

страницы часто рекламируют блогеры с большой аудиторией читателей. На просторах таких интернет-магазинов можно найти как брендовую одежду, так и копию на бренды, продукты, которые сложно или вообще нельзя найти в своём регионе, различные материалы, средства личной гигиены, мебель, посуду и т.д. (рис.2)

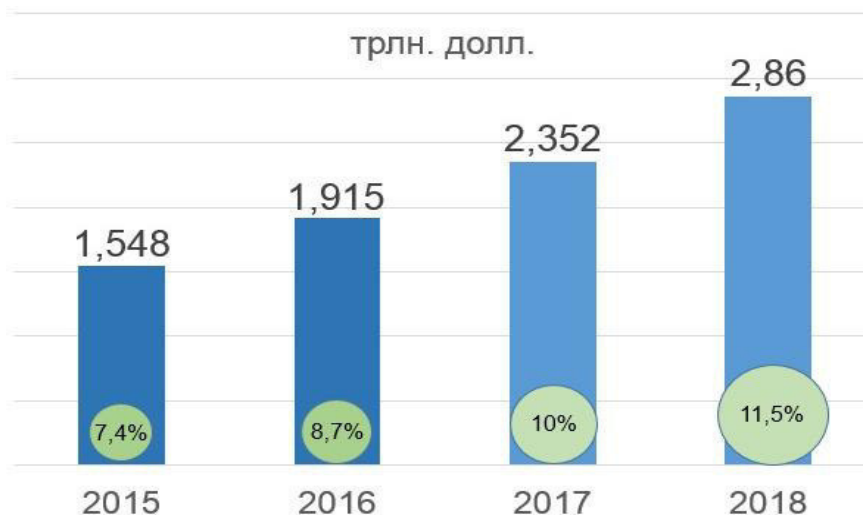


Рисунок 2 - Структура электронной торговли

В настоящее время онлайн покупки занимают лидирующие места в жизни человека, в дальнейшем данная сфера применения информационных технологий будет развиваться все больше и больше, подвергаясь улучшению и устраняя все свои недостатки.

#### Литература

1. Современные информационные технологии в бизнесе. - Режим доступа: <https://www.hse.ru/data/2015/12/08/1133951909/Современные%20информационные%20технологии%20в%20бизнесе%20-%202010.pdf>

*Безжон Е.О.  
ГОУВПО «ДОННТУ»  
Научный руководитель:  
Делеева А.П.*

### **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВСТРЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ**

*Аннотация: рассмотрены преимущества и недостатки, а также перспективы развития международной встречной торговли Российской Федерации.*

*Ключевые слова: международная встречная торговля, встречные контракты, внешнеторговый оборот, межгосударственная кооперация, внешнеторговые связи.*

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 и с минимальными издержками осуществлять выпуск необходимой продукции. Кроме того, использование встречной торговли в современной мировой экономике помогает установить не просто выгодное, эффективное, но и долгосрочное сотрудничество, что доказывает актуальность выбранной темы исследования.

Встречная торговля применялась и применяется международными корпорациями как способ проникновения на рынки экономически отсталых и развивающихся стран, не вовлечённых в международную торговлю и получения возможности взаимодействия с рынками развитых стран. Также необходимо отметить, что в результате развития встречной торговли значительно развились и банковские системы стран. Прежде всего, это объясняется асинхронностью проводимых операций, при которых временная разница в поставках сторон может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет. По сути, стороны друг друга кредитуют до момента исполнения всех обязательств.

Государственные же и коммерческие банки сторонам-участникам предоставляют все возможные виды кредитов, также выступая гарантом выполнения обязательств. Важным моментом для успешной экспортной деятельности, безусловно, является понимание и ее гармонизация с международным и государственным регулированием. Знание норм международного и национального права, регулирующих внешнеэкономическую деятельность необходимо для планомерного развития экспорта (в частности, для успешного отстаивания своих прав в антидемпинговых судебных процессах). Кроме того, применение имеющихся норм с целью снижения затрат при проведении экспорта продукции и употребление своего влияния для принятия международных и национальных законодательных актов, стимулирующих экспортную деятельность, является важнейшей стратегической целью предприятия [3].

Традиционно, компании, использующие встречное сотрудничество при выходе на внешний рынок, руководствуются основным желанием увеличения продаж (особенно в отношении труднореализуемых товаров) и расширения отношений с покупателями (потребителями). Кроме того, преимущества использования встречных контрактов в мировом хозяйстве объясняются следующими основными преимуществами [2]:

- возможностью проникновения на национальные рынки государств, ограниченных в импортных платежах (в силу нехватки иностранной валюты; значительном ограничении получения коммерческих кредитов);

- возможностью освоения новых экспортных рынков или в целях защиты отечественной промышленности;
- уравниванием и регулированием баланса международной торговли;
- возможностью получения конкурентных преимуществ;
- обходом (минимизацией) использования товарного или коммерческого кредита или альтернативных кредитных финансовых инструментов;
- возможностью уменьшения несоответствия мер государственного, коммерческого, нормативно-правового и правового регулирования зарубежной страны и в процессе достижения взаимовыгодного решения;
- доброжелательностью клиента «GoodWill» (готовность продавца, принять сделку по встречной торговле располагает покупателя; как только благосостояние страны покупателя улучшится, продавец получает шанс заработать на расположенности покупателя «зацементированной» за прошедшие годы).

Однако, не смотря на отмеченные достоинства, международная встречная торговля не лишена ряда недостатков: стоимость сделки, трудоемкость, сложность ведения переговоров, высокие транзакционные издержки, проблемы логистики (МТС), повышенная неопределенность в отношении стоимости товара. Кроме того, в международной встречной торговле имеются следующие дополнительные проблемы [3]:

- риск, связанный с большим временем и расстоянием выполнением контракта;
- риск в связи с изменением курсов иностранных валют – валютный риск;
- различия в правилах и законах;
- риски, связанные с валютным контролем, постановлениями правительства, а также суверенный и страховой риски.

Однако при грамотном подходе достоинства перевешивают недостатки и использование встречной торговли в современной мировой экономике помогает установить не просто выгодное, эффективное, но и долгосрочное сотрудничество.

С учетом конкурентных преимуществ и слабых сторон Российской Федерации можно попытаться определить среднесрочные перспективы развития ее международной встречной торговли.

На торговлю РФ со странами дальнего зарубежья приходится более 87% всего внешнеторгового оборота. Именно эти государства закупают основные статьи экспорта – нефть, углеводороды и металлы. По данным ФТС России, внешнеторговый оборот со странами дальнего зарубежья в первом полугодии вырос на 28,5% – до \$235,5 млрд, при этом импорт увеличился на 29,4%, а экспорт – на 27% [1].

Санкции и продовольственное эмбарго в 2017 году не помешали увеличению взаимной торговли.

Так, внешнеторговый оборот с Германией вырос на 24%, Нидерландами – на 33%, Италией – на 22%, Польшей – на 37%. При этом основной рост обуславливает экспорт в эти страны [1].

Исходя из данных ФТС о товарной структуре экспорта и импорта РФ в страны Дальнего Зарубежья, очевидно, что в российском экспорте топливно-сырьевые товары еще длительное время будут оставаться основной позицией. Однако для России вполне реально углубление степени переработки сырья и на этой основе увеличение в экспорте доли таких товаров, как целлюлоза, химическая продукция, удобрения и др.

Имеются возможности для стабилизации и расширения традиционного машинно-технического экспорта, к которому относятся легковые и грузовые автомобили, энергетическое и дорожное оборудование, оборудование для геологоразведки и др. С учетом наличия достаточно дешевой рабочей силы весьма перспективным является создание сборочных производств из ввозимых в Россию компонентов, ориентированных на внутренний и внешний рынок.

Имеются определенные перспективы для расширения экспорта наукоемкой продукции, что тесно связано с конверсией и коммерциализацией предприятий оборонного комплекса (в частности, экспорта аэрокосмических технологий и услуг, лазерной техники, оборудования для АЭС, современного оружия).

По мере развития отечественного сельского хозяйства и легкой промышленности, очевидно, в российском импорте будет сокращаться доля потребительских товаров и увеличиваться доля инвестиционных товаров - машин и оборудования.

Таким образом, формы встречной торговли во многом могут способствовать развитию межгосударственной кооперации, так как у встречной торговли область применения форм и методов настолько широка, что стороны способны договориться об индивидуальных условиях, в торговом выражении лишь отчасти представляющих собой формы международной встречной торговли.

Итак, можно сделать вывод, что с развитием встречной торговли возник новый экономический механизм международного товарообмена, включивший в себя новые методы, формы и технологии проведения международных операций.

#### Литература

1. Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ. - Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.
2. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В.Е. Рыбалкина. - М.: Юнити-Дана, 2012. - 647 с.
3. Дегтярева, О. Н. Организация и техника внешнеторговых операций / О.И. Дегтярева. - М.: - ДатаСтром, 1992. - 80 с.
4. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>О</sup>», 2006. - 448 с.
5. Всероссийская система товарного обмена. - Режим доступа: <http://www.rusbarter.ru/>.