

ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Мамонтенко Н.С., Манічева А.В.

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

Міжнародна торгівля складається із зовнішньої торгівлі всіх країн земної кулі, та являє собою систему міжнародних товарно-грошових відносин.

Методи міжнародної торгівлі являють собою організаційні форми, які виконують зовнішньоторговельні операції на світовому ринку. Загалом їх розподіляють на два напрями:

1. Торгівля напряму.
2. Непряма торгівля.

Торгівля напряму – це операції, які здійснюються між виробником та споживачем й виконуються компаніями, філіями, підприємствами, які займаються оптовою та/чи роздрібною торгівлею.

Перевагами цього напрямку є:

- можливість скорочення фінансових витрат завдяки прямої взаємодії з споживачем, без посередницької діяльності;
- зниження ризиків від співпраці з некомпетентними посередниками та залежності від них;
- спрощення документообігу та логістичних структур.

Так як, цей напрям ризиковий, він має свої недоліки такі як:

- необхідність в наявності висококваліфікованого персоналу, які мають досвід в міжнародній торгівлі;
- можуть зрости фінансові витрати;
- вплив політичних, економічних, правових та соціально-культурних обставин.

Непряма торгівля – це операції, які здійснюються через посередників (посередницьких фірм) чи через спеціалізовані товарні ринки, такі як міжнародні товарні біржі, аукціони, тендери.

Перевагами цього напрямку є те, що виробник продукції чи послуг має можливість повністю сконцентруватись на своїй діяльності. Направити всі ресурси на покращення, оновлення чи розвиток компанії для здійснення зовнішньоторговельних операцій та покращення чи зміцнення іміджу на міжнародному ринку.

Прямуючи з переваги витікає недолік, що посередникам чи на спеціалізованих товарних ринках не має довгострокової впевненості в реалізації міжнародної торгівлі. Відсутність взаємодії з споживачем, може призвести до зниження попиту на ринку.

Отже, кожній компанії необхідно використовувати такий метод, котрий більш підходить під її цілі, задачі та стратегію.

Література:

1. Бураковский И. Теория международной торговли / И. Бураковский. – К.: Основи, 2015. – 241 с.