

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/58080>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Мировая экономика

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Понятие и содержание международной торговли 5

2. Характеристика ценообразующих факторов в международной торговле 11

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 27

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 28

ВВЕДЕНИЕ

Внешняя торговля является составной частью внешнеэкономических связей, именно ее показатели определяют положение страны на мировой арене. Что касается российской внешней торговли, то она является важнейшим сектором экономической деятельности для нашей страны, ведь имея в распоряжении огромное количество минеральных и энергетических ресурсов, обладая огромной территорией и другими ресурсами, Россия имеет возможность поддерживать взаимовыгодные отношения со многими странами мира.

Ключевыми направлениями роста внешней торговли нашей страны являются:

- финансовая поддержка со стороны государства высокотехнологичных и экспортно-ориентированных производств;
- усиление конкурентоспособности отечественных предприятий;
- устранение барьеров, изъятий и ограничений с целью развития торговли со странами СНГ;
- совершенствование системы государственной поддержки экспорта;
- развитие научного и инновационного секторов;
- внедрение в производственный процесс информационных технологий.

Цена - экономическое понятие, существование и важность которого никому не надо объяснять и доказывать. С детских лет, как только человеку приходится наблюдать, или самому участвовать в покупке, он на бытовом уровне воспринимает, что такое цена, и какую роль она играет в его жизни и в жизни других людей. Но чаще всего ценообразование от нас скрыто, а цены мы видим наяву.

Система цен является одним из важнейших элементов рыночной экономики, она взаимосвязана с другими элементами рыночного механизма и реагирует на их воздействие. В то же время цена сама является экономическим инструментом и используется государством для регулирования экономических процессов. Поэтому проблема ценообразования в международной торговле, рассмотренная в данной работе, является актуальной.

Поэтому международная торговля и ценообразующие факторы имеют большое значение для экономики страны.

Цель работы – раскрыть основные ценообразующие факторы в международной торговле. Задачи работы:

- рассмотреть понятие и содержание международной торговли;
- раскрыть основные ценообразующие факторы международной торговли.

Гипотеза: ценообразующие факторы оказывают воздействие на развитие международной торговли.

1. Понятие и содержание международной торговли

Внешняя торговля является наиболее динамично развивающейся формой международных экономических отношений в настоящее время. Потребности в получении различных товаров извне и сбыте национальной продукции становятся причиной заинтересованности многих стран в укреплении внешнеторговых связей на мировой арене. Сами по себе изменения заключения договоров в виде статьи 451 ГК РФ закрепились в рос-

сийском законодательстве только в 1994 году, до этого они никак не регулировались на территории РФ. Говоря о международной торговле, следует, в первую очередь, иметь понятийное представление об этом виде деятельности.

Под понятием международной торговой сделки подразумевается такое соглашение или договор, которое заключается между двумя или несколькими предприятиями (сторонами), находящимися на разных государственных территориях, с согласованными условиями о поставке товара или предоставлении услуг. Важное значение имеет то, что торговля не является международной, если предприятия сторон, заключивших соглашение, находятся на территории одного государства, даже если и имеют разную государственную или национальную принадлежность.

На сегодняшний день существует множество форм международной торговли, которые не представляется возможным классифицировать по какому-либо конкретному признаку. Тем не менее, следует выделить такие формы торговли на внешнем рынке как бартерные операции, компенсационные сделки, давальческая схема, встречные закупки и промышленное сотрудничество. Суть встречной торговли заключается в обмене товарами.

Встречная торговля известна издавна и имеет достаточно широкое распространение, однако в современных условиях она приобрела новое значение. К данной форме торговой деятельности можно отнести операции на внешнем рынке, совершаемые при наличии контракта, в котором фиксируются обязательства сторон произвести частичный или полный обмен товарами.

Образующую разницу в стоимости обычно покрывают посредством дополнительных денежных платежей. Встречная торговля характеризуется такими разновидностями как встречные закупки и бартерные операции. При осуществлении встречных закупок большое внимание следует уделять объему обязательств, указанному в контракте. В зависимости от этого критерия встречные закупки могут осуществляться в трех вариантах. В первом варианте обязательство встречной закупки должно содержать договор купли-продажи. При этом импортеру следует оплатить товар в полном размере в обмен на документы, подтверждающие поставку.

Экспортер в данном случае принимает на себя обязательство закупить встречные товары на всю сумму договора не позднее установленного срока. Второй вариант предусматривает заключение договора, по которому импортер обязуется оплатить 70% стоимости в денежном эквиваленте, а 30% - путем встречных поставок товара. Третий вариант аналогичен второму, однако доли оплаты в виде денежных средств и встречных поставок в этой ситуации равны и составляют 50% суммы, указанной в договоре.

Компенсационные сделки к настоящему моменту занимают значительную долю в международной встречной торговле. Этот вид торговли подразумевает участие экспортера в продаже товаров, ввозимых импортером. Существует несколько основных видов компенсационных сделок, выделяемых современными учеными, основное деление которых идет на безвалютной, коммерческой основе и отдельно выделяют - на основе соглашений о производственном сотрудничестве.

К безвалютной относятся сделки с единовременной поставкой, делящиеся, в свою очередь, на бартерные сделки и прямую компенсацию, а также на сделки с длительными сроками исполнения, делящимися на базовые соглашения, соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств и протоколы о товарообмене.

К компенсационным сделкам на коммерческой основе относят краткосрочные компенсационные соглашения, делящиеся на частичную, полную и трехстороннюю компенсацию, а также на встречные закупки, делящиеся на параллельные сделки, джентльменское соглашение, сделки с передачей финансовых обязательств и авансовые закупки. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве делят на крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров, соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования, сделки «о разделе продукции» и сделки типа «развитие-импорт».

Рассмотрим некоторые из вышеперечисленных видов сделок. Рамочный договор обуславливает общие порядки взаимоотношения сторон, которые конкретизируются и уточняются в двухстороннем порядке посредством дополнительных договоров, подачи заявок от одной из сторон или каким-либо еще способом вносятся и дополняют основной заключенный ранее договор. Таким образом, это очень гибкий договор, так как позволяет выполнять обязанности одной из сторон только после заключения дополнительной договоренности.

Каждый счет, выполненный в двухстороннем порядке, будет являться отдельной закупкой, а не частью исполнения договора. Главный минус данных договоров - это необходимость определения точных объемов

вы-полняемых работ, предоставленных одной стороной другой. По своей сути бартерная сделка предполагает оформление договора, фиксирующего натуральные объемы обмена товарами на основе их мировых цен с учетом затрат на перевозку груза. Перемещение встречных потоков товаров в пункты назначения осуществляется преимущественно в одно и то же время. В этом случае разрыв между поставками не должен составлять более одного года.

Изменение цен на внешнем рынке не влияет на количество реализуемых сторонами товаров. В основном в качестве объектов бартера выступают различные наборы однородных товаров, а также сырье, что сводит к минимуму вероятность товарного маневрирования. Бартерные сделки являются очень перспективной формой продаж для нового товара, чем в последнее время часто пользуются многие предприятия. Она заключается в обмене товаров и/или услуг без учета их денежной стоимости. Особенно это актуально во время экономического кризиса.

Например, представим данную ситуацию на примере рекламных компаний: не извлекая денежных средств из основных фондов, можно получить эквивалент стоимости рекламы за счет получения ликвидного товара, разместив чужое объявление на своих щитах взамен получения этого самого товара, например, недвижимости, автомобиля и другого. Такой способ извлечения выгоды сложился достаточно давно и позволял заметно снизить величину инфляции по понятным причинам. Например, тот же клиринг, который отличается от бартера только возвратом разницы товаров в валютной разнице, широко использовался в советское время.

Сделки с основой на производственном сотрудничестве заключаются в том, что одна сторона так или иначе предоставляет другой стороне возможность пользоваться произведенным ей оборудованием. Отличают данные сделки обычно одно из следующих факторов: долгосрочный кредит или сниженная компенсационная стоимость оборудования, предоставленные одной стороной взамен на встречные компенсационные поставки как оборудования, так сырья или услуг.

Яркие примеры этого сотрудничества в России – автомобильные заводы, строительство промышленных объектов, деревообрабатывающие предприятия. Чаще всего данные сделки имеют большое значение в политическом аспекте и заключаются предприятиями, являющимися на рынке монополистами или близкими к этому. Операции с давальческим сырьем – толлинг – имеют признаки встречной торговли. Эта форма торговли наиболее подходит предприятиям, основная деятельность которых связана с производством продукции, хранением и переработкой сырья.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс РФ. Части 1-4 по состоянию на 25.12.2018 г. – М.: Омега-Л, 2019. – 478с.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8.12.2003 г. // Справочно-правовая система «Консультант-плюс».
3. Баранова А.Ю. Мировая экономика и финансовые отношения в условиях глобализации: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2014. – 106с.
4. Бурлакова Е. Хорошая погода сбила цену // Ведомости, 30.08.2016. – № 4149.
5. Васильев В.С. Международная торговля: вчера, сегодня, завтра // Россия и Америка в XXI веке. – 2017. – №1. – С.19.
6. Емшанова Е.В., Рыбакова Ю.В. Развитие международной торговли и ее современное состояние // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №5-1. – С.42-46.
7. Мировая экономика. Экономика стран и регионов: Учебник для академического бакалавриата / под ред. В.П. Колесова, М.Н. Осьмовой. – М.: Юрайт, 2015. – 519с.
8. Петруняк А.Н. Место России в системе международной торговли // Молодой ученый. – 2017. – №2. – С.474-478.
9. Поплавская А.А., Соколов Д.С. Сущность и особенности ценообразования во внешней торговле // Теория и практика современной науки. – 2018. – №6. – С.553-558.
10. Пряхина О.И. Внешняя торговля как предпосылка экономического роста // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2016. – №4. – С.286-288.
11. Ростунова О.В., Плюснина О.М. Особенности стратегии ценообразования во внешнеэкономической деятельности // Аллея науки. – 2017. – №7. – С.270-274.
12. Руднева А.О. Факторы динамики и тенденции развития международной торговли // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2017. – №3. – С.77-82.

13. Салимоненко Е.Н. Ценообразование в международной торговле электроэнергией // Вестник Челябинского государственного университета. – 2018. - №7. – С.80-90.
14. Стрябкова Е.А., Кротова С.В. Внешняя торговля и экономический рост // Белгородский экономический вестник. – 2017. - №2. – С.198-205.
15. Федякина Л.Н. Международные экономические отношения: Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2015. – 462с

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/58080>