества):

· факторные условия -- конкретные факторы производства, которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли;

· условия спроса на товары и услуги, т.е. каков спрос на внутреннем рынке на продукцию и услуги, предлагаемые отраслью;

· стратегия фирм данной страны, их структура и соперничество, т.е. каковы условия в стране, определяющие то, как создаются и управляются фирмы, и каков характер конкуренции на внутреннем рынке;

· характер родственных и поддерживающих отраслей, имеющихся в стране -- наличие или отсутствие в стране родственных или поддерживающих отраслей, конкурентоспособных на мировом рынке.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рассмотренные выше теоретические объяснения международного обмена товарами показывают, что они являются базовыми в теоретических исследованиях западных ученых и объясняют возникновение и направленность международной торговли.

**1.3 Формы международной торговли**

Купля-продажа товаров и услуг на мировом рынке имеет свои особенности в зависимости от существующего механизма регулирования торговли между странами или их группировками, специфики взаимодействия субъектов торговли - продавцов (экспортеров) и покупателей (импортеров) - и объективных характеристик конкретного товарного рынка, определяющие механизмы торговли, формы сделок, торговых традиции и т.п.

Так, торговля сырьевыми товарами может осуществляться по режиму наибольшего благоприятствования и на компенсационные основе или по преференциальному торговому режиму и на основе производственной кооперации, либо по обычным торговым режимом на традиционных условиях взаимоотношений продавца и покупателя.

Формы международной торговли целесообразно классифицировать по следующим критериям:

· Регулирование торгово-экономических отношений между странами;

· Специфика торгово-экономического взаимодействия субъектов торговли - экспортеров и импортеров;

· Особенности предмета торговли.

В основу систематизации форм международной торговли по критерию специфики регулирования возложены наличие соответствующих межгосударственных и многосторонних соглашений, которые определяют тип торгового режима данной страны с каждой отдельной страной партнером. По этому критерию выделяется обычная торговля, торговля по режиму наибольшего воздействия, преференциальная и дискриминационные торговля.

С точки зрения глубины отношений, экономической взаимозависимости и возникающих при этом прав и обязанностей сторон выделяются следующие формы международной торговли, как традиционная, компенсационная (встречная) и торговля по кооперации.

Таким образом, критерием выделения этих форм является специфика взаимодействия субъекта торговли:

1. Торговля сырьевыми товарами, к которым относятся: минеральное сырье, продукты его обогащения и переработки (черные и цветные металлы), сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты их первичной переработки, а также продовольственные товары.

2. Торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием в том числе:

а) товары широкого потребления. Например, одежда, обувь, моющие средства, бытовая техника, парфюмерия и косметика, автомобили и меховые изделия;

б) машинно-техническая продукция, в том числе

· готовая продукция. Это - поставка машин и оборудования в готовом к эксплуатации виде. Например, транспортные средства, технические товары культурно-бытового назначения;

· продукция в разобранном виде. Например, эта форма торговли особенно развита в автомобильной промышленности (удельный вес автомобилей в разобранном виде и комплектующих изделий на данном рынке составляет 40-50%), в производстве тракторов, мотоциклов, электробытовой приборов, paдиo- и электронной аппаратуры, сельскохозяйственных машин;

· комплектное оборудование. Под комплектными объектами понимают промышленные или другие предприятия в целом, отдельные цеха, установки, агрегаты, образующие готовый технологический комплекс или его самостоятельную часть. При этом комплектным оборудованием считается набор органично связанных одним технологическим процессом машин i оборудования, обеспечивающих выпуск готовой продукции или завершают технологическую стадию. В объем поставки в контрактах на комплектные оборудования входят: проектная, технологическая документация (инженерно-консультационные услуги); оборудования определенной продуктивности с указанием расхода сырья, топлива и выхода готовой продукции, технические услуги (монтаж, наладка, пуск оборудования в эксплуатацию, обучение специалистов); [10; с.42]

3. продукцией интеллектуального труда;

4. Торговля услугами. Например, транспортные услуги, туризм, аренда, компьютерные, финансовые, инженерные услуги, услуги связи и т.п..

Формы международной торговли по специфике регулирования являются отражением государственно-политического подхода правительства определенной стране до торгово-экономических отношений с другими странами, а формы торговли по специфике взаимодействия торговых партнеров отражением операционного аспекта международной торговли. [9; с.96-98]

Теоретики международной торговли приводят такую типизацию международной кооперации (Приложение В).

Торговля в сочетании с кооперацией предусматривает заключение контрактов связывающих производственные процессы независимых фирм. В зависимости от степени интеграции различают производственную, сбытовую, производственно-сбытовую и торговлю в составе консорциумов.

Популярной разновидностью международной торговли в последнее время стала компенсационная торговля в форме товарообменной (бартерной торговли), встречной торговли в виде обратной закупки продукции или компенсационных соглашений. Последние могут заключаться в виде: собственно, компенсационных соглашений, обратной закупки, соглашения, предусматривающие возмещение.

Говоря о регулировании мирового рынка сырья, необходимо отметить, что оно происходит двумя методами это заключение международных товарных соглашений (Маракерское соглашение по созданию Мировой организации торговли) с учетом программ развития, стабилизации, административного управления и создание международных отраслевых организаций, как например объединений стран экспортеров нефти (ОПЕК).

Исходя из вышеприведенного можно сделать вывод о том, что формы международной торговли различаются по различным критериям. Формами организации международной торговли являются: международная торговля в организованных местах (товарные биржи, аукционы, торги, торгово-промышленные ярмарки и выставки); и прочая международная торговля. Особое место в организации международной торговли занимают встречные сделки.

**Раздел 2. Оценка развития встречной торговля как одной из современных форм международной торговли**

**2.1 сущность международной встречной торговли**

Международная встречная торговля - внешнеторговые операции, при осуществлении которых в единых документах (контрактах или соглашениях) фиксируются обязательства партнеров по полному или частично сбалансированному обмену товарами; торговые операции, условия которых предусматривают встречные обязательства продавцов закупить у покупателей товары на часть или полную стоимость поставляемых товаров [7, с.622; 6, с.98].

Встречная торговля возникла в эпоху натурального обмена в виде бартера, и в современной отечественной и зарубежной литературе «классический» бартер принято называть «родоначальником» встречной торговли. Товары обменивались на другие товары с эквивалентным уровнем ликвидности в равные промежутки времени. Таким образом, уровень ликвидности товаров и единовременность взаимообмена явились главными факторами, обуславливающими появление встречной торговли. Бартер -- частный случай встречной торговли и определяется как простейшая форма встречной торговли; прямой международный товарообмен.[29; с.126]

С появлением денежных отношений наблюдается вытеснение компенсационных форм встречной торговли классическими (денежными) методами (различные виды дистрибуции, франчайзинг, организация производства за рубежом и т.д.). В настоящее время ограничения в использовании классических методов, наоборот, вынуждают к использованию метода встречной торговли, что в современных условиях бизнеса приводит к развитию данного класса сделок на качественно новом уровне. Кроме того, по механизму международной встречной торговли развивается внутренний рынок. Все возрастающий интерес приобретает торговля по системе дисплит (displit) – заключение торговых сделок основанных на встречных обязательствах.

Сущность международной встречной торговли состоит в то, что экспортно-импортные операции дополняются принятием партнерами встречных обязательств по поводу поставки (покупки) согласованных товаров и услуг. Международная встречная торговля является качественно новой формой организации коммерческих операций, развитие которой отличается быстрыми темпами. Она способствует установлению эффективного, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества участников непосредственно в сфере производства. В международном товарообращении её часть составляет около 50%. [12; с.42-43]

Продажа соответствующих видов товаров (услуг) является условием приобретения других товаров или услуг. При встречной торговле объемы продаж в основном не равнозначны по стоимости, а расчеты за продукцию осуществляются в денежной форме полностью или в размере сальдо взаимных поставок.

Инициаторами встречной торговли преимущественно выступают импортеры, что позволяет им осуществлять закупки необходимой продукции с полной или частичной оплатой ее своей продукцией. Значение международной встречной торговли особенно важно, если страны - импортеры не имеют собственной свободно конвертируемой валюты. При этом страны-экспортеры соглашаются на данные условия с целью увеличения объема реализации своей продукции, а полученную продукцию - вновь реализовать на внутреннем или внешнем рынках. В таких операциях осуществляются отношения субъектов: основной экспортер - основной импортер; встречный импортер - встречный экспортер. Следует отметить, что в качестве встречного импортера или экспортера необязательно могут выступать предприятия (фирмы), являющиеся основными участниками соглашения.

Встречная торговля возникла в эпоху натурального обмена в виде бартера, и в современной отечественной и зарубежной литературе «классический» бартер принято называть «родоначальником» встречной торговли. Товары обменивались на другие товары с эквивалентным уровнем ликвидности в равные промежутки времени. Таким образом, уровень ликвидности товаров и единовременность взаимообмена явились главными факторами, обуславливающими появление встречной торговли.

В условиях применения встречной торговли классическая цепочка товарообмена, предложенная Марксом (Т -- Д -- Т') превращается в упрощенную схему (Т -- Т`), но с тем же экономическим смыслом. Деньги представляют собой промежуточное звено, не являющееся целью данного рода операций. Истинной же их целью является получение товара, который для покупателя, по разным субъективным причинам, обладает большей ценностью, чем для продавца, т.е. происходит обмен одного товара на другой товар, ценность которого превышает ценность обмениваемого. Таким образом, подтверждается полезность встречной торговли для участников обмена, поскольку в данном случае обмен происходит без оплаты услуг посредников. [19; с. 105]

В экономической реальности от встречной торговли также выигрывают хозяйствующие субъекты промышленно развитых стран: благодаря заключению такого рода сделок они получают надежный доступ дешевым рынкам сырья и рабочей силы, а также повышают надежность собственных прямых зарубежных инвестиций. Во всем широком диапазоне использования сделок встречной торговли можно обнаружить их важную роль в прокладывании каналов дистрибуции в тех случаях, когда традиционные экспортно-импортные операции оказываются невозможными, затрудненными или обременительными. Кроме того, не следует забывать о демпфировании рисков международного бизнеса, которое также доступно методу встречной торговли (например, авансовые закупки).

Международная встречная торговля получила широкое применение в международных сделках с тем, чтобы избежать риска неплатежей, потерь при конвертировании валют, максимально эффективно использовать оборудование и транспортные средства, включить в торговые операции товаропроизводителей, испытывающих дефицит наличных денег, которых большинство. Для обслуживания встречной торговли возникают посреднические специализированные фирмы, при банках создаются специализированные отделы по финансированию встречной торговли.

В последнее время в рамках внешнеторговых сделок покупатели все чаще требуют от поставщиков купить у них товар для собственного использования или перепродажи.

Международная встречная торговля на основе организационного и экономико-правового критериев классифицируются на виды, каждый из которых находит свое практическое применение в соответствии с поставленными целями и задачами субъектов хозяйственной деятельности и правительств разных стран.

Таким образом, международная встречная торговля предусматривает операции по реализации продукции на основе встречных обязательств экспортеров закупить ее у импортеров с полной или частичной оплатой стоимости экспорта.

**2.2 Виды международной встречной торговли**

Классификация видов международной встречной торговли осуществляется на основе организационных и экономико-правовых признаков и приведена в Приложении Д.

Товарообменные сделки на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, Когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам поставок и могут осуществляться посредством единовременных (краткосрочных) поставок и поставок с длительным сроком исполнения.

Сделки, осуществляемые на основе единовременных (краткосрочных) поставок, подразделяются на бартерные сделки и сделки, предусматривающие прямую натуральную компенсацию.

Существуют товарообменные сделки, применяемые на внутренних рынках страны или локальной территории, в которых одна сторона поставляет товары, услуги, второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг и называются дисплит(displit) сделки. Отличительной чертой таких сделок является взаимная увязка между поставками в двух направлениях. Основываются сделки на заинтересованности Продавца расширить объем торговли своими товарами, услугами, а Покупателя, на возможность ограничить дефицит денежных средств, образовавшийся в момент покупки и восполнения его за счёт реализации своего товара, услуги. Смысл прост «Если Вы купите у меня, тогда я куплю у Вас».

Бартер - неденежная форма расчетов между субъектами хозяйствования, натуральный товарообмен по схеме «товар за товар», обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности. Бартерные сделки предусматривают оформление одного контракта, в котором фиксируются натуральные объемы обмениваемых товаров на основе мировых цен с учетом расходов на перемещение грузов. Движение встречных потоков товаров производит в основном одновременно в указанные пункты назначения, а разрыв между поставками не превышает одного года. На количество передаваемых сторонами товаров не влияет изменение уровня цен на мировом рынке. Объектами бартерных сделок главным образом являются согласованные наборы однородных товаров, преимущественно сырья, что практически исключает возможности товарного маневрирования. Именно поэтому бартер является наименее распространенной сделкой в международной встречной торговле.

Прямая натуральная компенсация отличается от бартера тем, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть не два, а несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключается между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными торговыми организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру продукции на мировом рынке.

Товарообменные сделки на безвалютной основе с длительными сроками исполнения могут принимать различные формы. Например, крупные компании, имеющие на внешних рынках собственные подразделения, заключают базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране импортере, которое позволяет им сгруппировать все встречные закупки на длительный срок. Сделки о товарообмене могут оформляться и на основе писем-обязательств сроком на 3-5 лет. Определив номенклатуру продукции, компании в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. При этом цены согласовываются ежеквартально или 1 - 2 раза в год. Иногда товарообменные соглашения с длительным сроком исполнения имеют характер общих протоколов, в которых указываются списки взаимопоставляемых товаров. В дальнейшем стороны на основе таких протоколов заключают отдельные контракты. Протоколы о товарообмене служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного уровня взаимного товарообмена в течение определенного срока.

Торговые компенсационные сделки на денежной основе составляют значительную долю международной встречной торговли. Такие сделки предусматривают участие экспортера в реализации товаров, предлагаемых импортером. Сделки такого типа можно разделить на следующие группы: краткосрочная торговая компенсация; встречные закупки группы; сделки типа «оффсет»; сделки типа «свитч»; авансовые закупки.

Участвуя в краткосрочной торговой компенсации на денежной основе, продавец товара соглашается получить оплату частично или полностью в виде поставок покупателя. В отличие от бартера, при краткосрочной торговой компенсации партнеры выставляют счета в денежной форме. Экспортер получает выручку за свои поставки только после того, как будут реализованы товары, идущие по встречных обязательствам, хотя возможны частичный платеж немедленно по получении товара. Краткосрочные товарообменные компенсационные сделки в основном про водятся экспортно-импортными торговыми фирмами двух или более стран по относительно широкой номенклатуре товаров и в них может быть вовлечено большое число национальных поставщиков и потребителей, пользующихся их услугами. Поэтому экспортер может передать свои обязательства по импорту третьей стране. Но это не изменяет сути прямой сделки. Такого типа сделки не ограничиваются взаимной поставкой товаров, а предусматривают взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме. Например, краткосрочным соглашением о торговой компенсации может быть предусмотрено, что украинская фирма покрывает 10-20 % стоимости товаров, полученных от зарубежных контрагентов встречными поставками продукции, а внесением этой суммы в гривнях в украинский банк на его счет. Такие условия иностранный партнер может оговорить в договоре для того, чтобы иметь возможность оплатить услуги своих агентов в Украине, покрыть расходы по участию в выставках и т.д.

Встречные закупки являются весьма распространенной формой торговых компенсационных сделок и международной встречной торговли. При заключении сделки экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной товаров импортера, составляющих по стоимости определенный процент от его собственной поставки. Поскольку экспортеру это не всегда выгодно, он стремится повысить цену на основной экспортный товар. Такое повышение на практике колеблется от 3 до 20 % в зависимости от масштабов принятых экспортером обязательств. При встречных закупках предполагается подписание двух отдельных контрактов: одного - на первоначальный экспорт, второго - на встречную поставку. При этом не указываются конкретные товары, закупаемые по встречным поставкам, а фиксируется только сумма и срок поставок. Наиболее выгодны встречные закупки встречному экспортеру, поскольку он может не нести расходов на поиск рынка сбыта товаров. Основной импортер (если это не та же фирма, что и встречный экспортер) может столкнуться с проблемой повышения цен на получаемую продукцию. Основное отличие встречных закупок от краткосрочной торговой компенсации на денежной основе состоит в том, что при встречных закупках платежи по первоначальной и встречным поставкам про изводятся независимо друг от друга.

Сделки типа «оффсет» являются своего рода джентльменским соглашением, которое не содержит имеющего законную силу юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки. Однако предполагается, что экспортер согласен закупить товары у импортера на сумму, составляющую определенную долю от экспортной поставки, причем эта доля часто превышает 100 %. Такие сделки практикуются между фирмами развитых стран и они в основном связаны с правительственными закупками военной техники, оборудования для атомных электростанций и других промышленных объектов, которые частично финансируются за счет поступлений от встречных поставок.

Сделки типа «свитч» предполагают передачу экспортером своих финансовых обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной специализированной торговой фирме. Такие сделки освобождают экспортера от создания собственного сбытового подразделения для встречных ,закупок товаров, не соответствующих его основному профилю. Ряд экономистов, считает, что такого рода передачи финансовых обязательств не являются самостоятельной формой торговли и могут применяться с любым видом международной встречной торговли за исключением бартерных отношений.

При авансовых закупках экспортная и импортная поставки меняются местами. Экспортер, заинтересованный в продаже товаров определенному партнеру, сначала закупает у последнего какую-либо продукцию. Тем самым в дальнейшем экспортер освобождается от обязательств про встречным закупкам в рамках данного конкретного соглашения. Общая схема такого рода сделок выглядит следующим образом: заинтересованные стороны подписывают соглашение об авансовой закупке, в котором содержится положение предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее; затем при оформлении экспортного контракта экспортер может включить в условия сделки право передачи экспортной поставки любой фирме своей страны по собственному усмотрению; выступив в качестве посредника, фирма - экспортер, передавая право на продажу товара другой фирме, взимает с нее комиссионное вознаграждение.

Рассмотренные выше виды и формы торговых сделок не предусматривали какой-либо производственной увязки обмениваемых между заинтересованными сторонами товаров. Вещественное наполнение встречных поставок не определялось спецификой товаров первоначального экспорта и находилось в зависимости от действия чисто рыночных факторов. Такого рода обмен не способствовал становлению основательных предпосылок для налаживания устойчивых экономических отношений между партерами разных стран. Когда же международная встречная торговля выступает как составляющая промышленного сотрудничества, то она при этом непосредственно увязывается с производственной сферой и создает особый вид встречных поставок, который получил название промышленных компенсационных сделок. Компенсационные соглашения в производственной сфере предполагают что поставки оборудования для сооружаемых объектов будут оплачиваться встречным поставками товаров, производимых при помощи поставляемого оборудования в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках товарных отношений о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с крупными иностранными фирмами, а также и в обрабатывающих отраслях.

Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров различаются в зависимости от уровня и размеров поставок. Соглашения, в которых обязательства по встречным закупкам превышают стоимость поставляемого оборудования, оформляются тремя типами взаимосвязанных контрактов - контрактом на поставку оборудования и предоставление технических услуг, контрактом на поставку конечной продукции на основе долгосрочного соглашения, банковским соглашением о предоставлении кредитов. Закупки продукции осуществляются в течение периода 20 - 25 лет по ценам, устанавливаемых на базе мировых цен. Сделки, в которых обязательства относительно компенсационных закупок равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, имеют свою специфику в зависимости от конкретных отраслей промышленности.

Среди промышленных компенсационных сделок имеют применение также соглашения о «разделе продукции». В большинстве случаев такие соглашения заключаются на основе договоренности о строительстве промышленных объектов, преимущественно «под ключ». Такого рода соглашения предусматривают оплату строительства предприятия поставщиками производимой на нем продукции в пропорции приблизительно 20 - 40 %. Сделки о «разделе продукции» наиболее широкое распространение получили в добывающих отраслях промышленности развивающихся стран. В таких соглашениях подробно указываются объемы встречных поставок и методы определения цен на поставляемую продукцию. Обычно цены устанавливаются в порядке вознаграждения за вклад, внесенный иностранной фирмой участницей на стадиях разведки и разработки природных ресурсов.

Международная встречная торговля может выступать в виде сделок типа «развитие" - импорт». Такие соглашения имеют место преимущественно в отраслях добывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки будут покрывать затраты иностранных поставщиков оборудования и услуг. В то же время в сделках типа «развитие - импорт» развивающиеся страны в своем большинстве используют не только продукцию, выпускаемую построенными предприятиями, но и товары своего традиционного экспорта. В связи с тем, что такой оборот дела не всегда удовлетворяет экспортера оборудования, последний может переуступить свои обязательства по встречной закупке продукции третьей стороне. Подобная переуступка называется цессией, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке продукции - цессионером.

Следует отметить, что результаты товарообменных компенсационных следок в рамках промышленного сотрудничества не всегда удовлетворяют экспортеров оборудования - представителей индустриально развитых стран. По их мнению, серьезным недостатком данной формы сотрудничества для них является длительное отвлечение средств, связанных с продолжительными сроками осуществления строительства промышленных объектов. Кроме того, имеются проблемы в оценке продукции, которую предстоит закупать в ближайшей перспективе. Тем не менее имеющиеся недостатки перевешиваются тем позитивным обстоятельствам, что заключаемые крупномасштабные соглашения в рамках промышленного сотрудничества способствуют заложению прочной основы для долговременного устойчивого разделения труда между странами и группами стран в масштабе мирового рыночного хозяйства.

Широким распространенным видом международной встречной торговли являются операции с давальческим сырьем. Давальческий продукт (давальческое сырье) - выходящий, в том числе и сырьевой продукт, который передается заказчиком продукции ее производителю для переработки на готовую продукцию, оплачиваемую заказчиком. Операции с давальческим сырьем осуществляются в тех случаях, когда одна страна располагает мощностями для добычи, производства сырья, а другая - мощностями для переработки сырьевых ресурсов. В соответствии с заключаемым контрактом перерабатывающее предприятие одной страны принимает на себя обязательства переработать давальческое сырье своими средствами и поставить поставщику давальческого сырья готовую продукцию. При этом оплата услуг перерабатывающих предприятий (фирм) осуществляется за счет дополнительных поставок определенного количества давальческого сырья. Операции с давальческим сырьем в своем большинстве сбалансированы, безвалютны, характеризуются заранее произведенной оценкой. Для поставщика давальческого сырья такие операции эффективны в том случае, если стоимость полученной готовой продукции меньше ее мирового уровня. Для перерабатывающего предприятия (фирмы) операции с давальческим сырьем способствуют более полной загрузке производственных мощностей, рационализации использования задействованных в выпуске продукции факторов производства, росту доходов. Следует отметить, что существует особая форма операции и с давальческим сырьем - толлинг (переработка сырья поставщика на условиях предварительной оплаты, что в свою очередь, является гарантией для перерабатывающего предприятия получения необходимых оборотных средств). В соответствии с законодательствами большинства стран под толлингом как экономическим таможенным режимом понимается переработка сырья на таможенной территории. Различают два вида толлинга: внешний (с вывозом за пределы государства) и внутренний (внутри государства). В первом случае иностранный партнер поставляет свое сырье, передает его в переработку и получает готовую продукцию; во втором - иностранный партнер закупает местное сырье, передает его в переработку и получает готовую продукцию, в ряде случаев без последующего вывоза продукции за пределы страны. Следует отметить, что обязательным условием толлинга является участие иностранной организации как заказчика.

В соответствии с Законом Украины «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях» операция с давальческим сырьем - это операция по предварительной поставке сырья для его последующей переработки (обработки, обогащения или использования) в готовую продукции за соответствующую плату, а также при условии, что стоимость давальческого сырья на каждом этапе переработки составляет не менее 20 % общей стоимости готовой продукции [1, ст.1]. В то же время Кабинет Министров Украины по представлению центральных органов исполнительной власти вправе установить другое соотношение [1, ст. 7].

Кабинет Министров Украины также может ограничить или запретить ввоз или операции с отдельными видами давальческого сырья на территории Украины [1, ст:2, п.19]. Давальческим сырьем, согласно законодательству Украины, может выступать сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, энергоносители, которые без перехода права собственности нерезидент ввозит в Украину, чтобы в дальнейшем переработать и изготовить продукцию (с изменением кода УКТ ВЭД). Нерезидент также может купить давальческое сырье на территории Украины. При этом расчеты осуществляются только в иностранной валюте, т.е. нерезидент не может приобрести на территории Украины давальческое сырье за национальную валюту или по бартеру.

Порядок проведения давальческих операций во внешнеэкономической деятельности в Украине регулируется соответствующими нормативными документами и включает:

· договор на переработку давальческого сырья;

· ввоз и переработку давальческого сырья нерезидента на территории Украины (получение разрешения на ввоз давальческого сырья, оформление обязательств о вывозе

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Украины в ней. Теории разрыва, масштаба, циклов товара и преимущества наций в торговле.  · продажу готовой продукции в Украине;  · оформление остатков и отходов давальческого сырья.  В большинстве стран между поставщиком сырья и переработчиком заключается договор подряда, в основном включающий следующие разделы: предмет договора, характер работ по переработке сырья, требования заказчика к выполнению работ, сырья заказчика, вознаграждение подрядчика, порядок расчетов, срок выполнения работ, порядок сдачи-приемки переработанного сырья, ответственность сторон, условия согласования связи между сторонами, прочие условия, адреса и банковские реквизита сторон.  Деятельность организаций по переработке давальческого сырья признается производственной и подлежит налогообложению в законодательно установленном порядке. При этом выполненный объем работ не включает стоимость давальческого сырья и материалов. Для организаций, передающих в переработку сырье и материалы, операции по их передаче не считаются операциями по продаже продукции, поэтому обороты по ним не являются оборотами по реализации продукции (работ, услуг).  Выкуп устаревшей продукции как вид международной встречной торговли наиболее часто используется при продаже новых товаров, особенно при реализации автомобилей, сельскохозяйственной техники, компьютеров. Предприятие (фирма) выкупает устаревшие модели техники, обновляет их, а затем реализует на этом же рынке или в другой стране соответствующим категориям потребителей.  Следовательно, международная встречная торговля на основе организационного и экономико-правового критериев классифицируются на виды, каждый из которых находит свое практическое применение в соответствии с поставленными целями и задачами субъектов хозяйственной деятельности и правительств разных стран.  **2.3 Особенности и условия заключения контрактов на поставку в международной встречной торговли**  Отличительной чертой встречных торговых 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 различные характерные признаки в зависимости от конкретных обстоятельств сделки.  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.  Заключаемые контракты на поставку товаров во встречной торговле аналогичны контрактам на проведение несвязанных между собой экспортных и импортных сделок. Однако они имеют целый ряд особенностей.  При одновременном заключении контрактов на встречные поставки и если в этих контрактах нет никакого указания на связь между ними, формально эти контракты будут считаться независимыми друг от друга. Но если стороны хотят придать им юридический характер намеренно связать заключение обоих контрактов, т. е. когда они желают оформить контракты в двух направлениях как встречную торговую сделку, то сторонам следует заключить также и соглашение о встречной торговле, выражающее такую связь. Оно имеет более сложное содержание, если стороны предполагают в будущем заключить один или несколько контрактов на встречный экспорт. Согласование его текста требует продолжительных переговоров.  Проблемы, связанные с обеспечением страхования и финансирования контрактов, заключаемых в рамках встречной торговли, имеют ряд особенностей. Так, в число страхуемых коммерческих рисков включаются, в частности, неплатежеспособность импортера, расторжение импортером контракта до отгрузки товара, отказ импортера принять поставку товара.  Объем обязательств по встречной торговле часто определяется в денежном выражении, как процент от цены товаров, которые должны быть поставлены во встречном направлении. В соглашении следует указать продолжительность допустимого срока исполнения обязательств (указать даты его начала и истечения). В нем обычно указывается вид товаров, которые будут закупаться по будущим контрактам на поставку. Не всегда можно конкретно определить все условия контрактов, которые должны быть заключены. В соглашении иногда устанавливается процедура контроля и регистрации процесса исполнения обязательств по встречной торговле.  Выбирая вид товара для встречной сделки, следует учитывать, что поставщик предпочтет, чтобы такими товарами были те, которые можно легко поставить, или те, которые он хочет внедрить на новый рынок. Покупатель предпочел бы закупить товары, в которых он нуждается сам или которые он мог бы легко перепродать. Влияние может оказать на выбор и государственное регулирование (лицензирование).  В соглашении рассматривается также вопрос качества обмениваемых товаров и способа его определения, количества, порядок установления цены, валюты цены, возможность включения во встречную сделку третьего лица.  Международная встречная сделка может предусматривать, что платежное обязательство по контракту на поставку в одном направлении должно погашаться независимо от платежного обязательства по контракту на поставку в другом направлении. Тогда расчеты осуществляются обычными методами по инкассо, аккредитиву или открытому счету, которые используются в экспортно-импортной торговле. Можно договориться также об увязке платежей, с тем, чтобы сумма, причитающаяся к оплате по контракту на поставку в одном направлении, могла быть использована для платежа по контракту на поставку в другом направлении, что позволит сократить или избежать необходимости перевода средств между сторонами.  Встречная торговля в своей простейшей форме охватывает только две стороны. Одна из сторон берет на себя право и обязанности продавца в отношении первой сделки и покупателя в отношении обратных сделок, в то время как другая сторона принимает на себя роль продавца и покупателя в обратном порядке.  Однако нередко в сделке встречной торговли участвует более двух сторон. Это часто имеет место в крупных сделках, где взаимные поставки должны осуществляться в течение длительного времени. В этом случае стороны в сделке встречной торговли фактически могут договориться о том, что взаимно поставляемая продукция может закупаться либо полностью, либо частично у третьей стороны или нескольких третьих сторон в стране первоначального покупателя.  В тех случаях, когда продукция, являющаяся предметом продажи во встречной торговле, не подходит для внутреннего использования первоначальным продавцом, часто достигается договоренность о том, что последний имеет право передать свое обязательство по встречной торговле третьим сторонам, которые, таким образом, будут практически выполнять обязательство по встречной торговле от имени первоначального продавца.  Стороны могут договориться о том, что их взаимные платежные требования по поставкам в обоих направлениях будут подлежать зачету. Они должны определить валюту или расчетную единицу, на основе которой будет функционировать платежный механизм.  Стороны соглашения или контракта на поставку иногда договариваются об ограничениях на перепродажу всех или части товаров, закупаемых согласно встречному обязательству, ограничиваться может территория, устанавливаться минимальная цена перепродажи. [30]  Оговорки о штрафах и неустойках предусматривают, что в случае неисполнения одной стороной оговоренного обязательства или неисполнения его в срок пострадавшая сторона имеет право на получение денежной суммы, согласованной в момент установления сторонами договорных отношений. Эта сумма может быть предназначена для стимулирования исполнения обязательства или для выплаты компенсации за убытки. В соглашении стороны устанавливают требования о предоставлении гарантий, обеспечивающих исполнение отдельных контрактов на поставку, выполнение обязательств закупить товары, принципиальные положения, касающиеся выдачи и условий такой гарантии. Рассматриваются средства правовой защиты на случай неисполнения обязательства по встречной торговле.  Правовой основой проведения международных товарообменных сделок являются подготовленные Европейской экономической комиссией ООН документы: О международных договорах о встречной торговле (1990 г.) и международных договорах об обратной закупке (1991 г.). Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНИСТРАЛ) приняла в 1992 г. правовое руководство по составлению контрактов в области встречной торговли [4; с.209-212].  Таким образом можно сделать вывод, что заключаемые контракты на поставку товаров во встречной торговле имеют целый ряд особенностей. Такие сделки заключаются в самых разнообразных формах и имеют различные характерные признаки в зависимости от конкретных обстоятельств сделки.  **Раздел 3. Проблемы и перспективы развития встречной торговли в мировом хозяйстве**  **3.1 Место Украины в международной торговле. Внешнеэкономическое сотрудничество в рамках встречной торговли**  По данным Госкомстата, экспорт в январе-октябре 2008 года достиг $ 59,424 миллиарда, увеличившись на 48,4 процента к аналогичному периоду прошлого года, импорт вырос на 56,5 процента до $ 75,493 миллиарда.  Дисбаланс внешней торговли товарами Украины, который наблюдался за последние три года из-за опережающих рост импорта по сравнению с темпами роста экспорта, заострился после того, как основные экспортные отрасли - металлургия и химия потеряли рынки сбыта своей продукции в условиях глобального финансового кризиса.  Из-за дефицита иностранной валюты и ажиотажного спроса на нее, курс гривны к доллару на валютном рынке страны за период с сентября упал более чем на 70 процентов и сегодня находится ниже оценки восемь гривен за $ 1. В целом за 2007 год дефицит торговли товарами Украины увеличился до $ 11,422 миллиарда с $ 6,671 миллиарда за 2006 год.  Основные экспортные поставки товаров и услуг осуществлялись в страны Европейского союза - 31,5% общих объемов экспорта продукции. В значительных объемах товары экспортировались в Россию - 22,5% общих объемов экспорта, в Белоруссию - 3,2%, в Турцию-6,2% , а также в США - 3,1%. (Приложение Е)  Ведущими импортерами для Украины остались Россия 30,6 % общих объемов импорта, страны Европейского союза 36%, Белоруссия 2,8%, Туркменистан 7,8%, Китай 5,1%, на долю прочих стран приходится 17,7%. (Приложение Ж)  В настоящее время в мировой торговле по экспертным оценкам, около 40 %. торговых операций приходится именно на международную встречную торговлю [11, с.98]. Масштабы международной встречной торговли имеют устойчивую тенденцию роста: ее удельный вес в мировом товарообороте, по данным МВФ, в начале 1970-х гг. составлял 1 %, в конце 1990-х гг. - около 30 % [2, с.622]. Наиболее широкое применение получили торговые компенсационные сделки на денежной основе, промышленные компенсационные сделки, операции с давальческим сырьем.  В процессе системной трансформации стран с переходной экономикой широкое распространение получили бартерные операции, поскольку в условиях нарастания кризисных явлений в национальных хозяйствах не существовало предпосылок использования альтернативных видов международной торговли. Расширение бартерных операций обусловило появление международных институтов, главными задачами которых стали организация расчетов через специальные «бартерные центры», страхование бартерных контрактов и др. В частности, была создана система «Европа - бартер - бизнес», которая используется предприятиями в реализации компенсационных соглашений, получении информации о динамике конъюнктуры спроса и предложения товаров, центр которой находится в г. Граце (Австрия).  Во внешней торговле Украины в течение 1990-х годов имело место преобладание бартерных отношений и операций с давальческим сырьем. Например, бартерные соглашений были заключены с партнерами 95 стран мира (по данным 1998 г.). По мере стабилизации макроэкономической ситуации в стране доля бартерных операций и операций с давальческим сырьем неуклонно сокращалась, а промышленные компенсационные сделки, торговые компенсационные следки на денежной основе получили свое развитие в контексте интеграции экономики Украины в систему мирового рыночного хозяйства. Тем не менее, операции с давальческим сырьем, являющиеся взаимовыгодными для предприятий разных стран, получили дальнейшее развитие, поскольку данный вид международной встречной торговли способствует снижению себестоимости выпускаемой продукции, а следовательно, росту ее конкурентоспособности на мировом рынке. В частности, по итогам 2008 г. во внешней торговле Украины экспорт давальческого сырья составил 70,7 млн. долл. США (0,1 % к общему объему товарного экспорта) и уменьшился по сравнению с уровнем 2007 г. на 15,3 %. Одновременно в Украину импортировано готовой продукции, произведенной из давальческого сырья, на 72,5 млн. долл. США (0,1 % к общему объему товарного импорта), что на 37,4 % ниже уровня 2007 г. [16, с.9].  В 2008 году в Украину поступило иностранного давальческого сырья на сумму 2,5 млрд. долл. США (2,9 % к общему объему товарного импорта), что ниже уровня 2007 года на 0,2 %. Объем экспорта готовой продукции из импортного давальческого сырья оставил в 2008 году 4 млрд. дол. США (в % к общему объему товарного экспорта) и увеличился по сравнению с 2007 годом на 23,8 % [16, с.9].  Среди видов иностранного давальческого сырья, поступающего в Украину, наибольший удельный вес занимают нефть, кокс, никель, цинковый концентрат, катодная медь, отходы меди, свинца, ткани и др.  Международная торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающей на основе международного разделения труда, и выражает их взаимную экономическую зависимость.  По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80 процентов всего объема международных экономических отношений. Современные международные экономические отношения, характеризующиеся активным развитием мировой торговли, вносят много нового и специфического в процесс развития национальных экономик.  Структурные сдвиги, происходящие в экономике стран под влиянием научно-технической революции, специализация и кооперирование промышленного производства усиливают взаимодействие национальных хозяйств. Это способствует активизации международной торговли. Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития.  Международная торговля имеет, важнейшее значение для экономического роста и развития Украины в динамично развивающейся мировой экономике. Эксперты ЮНКТАД отмечают: «С увеличением объема экспорта происходит расширение внутреннего производства товаров и услуг, появляются дополнительные рабочие места и осваиваются новые производственные мощности. С ростом импорта также увеличиваются запасы имеющихся потребительских товаров, что связанно с повышением уровня жизни и обеспечением средств производства и соответствующих ресурсов, необходимых для оживления производственных линий»  Таким образом, международная встречная торговля играет существенную роль в мировой торговле, установлении прямых длительных хозяйственных связей в масштабе мирового рынка, способствует дальнейшему развитию интеграционных процессов во всех сферах мировой экономики.  **3.2 Проблемы и перспективы развития форм встречной торговли**  Наряду с обычными проблемами торговли и коммерции, которые возникают в любых типах бизнеса, в международной встречной торговле существуют дополнительные проблемы:  · время и расстояние кредитный риск и время выполнения контракта;  · изменение курсов иностранных валют валютный риск;  · различия в законах и правилах;  · правительственные постановления валютный контроль, а также суверенный риск и страновой риск.  По оценкам многих авторов, усиленное развитие форм встречной торговли в современный период связано с влиянием различных факторов, повлекших за собой появление целого ряда сделок в рамках встречной торговли [7; с. 287.]:  · отсутствие твердой валюты и ограниченная покупательная способность национальной валюты в развивающихся странах;  · нестабильность международной валютной системы;  · специфика торгово-политических режимов разных стран;  · системы государственного регулирования и контроля внешнеторговых операций;  · инфляция;  · активное вмешательство транснациональных корпораций.  Особого внимания заслуживает последний из перечисленных факторов. На период 1970-1980х гг. приходится начало процессов глобализации, которые в первую очередь нашли отражение в развитии корпораций. Многие из них начинают пересекать государственные границы без вмешательства официальных органов и действовать сугубо в своих целях. Разделение функций государства и рынка особенно характерно для развитых стран. Наряду с развитием корпораций растет и конкуренция, в связи с чем, приходится применять все новые методы конкурентной борьбы. Встречная торговля используется международными корпорациями как метод проникновения на новые рынки развивающихся и экономически отсталых стран, которые не вовлечены в международную торговлю; также они получают возможность взаимодействия с рынками развитых стран.  Также следует отметить, что развитие встречной торговли дало толчок в развитии банковской системы стран. Это объясняется, прежде всего, асинхронностью проводимых операций, когда временная разница в поставках разных сторон составляет от нескольких месяцев до нескольких лет. Стороны кредитуют друг друга до исполнения всех обязательств. Банки предоставляют сторонам-участникам все виды кредитов, а так же выступают гарантом выполнения обязательств [6; с.73].  Помимо этого, встречная торговля выполняет регулирующую функцию в международных отношениях. Ввиду больших объемов торговли и значительной протяженностью операций во времени, страны заранее определяют виды и объемы взаимопоставляемых товаров, их общую стоимость, характер и стоимость сопутствующих или отдельно поставляемых инжиниринговых услуг и научно-технических знаний и опыта в виде ноу-хау [5; с.176].  По этим же причинам некоторые авторы называют метод встречной торговли наиболее актуальным в условиях развития рыночных отношений в сложный период выхода из экономического кризиса и структурной перестройки производства. Кроме того, отмечается, что компенсационные методы торговли являются одним из важнейших инструментов регулирования товарообмена, которое содействует развитию экономического и производственно-технического сотрудничества между странами.  Одним из важных моментов в успешной экспортной деятельности является понимание и гармонизация ее с государственным и международным регулированием. Знание норм национального и международного права регулирующих внешнеэкономическую деятельность является необходимым условием развития экспорта (успешное отстаивание своих прав в антидемпинговых процессах). Вместе с тем, применение имеющихся норм для снижения затрат при экспорте продукции, а также употребление своего влияния на принятие национальных и международных законодательных актов, направленных на стимулирование экспортной деятельности это уже возможная стратегическая цель предприятия экспортера.  Для успешного развития экспортной компании необходимо правильное позиционирование товара, компании в отрасли, в стране, в мире. Это позиционирование основывается на результатах постоянно проводимых SWOT анализов, где учитываются внутренние сильные, слабые стороны компании и возможности угрозы.  Следует отметить, что товарообменные компенсационные сделки в рамках промышленного сотрудничества не всегда удовлетворяют западных экспортеров оборудования. По их мнению, серьезным недостаткам этой формы сотрудничества для них является длительное отвлечение средств, связанное с продолжительными сроками осуществления строительства промышленных объектов. Кроме того, сильно затруднена оценка продукции, которую предстоит закупать в будущем. Но все эти минусы перевешиваются тем обстоятельством, что крупномасштабные сделки в рамках промышленного сотрудничества закладывают прочную основу для долговременного устойчивого разделения труда между странами и тем самым являются краеугольными камнями строительства единого мирового хозяйства.  Ф. Катора предложил использовать встречную торговлю при разработке общей маркетинговой стратегии компании. Такие маркетинговые стратегии с использованием методов встречной торговли он относит к проактивным стратегиям компании. По его мнению, многие компании использовали так называемую «реактивную» маркетинговую стратегию, которая предполагала применение методов встречной торговли только в тех случаях, когда другие способы осуществления сделки не были доступны. Однако проактивная стратегия могла бы значительно расширить возможности компании на глобальном рынке, особенно для тех организаций, которые работают на рынках развивающихся стран.  Тем временем на практике перед многими компаниями возникал вопрос о собственной подготовленности к изменяющимся условиям рынка, которые, в частности, касались требований о введении форм встречной торговли при оплате товаров. Все большее количество стран вводили это условие в качестве требований, предъявляемых к импорту. Как результат, встречная торговля организовала определенную группу методов оплаты в международной торговле. В связи с этим Л. Вэлш предложил сузить термин «встречная торговля» и применять его только для обозначения «альтернативного средства оплаты торговых операций». Однако, как отмечает этот автор, формы встречной торговли могут во многом способствовать развитию коопераций между странами, т.е. область применения форм и методов встречной торговли настолько широка, что стороны могут договориться об индивидуальных условиях, которые в торговом выражении будут лишь отчасти представлять собой формы встречной торговли. [19; с.108]  Исходя из вышеприведенного можно сделать вывод о том, что с развитием встречной торговли появился новый экономический механизм международного товарообмена, включающий в себя новые формы, методы, технологии осуществления международных коммерческих операций.  **Заключение**  Международная торговля является главной составной частью мировой хозяйственной системы. Экспортно-импортный товарооборот составляет большую часть всего международного обмена товарами и услугами. Современное мировое хозяйство немыслимо без осуществления всеми странами обмена на взаимовыгодной основе пищевыми продуктами, сырьем, товарами бытового назначения и промышленной продукцией.  Международная встречная торговля представляет собой систему торговых операций, осуществляемых на основе встречных обязательств участвующих сторон, предусмотренных контрактами или соглашениями по полному или частично сбалансированному товарообмену.  Продажа определенных видов продукции выступает в качестве условия при приобретении другой продукции. Видами международной встречной торговли являются товарообменные сделки на безвалютной основе, торговые компенсационные сделки на денежной основе, промышленные компенсационные сделки, сделки типа «развитие - импорт», операции с давальческим сырьем, выкуп устаревшей продукции. Преобладание того или иного вида международной встречной торговли обусловлено тенденциями развития национальных хозяйств, состоянием конъюнктуры мирового рынка, мировой экономикой в целом.  Международная встречная торговля как форма мировой торговли получила ускоренное развитие в современный период, прежде всего, ввиду усиления процесса интернационализации хозяйственной жизни.  Во внешнеэкономических отношениях Украины значимость международной встречной торговли рассматривается в контексте занимаемых позиций страны в системе международного разделения труда, более полного использования конкурентных преимуществ в определенных секторах мирового рынка, приоритетов макроэкономической политики.  **Список использованной литературы**  1. Закон Украины «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях» от 15.09.1995 г. № 327 / 95 ВР.  2. Алексунин А. Международный маркетинг. - М.: Дашков и Ко, 200. - 160 с.  3. Гофман Н.Ф., Маховикова ГА. Основы внешнеэкономической деятельности. -- СПб.: Питер, 2001.  4. Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практическое пособие. Библиотека журнала «Внешнеэкономический бюллетень! - М.: ЗАО «Бизнес- школа «Интел- Синтез», 2000. - 544с.  5. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Изд. 2&е. перераб и дополн. -- М.: ЮНИТИ&ДАНА,2001. -- C. 287.  6. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. -- М.: ЮНИТИДАНА, 2003 -- C. 125  7. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : [Навч. посіб. для студ. вузів] : Навч. посіб. для студ. вузів / Ю.Г. Козак, К.І. Ржепішевський, В.В. Ковалевський та ін. - К. : ЦНЛ, 2004. - 675 с.  8. Економiчна енциклопедiя: У трьох томах т.1 / За ред. С.В. Мочерного. - К.: "Академiя", 2000. - 864 с.  9. Международные экономические отношения / Под ред. В.Е. Рыбалкина. М.: ЮНИТИ, 2000. - 503 с.  10. Мiжнародна eкoнoмiкa / За ред .. Ю.Г. Козака, В.М. Новацького. - К.: Артек, 2002. - 436 с.  11. Румянцева Е. Новая экономическая энциклопедия. - М.: ИНФРА-М, 2006.810 с.  12. Семенов К. Международные экономические отношения. - М.: Гардарика, 1999. - 336 с  13. Энциклопедия хозяйственных операций. - Харьков: Фактор, 2007. - 992 с.  14. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля . Навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2001, 488  15. Билык Ю., Файчук А. Оценка сравнительных преимуществ в условиях международной экономической интеграции // Экономика Украины. - 2007. N26. - С.69-76.  16. Eкoнoмікa України за сiчень 2009 року // Урядовий кур'ер. - 26.02.2009. №235. - С.6-7.  17. Зовнiшня торгiвля товарами за 2008 piк. За даними Держкомстату. // Урядовий кур'ер. 17.02.2009. - №28. - С.9  18. Шостак Л. Маркетинг как инструмент экспансии национального хозяйства в мировом экономическом пространстве // Экономика Украины. - 2007. - №22. - С.74 - 84.  19. Свиткова М.Ю., Жаркова А.В. Встречная торговля как метод интернационализации сетей дистибуции на рынках B2B И B2G // Управление каналами дистибуции. - 2007. - №10. - с. 102-126  20. Экономика / Под. ред. А.С. Булатова. - Юрист, 2002. - 896 с.  21. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т. 2. М., 2001.  22. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. М., 1998.  23. Портер М. Конкуренция. Уч. пос. М, 2000.  24. Портер М. Международная конкуренция. М., 1993.  25. Тишков В.Н. Внешнеторговая политика: тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли: Учебное пособие. СПб., 2001.  26. Устинов И.Н. Мировая торговля: статистическо-энциклопедический справочник. М., 2002.  27. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. М., 2000.  28. Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами. М., 1998  29. Кобушко Т.В., Пономарев С.Ф. Встречная торговля: прошлое или будущее? -- М.: Международные отношения, 1989.  30. Международные договоры о встречной торговле - Издание Организации Объединенных Наций № R90 - Нью-Йорк,1990  31. Любецкий В.В. Мировая экономика: Учебный курс. - М.: МИЭМП, 2007.  32. http://wto.in.ua - Украина и ВТО  **ПРИЛОЖЕНИЕ А**  Динамика мировой торговли, 1991--2008 гг., изменения в % [14; с. 32-33]   |  | | --- | |  | | Индикаторы и регионы | 1991--1996 гг. | 1997 г. | 1998 г. | 2000 г. | 2008 г. | 1998--2008 гг. |  | | Рост мировой торговли | 2,3 | 9,5 | 5,3 | 5,7 | 6,2 | 6,1 |  | | Рост мирового производства | 6,8 | 3,2 | 1,8 | 1,9 | 2,7 | 2,9 |  | | Рост импорта |  |  |  |  |  |  |  | | Страны с высоким доходом | 6,2 | 8,8 | 5,8 | 6,4 | 5,9 | 6,1 |  | | Страны ОЭСР Организация экономического сотрудничества и развития | 5,4 | 9,4 | 7,2 | 6,6 | 5,6 | 6,0 |  | | США | 8,3 | 14,7 | 11,8 | 8,7 | 5,2 | 6,3 |  | | ЕС | 4,3 | 7,9 | 7,3 | 6,5 | 5,9 | 6,2 |  | | Япония | 6,3 | 1,7 | -7,5 | -0,8 | 4,0 | 3,6 |  | | Страны -- не члены ОЭСР | 11,5 | 5,4 | -2,7 | 5,4 | 8,1 | 6,5 |  | | Развивающиеся страны | 9,2 | 8,8 | 2,8 | 4,4 | 6,2 | 6,2 |  | | Европа и Центральная Азия | 5,8 | 9,1 | 5,7 | 5,1 | 5,2 | 5,2 |  | | Латинская Америка и Карибский регион | 14,1 | 16,1 | 7,8 | 0,9 | 5,2 | 5,4 |  | | Рост экспорта |  |  |  |  |  |  |  | | Страны с высоким доходом | 6,4 | 10,1 | 5,3 | 5,3 | 6,3 | 5,9 |  | | Страны ОЭСР | 5,9 | 10,7 | 4,7 | 5,0 | 6,1 |  |  | | США | 7,5 | 15,4 | 2,3 | 3,0 | 6,6 | 5,1 |  | | ЕС | 5,7 | 9,6 | 6,3 | 6,0 | 6,2 | 5,8 |  | | Япония | 2,8 | 11,8 | -1,5 | 1,2 | 4,1 | 4,7 |  | | Страны -- не члены ОЭСР | 10,3 | 7,1 | 8,9 | 6,7 | 7,3 | 7,5 |  | | Развивающиеся страны | 8,7 | 9,8 | 6,4 | 6,3 | 7,0 | 6,9 |  | | Европа и Центральная Азия | 5,3 | 6,2 | 3,4 | 5,1 | 5,5 | 5,5 |  | | Латинская Америка и Карибский регион | 9,7 | 11,1 | 7,1 | 6,3 | 6,7 | 6,7 |  | |  |  |  |  |  |  |  |  |   **ПРИЛОЖЕНИЕ В**  Типизация международной кооперации [11;с. 96-98]   |  | | --- | |  | | 1. По количеству предметов | 2. По количеству сторон |  | | · однопредметная;  · многопредметная | · двухсторонняя;  · многосторонняя; |  | | 3. По территориальному охвату | 4. По стадиям процесса |  | | · локальная;  · региональная;  · межрегиональная;  · глобальная; | · производственная;  · коммерческая; |  | | 5. По структуре связей | 6. По объектам связей |  | | · внутрифирменная;  · внутриотраслевая;  · межотраслевая;  · горизонтальная;  · вертикальная;  · смешанная; | · производственная;  · научно-техническая;  · сбытовая;  · маркетинговая;  · промышленное сотрудничество. |  | | 7. По организационной форме  · договорная;  · совместные программы;  · совместное предприятие |  |  | |  |  |  | |

продуктов переработки, таможенное оформление ввозимого давальческого сырья);

|  |
| --- |
|  |