

Фомичева Н. В.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Учебное пособие

Донецк, ДонНУ 2001

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Фомичева Н. В.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

Учебное пособие

Донецк, ДонНУ 2001

ББК У43-я73
УДК 339.5

Фомичева Н. В.

Международная торговля: Учебное пособие для студентов специальности «Международная экономика». – Донецк: ДонНУ, 2001. – 160 с.

Учебное пособие поможет студентам и специалистам овладеть теорией организации и практикой регулирования международной торговли. В работе особое внимание уделяется таким вопросам, как тарифное и нетарифное регулирование торговли, налогообложение международных торговых операций. Рассмотрены основные тенденции торговли отдельными видами товаров и услуг. Значительное место отводится технике проведения международных товарообменных и посреднических операций. Отмечены особенности и процедуры торговых операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

Перечисленные вопросы глубоко рассматриваются в контексте эволюции теоретической базы изучения международной торговли и мировой практики регулирования международных торговых отношений.

Рецензенты:

- Амитан В. Н., д. э. н., проф.
- Кутыркин Н. А., д. э. н., проф.

ISBN _____

© Фомичева Н. В.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
Глава 1. Эволюция теорий международной торговли	5
1.1. Меркантилизм: теория и государственная политика	6
1.2. Классические теории международной торговли	7
1.3. Неоклассические теории международной торговли	12
1.4. Неотехнологические теории международной торговли	14
1.5. Теория конкурентных преимуществ М. Портера	18
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	26
Глава 2. Основы формирования внешнеторговой политики государства	27
2.1. Понятие и основные направления внешнеэкономической политики	27
2.2. Система инструментов внешнеторговой политики государства	33
2.3. Черты и особенности аграрного протекционизма	37
2.4. Анализ эффективности внешнеэкономической политики, проводимой в Украине	43
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	55
Глава 3. Демпинг и антидемпинговые процедуры	56
3.1. Демпинг: понятие, виды, последствия	56
3.2. Демпинговая маржа: понятие, алгоритм расчета	58
3.3. Антидемпинговый процесс	62
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	64
Глава 4. Международное налогообложение	65
4.1. Понятие двойного налогообложения	65
4.2. Всемирные налоговые системы	66
4.3. Оффшорные зоны в международном налогообложении	67
4.4. Налогообложение ВЭД в Украине	68
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	69
Глава 5. Понятие, черты, классификация международных торговых операций	70
5.1. Понятие международной торговой операции	70
5.2. Черты современных международных торговых операций	72
5.3. Классификация международных торговых операций	75
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	80
Глава 6. Товарообменные операции	81
6.1. Бартерные операции	81
6.2. Встречные закупки	81
6.3. Компенсационные сделки	82
6.4. Крупномасштабные сделки на компенсационной основе	83
6.5. Операции с давальческим сырьем	84
6.6. Выкуп устаревшей продукции	85
6.7. Поставки на комплектацию	86
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	87
Глава 7. Международные торгово-посреднические операции	88
7.1. Понятие торгово-посреднической операции	88
7.2. Посредники с разным объемом полномочий	89
7.3. Классификация посредников по месту на рынке	93
<i>Вопросы для самоконтроля</i>	94
Глава 8. Международные состязательные торговые операции	95
8.1. Международная биржевая торговля	95
8.2. Международный аукцион	109
8.3. Международные торги	113
Список рекомендуемой литературы	116

АННОТАЦИЯ К КУРСУ «ТЕОРИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ»

Международная торговля – основная форма международных экономических отношений, поскольку включает торговлю не только товарами в вещественном понимании этой категории, но и самыми разнообразными услугами.

Торговые противоречия являются наиболее острыми в мировой экономике, а либерализация торговых отношений – предметом обсуждения в одной из самых влиятельных международных организаций – Всемирной торговой организации. Кроме того вопрос о присоединении Украины ко Всемирной Торговой Организации и перспективах вхождения в Европейский Союз активно обсуждаются в политических, деловых и научных кругах. Региональные интеграционные процессы также начинаются с ликвидации барьеров во взаимной торговле.

В данном курсе отражена многогранность международной торговли с точки зрения эволюций теорий международной торговли.

В курсе системно раскрывается понятие международной торговли в двух аспектах: государственно-политическом и операционном. В рамках первого аспекта последовательно рассмотрены следующие четыре темы: теории международной торговли, основы формирования внешнеторговой политики государства и тенденции международной торговой политики, проблемы демпинга и антидемпингового регулирования, основы и законы международного налогообложения. Второй аспект (операционный) раскрывается в следующих четырех направлениях: виды международных торговых операций, техника их осуществления и объективные причины формирования торговых традиций.

ГЛАВА 1. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ И МОДЕЛЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Проблемы международной торговли интересовали ученых и политиков еще в те времена, когда другие направления экономической теории не были разработаны.

Первой попыткой теоретического осмысления международной торговли и выработки рекомендаций в этой области явилась доктрина меркантилизма. Позднее появились более глубокие исследования Адама Смита и Давида Рикардо, основанные на анализе экономических взаимосвязей, возникающих в результате международного разделения труда. Можно сказать, что все последующие теории появились в результате усложнения условий модели Давида Рикардо, либо стали ее следствиями. На рисунке 1.1. в хронологической последовательности с диалектической преемственностью показана история научной мысли в теории международной торговли.

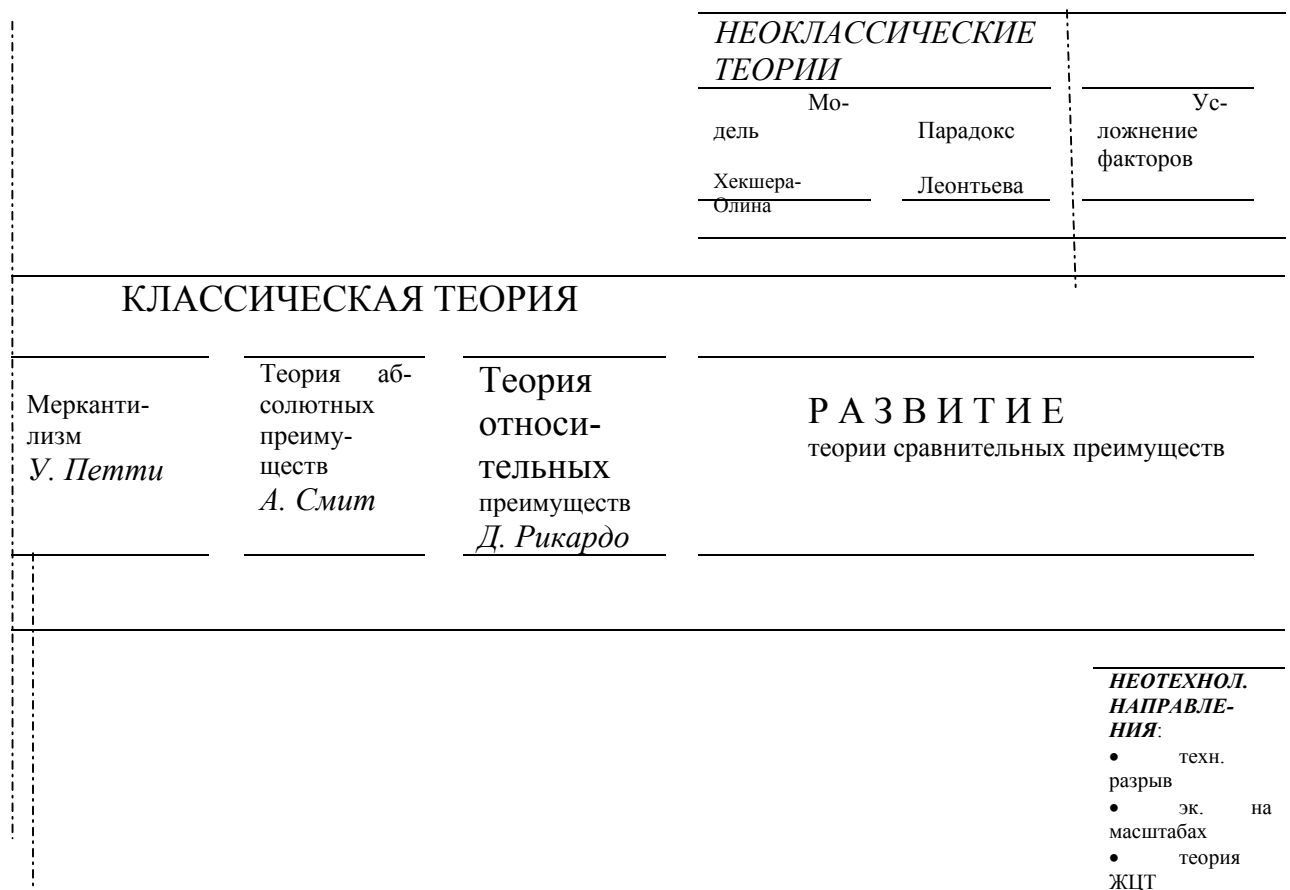


Рисунок 1.1. Эволюция теорий международной торговли.

Практически все теории неоклассического, неотехнологического направлений, теория конкурентных преимуществ Майкла Портера, теория прибавочной стоимости Карла Маркса (которая также может быть экстраполирована на международную торговлю) не отвергают теории, сформулированные классиками, а только лишь дополняют и развивают их.

1.1. Меркантилизм: теория и государственная политика

Ранний меркантилизм возник в конце XV в. и был основан на стремлении к увеличению денежного богатства. Для удержания денег в стране запрещался их вывоз за границу. Все денежные суммы, вырученные от продажи, иностранцы должны были потратить на покупку местных изделий. Ранние меркантилисты придерживались взглядов, согласно которым государству следует продавать на внешнем рынке как можно больше любых товаров, а покупать как можно меньше. При этом должно накапливаться золото, отождествлявшееся в то время с богатством.

Идеологами меркантилистского направления развития экономической теории и торговой политики государства были представители буржуазии.

Поздний меркантилизм развивался со второй половины XVI в. до середины XVIII а. Центральным положением позднего меркантилизма была система активного торгового баланса. Богатство отождествлялось с избытком товаров, который уже на внешнем рынке должен был превратиться в деньги. Источником этого избытка считалась разница между стоимостью вывезенных и ввезенных товаров, которая обеспечивалась двумя способами:

- * вывоз изделий из своей страны, причем разрешался вывоз только готовых изделий, так как от их продажи можно выручить больше денег, чем от вывоза сырья, и запрещался ввоз предметов роскоши;

- * разрешение на вывоз денег за границу для осуществления посреднической торговли с третьими странами

Главная идея меркантилизма в связи с его переходом из ранней в позднюю стадию не претерпела изменений, более прогрессивными и более эффективными стали лишь средства достижения главной цели меркантилистов – накопления денежных средств (золота) на территории своей страны.

Для обеспечения активного торгового баланса и захвата внешних рынков государство ограничивало ввоз путем обложения пошлинами иностранных товаров и поощряло вывоз, выплачивая, в частности, премии или предоставляя почетные знаки государственного отличия для организации производства товаров, пользовавшихся большим спросом на внешнем рынке.

1.2. Классические теории международной торговли

В период перехода ведущих стран к крупному машинному производству Адам Смит снова поставил вопрос о рациональной международной торговле. В своей знаменитой книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776), посвященной критике меркантилизма, он предположил, что для государства может быть выгодной не только продажа, но и покупка товаров на внешнем рынке, а также попытался определить, какие именно товары выгодно экспортировать, а какие — импортировать.

В экономической литературе его подход получил название *принципа* (или *модели*) *абсолютного преимущества*. А. Смит выделял некоторые об

щие принципы, которые считал характерными для деятельности разумно хозяйствующего субъекта, и переносил их на внешнюю торговлю.

В соответствии с этой теорией страна должна специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, в изготовлении которых она обладает абсолютным преимуществом, и отказаться от производства и импортировать те товары, в изготовлении которых абсолютными преимуществами обладают другие страны.

Идея А. Смита может быть выражена в простой модели. Однако поскольку любая модель абстрактна, необходимо ввести некоторые условия, при которых она может быть использована для анализа:

Условие 1. В мире существуют только две страны.

Условие 2. В странах производятся только два товара.

Условие 3. Торговля товарами между странами осуществляется без каких-либо ограничений.

Условие 4. Международная торговля сбалансирована (импорт оплачивается экспортом).

Условие 5. Факторы производства не перемещаются между странами.

Условие 6. Только труд влияет на производительность и цену товара. (Модель А. Смита – однофакторная модель!)

Условие 7. Соотношение между трудом и выходом продукции постоянно (эффект масштаба отсутствует).

Условие 8. Факторы производства абсолютно мобильны между отраслями (это означает, что сокращение объемов производства в одной отрасли влечет за собой соответствующее уровню затрат труда увеличение объемов производства в другой отрасли).

Условие 9. В обеих странах и в обеих отраслях имеет место совершенная конкуренция (то есть товары обмениваются на основе совокупного или мирового спроса и предложения).

Рассмотрим модель абсолютного преимущества.

Таблица 1.1 Принцип абсолютного преимущества

	Страна А	Страна В
Товар S	3 часа	12 часов
Товар Т	6 часов	4 часа

В табл. 1.1 приведены данные о времени, необходимом для производства единицы конкретного товара в конкретной стране. Например, на производство единицы товара S в стране А требуется 3 часа, а в стране В - 12 часов, то есть в стране А на производство единицы товара S затрачивается меньше времени, чем в стране В, что означает абсолютное преимущество страны А в производстве товара S. Страна В. в свою очередь, имеет абсолютное преимущество в производстве товара Т. Если S, а страна В, наоборот, сократит производство товара S и увеличит производство товара Т, то будут

иметь место международное разделение труда и международная торговля на основе принципа абсолютного преимущества (табл. 1.2).

Таблица 1.2. **Выгоды от международного разделения труда**

	Страна А	Страна В	Весь мир
Товар S	+ 2 шт.	- 1 шт.	+ 1 шт.
Товар Т	- 1 шт.	+ 3 шт.	+ 2 шт.

В том случае, если в стране А производство товара Т сократится на 1 штуку, то это позволит сэкономить 6 часов, которые можно использовать для производства дополнительных 2 штук товара S. Подобная ситуация произойдет и в стране В. В этом случае в результате сокращения производства на одну штуку товара S будет сэкономлено 12 часов, которые можно использовать для дополнительного производства 3 штук товара Т. В целом мировое производство товара S увеличится на 1 штуку, а товара Т – на 2 штуки, причем без использования дополнительных ресурсов, а только благодаря международному разделению труда.

В конце XVIII века преобладала торговля сырьевыми товарами, что и обусловило создание А. Смитом его теории. Действительно, выгоднее выращивать цитрусовые и тропических странах, а не в Англии. Однако уже в то время на торговлю с европейскими странами приходилось около половины объема внешней торговли Англии. Естественно, что теория абсолютных преимуществ не могла основываться исключительно на природных различиях. В связи с этим А. Смит отмечал, что наряду с естественными преимуществами существуют еще преимущества приобретенные.

А. Смит не рассматривал ситуацию, когда какая-либо страна имеет абсолютное преимущество по всем товарам. Это сделал Давид Рикардо, который в своей работе «Начала политической экономии и налогового обложения» (1819) сформулировал более общий принцип взаимовыгодной торговли и международной специализации, включающий в качестве частного случая модель А. Смита.

Теория сравнительных преимуществ

Д. Рикардо, отметив специфику международных экономических отношений, создал модель, в которой, показал, что несоблюдение принципа А. Смита не является препятствием для взаимовыгодной торговли. Д. Рикардо открыл **закон сравнительного преимущества**, в соответствии с которым страна должна специализироваться на экспорте товаров, в производстве которых она имеет наибольшее абсолютное преимущество (если она имеет абсолютное преимущество по обоим товарам) или наименьшее абсолютное не-преимущество (если она не имеет абсолютного преимущества ни по одному из товаров). Он приводит ставший хрестоматийным пример обмена английского сукна на португальское вино, в результате которого получают выгоду

обе страны, даже если абсолютные издержки производства сукна и вина в Португалии ниже, чем в Англии. Исходные условия для этого примера представлены в табл. 1.3.

Таблица 1.3. **Принцип сравнительного преимущества.**

	Англия	Португалия
n m^2 сукна	100 часов/ год	90 часов/ год
m литров вина	120 часов/ год	80 часов/ год

Заметим, что для объяснения модели Д. Рикардо следует пользоваться теми исходными условиями, которые сформулировал А. Смит.

Из таблицы 1.3 видно, что для производства определенного количества сукна в Англии потребуется труд 100 рабочих в год. На данное количество сукна Англия приобретает некоторое количество португальского вина, для собственного производства которого потребовался бы труд 120 рабочих в год. Следовательно, Англии выгодно покупать у Португалии вино за счет продажи ей сукна. На производство тех же товаров Португалия затрачивает труд соответственно 90 и 80 рабочих в год, поэтому ей выгодно ввозить сукно в обмен на вино. Незэквивалентный обмен труда 100 английских рабочих на труд 80 португальских рабочих, по мнению Д. Рикардо, обусловлен трудностями перемещения факторов производства между странами.

Согласно модели Д. Рикардо Португалия обладает абсолютным преимуществом перед Англией к производству обоих товаров, однако Португалия имеет сравнительное преимущество в производстве вина, так как для его производства потребуется 67% ($80/120 \times 100$) издержек Англии, а для производства сукна — 90% ($90/100 \times 100$). Следовательно, для Португалии более выгодно производить и экспортировать вино, а для Англии — сукно.

Д. Рикардо в своей модели предполагает заданным количество производимых товаров (вино и сукно) и рассматривает различия в затратах рабочего времени на их производство.

Впоследствии, уже в XX в., этот подход стал интерпретироваться иначе, на основе понятия альтернативных издержек (или издержек замещения). Автором такой интерпретации считается американский экономист Г. Хаберлер. В соответствии с этим подходом заданным считается количество ресурсов, имеющихся в стране.

Условие 10. В каждой стране технология и количество факторов неизменны (ограничены).

Теперь проиллюстрируем принцип сравнительного преимущества с этой позиции. Воспользуемся некоторыми исходными условиями из примера Д. Рикардо: имеются две страны (Англия и Португалия) и два товара (сукно и вино).

Допустим, что в Англии фонд рабочего времени за некоторый период равен 220 тыс. часов, а в Португалии, соответственно, 170 тыс. часов. Из это

го следует, что в Англии может быть произведено либо 2200 м² сукна, либо 1833 л вина. В Португалии – 1899 м² сукна или 2125 л вина (рис. 1.2.).

АНГЛИЯ – 220 ТЫС. ЧАСОВ	ПОРТУГАЛИЯ – 170 ТЫС. ЧАСОВ
либо: 2200 м² сукна (220000 часов /100 часов) либо: 1833 л вина (220000 часов / 120 часов) либо: любая комбинация в пределах лимита	либо: 1899 м² сукна (170000 часов /90 часов) либо: 2125 л вина (170000 часов / 80 часов) либо: любая комбинация в пределах лимита
1 М ² СУКНА = 4/5 Л ВИНА	1 М ² СУКНА = 6/5 Л ВИНА
МИРОВАЯ ЦЕНА:	
1 М ² СУКНА = 4/5 ...6/5 Л ВИНА = 5/5 Л ВИНА = 1 Л ВИНА	

Рисунок 1.2. Выгоды от международного разделения труда в соответствии с принципом относительных преимуществ.

В Англии 1 м² сукна стоит примерно 4/5 л вина (соотношение 2200 м² и 1833 л), в Португалии — примерно 6/5 л вина. Эти внутренние цены будут существовать при отсутствии торговли между Англией и Португалией. Однако, если абстрагироваться от транспортных расходов и предположить, что не существует никаких препятствий для торговли между странами (условие3), то Англия будет продавать в Португалию сукно, относительная цена которого в Англии ниже, чем в Португалии, а Португалия будет продавать в Англию вино, относительная цена которого ниже, чем в Португалии.

Эта торговля повлияет на относительные цены товаров таким образом, что вместо двух различных цен замкнутых рынков постепенно установится единая мировая цена. Например, мировая цена 1 м² сукна установится в пределах от 4/5 до 6/5 л вина. Допустим, что эта цена будет равна 5/5. Таким образом, по этой цене сукно будет продаваться и в Англии, и в Португалии. В Англии производители вина будут получать меньше прибыли, чем раньше, а производители сукна — больше. В результате сократится производство вина и увеличится производство сукна, так как имеет место свободное перемещение факторов производства из отрасли в отрасль внутри страны. Обратная ситуация возникнет в Португалии. Все это приведет к тому, что Англия будет специализироваться на производстве и экспорте сукна, а Португалия – на производстве и экспорте вина.

Таким образом, свободная 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.

1.3. Неоклассические теории

Теория Хекшера-Олина.

В конце 19-го – начале 20-го веков произошли структурные сдвиги в международной торговле. Роль естественных природных различий, таких как климат, почвы, наличие полезных ископаемых, существенно снизилась.

В товарной структуре международной торговли произошли сдвиги в сторону увеличения доли продукции с высокой степенью переработки.

Шведские ученые Эли Хекшер и Бертиль Олин, основываясь на принципах классиков, сформулировали новую теорию международной торговли.

Исходные условия теории

- наличие нескольких факторов, которые определяют цену товара;
- присутствие факторов, созданных человеком в ходе хозяйственной деятельности
- постоянное развитие, изменение факторов.

В соответствии с теорией:

Страны экспортируют те товары, в производстве которых в основном используется избыточный фактор, так как его стоимость ниже (превышение предложения над спросом).

В теории Х.-О. сравниваются два фактора: труд и капитал.

Труд избыточен в слаборазвитых странах, следовательно, его стоимость (зарплата) ниже, чем в других странах, поэтому здесь развиваются трудоемкие отрасли: добывающая промышленность и сельское хозяйство. Труд избыточен по сравнению с обеспеченностью капитала.

Капитал избыточен в развитых странах, следовательно, его стоимость (ссудный процент, уровень доходности акций) ниже, чем стоимость капитала в менее развитых странах, поэтому развитые страны специализируются на продукции обрабатывающей промышленности.

Каждая из этих стран будет экспортировать те товары, которые сравнительно дешевле произвести, используя в большей степени «дешевый фактор производства».

Парадокс Леонтьева

В 1954 году была опубликована статья американского экономиста Василия Леонтьева, в которой была сделана попытка проверить теорию Хекшера-Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоемкой страной. Действительно США были единственной державой-участницей Второй мировой войны, на территории которой не производились военные действия и которая смогла во время войны увеличить объемы ВВП.

Предполагалось, что США экспортируют капиталоемкие товары, а импортируют – трудоемкие. Такое предположение вытекало из того, что после второй мировой войны в Европе наблюдались нехватка капитала и относительный избыток рабочей силы, в то время как США удалось к окончанию войны обеспечить прирост капитала. Результат оказался обратным и получил

название «парадокс Леонтьева». Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на структуре американской внешней торговли. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали.

В. Леонтьев предположил, что в любой комбинации с данным количеством капитала 1 человеко-год американского труда эквивалентен 3 человеко-годам иностранного труда, то есть, большая производительность американского труда обусловлена более высокой кодификацией американских рабочих, что послужило основой для возникновения модели «квалификации рабочей силы».

В соответствии с этой теорией и производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, для изготовления которых необходим квалифицированный труд. Изобилие неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Попытки объяснить «парадокс Леонтьева» привели также к появлению теорий, основанных на расширительном понимании категории капитала.

1.4. Неотехнологические теории

Развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей (а к высокотехнологичным отраслям относятся, как правило, производство медицинских препаратов, электронно-вычислительных машин и оборудования, радиоэлектронных компонентов, лабораторного оборудования, авиационная и ракетно-космическая промышленность) и стремительный рост международного обмена их продукцией привели к формированию теорий неотехнологического направления, которое представляет собой совокупность отдельных моделей, частично взаимодополняющих, но иногда и противоречащих одна другой,

Теория снижающихся издержек (эффект масштаба) развилась на основе критики и отрицания модели Хекшера—Олина. Схематически главную идею этой теории можно представить так, как это показано на рис. 1.3.

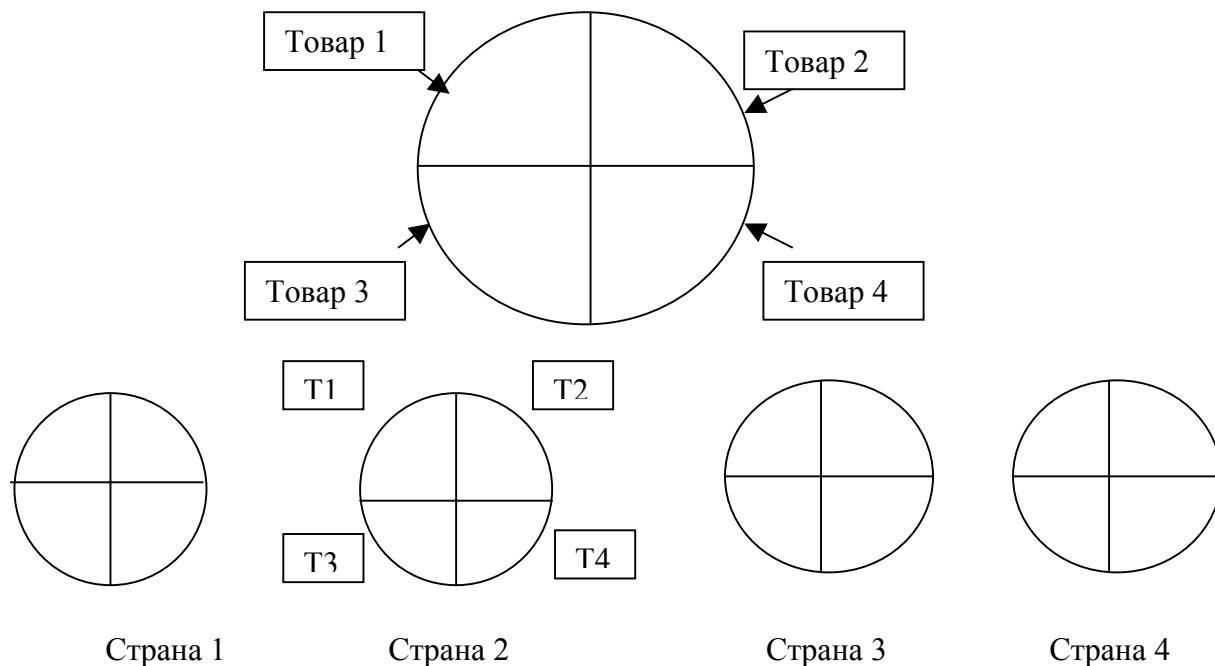


Рисунок 1.3. Товарная структура торговли между развитыми странами

Исходным является предположение о том, что развитые страны наделены факторами производства в сходных пропорциях, поэтому торговля между ними имеет смысл и том случае, если они специализируются на производстве товаров различных отраслей, что позволяет снижать издержки за счет массового производства (рис. 1.4.)

Равная наделенность факторами

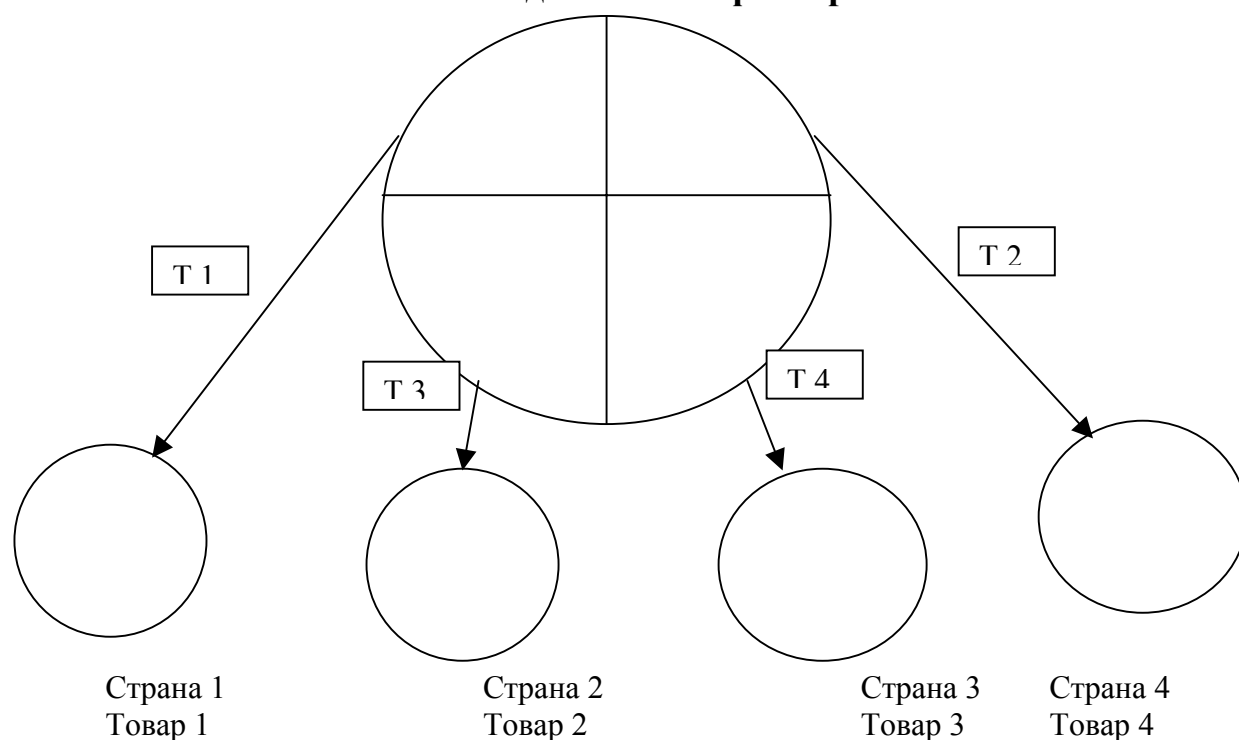


Рисунок 1.4. Международное разделение труда в соответствии с теорией снижающихся издержек

Теория «технологического разрыва» предполагает, что развитие торговли между странами при одинаковой наделенности факторами производства вызвано техническими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран. Из-за того, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, она приобретает преимущество: новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. Если новшество заключается в производстве нового продукта, то предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени обладает так называемой «квазимонополией», т. е. получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар (рис. 1.5.). Следовательно, выгодно выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что пока никто выпускать не может, но необходимо всем или многим. Как только эту технологию освоят другие страны, следует производить опять что-то новое и такое, что другим недоступно.

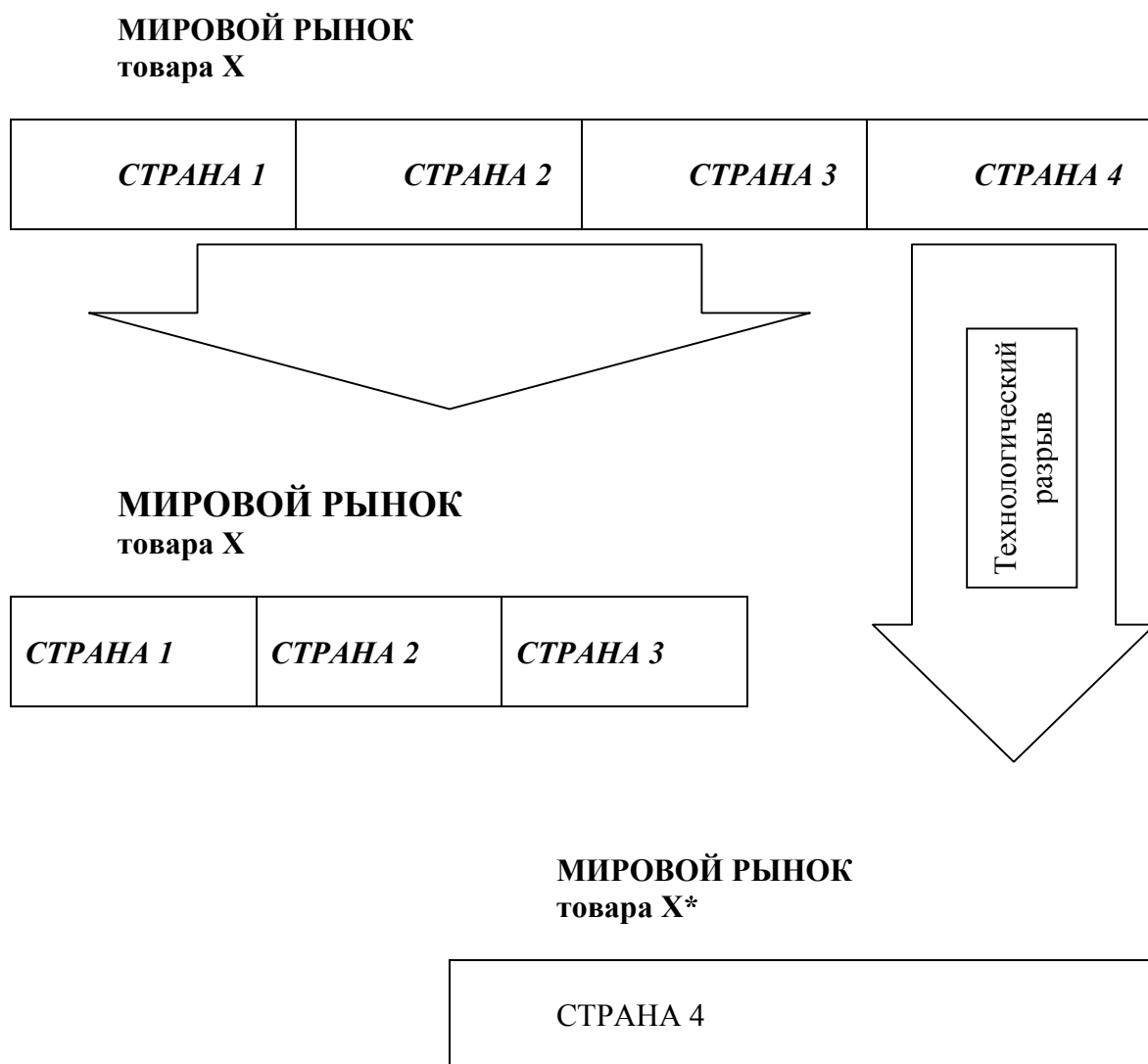


Рисунок 1.5. Иллюстрация теории технологического разрыва.

В результате появления технических новшеств образуется «технологический разрыв» между странами, обладающими и не обладающими этими новшествами. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, так как другие страны начинают копировать нововведение страны-новатора. Однако пока разрыв не преодолен, торговля новыми товарами, производимыми по новой технологии, будет продолжаться,

Теория «жизненного цикла продукта», разработанная в 1966 г. Р. Верноном, является наиболее популярной теорией неотехнологического направления. Она заинтересовала почти всех экономистов, поскольку более точно отражает реальное состояние международного разделения труда в современном периоде. В соответствии с данной теорией каждый новый продукт проходит цикл, включающий стадии внедрения, расширения, зрелости и старения (рис. 1.6.).

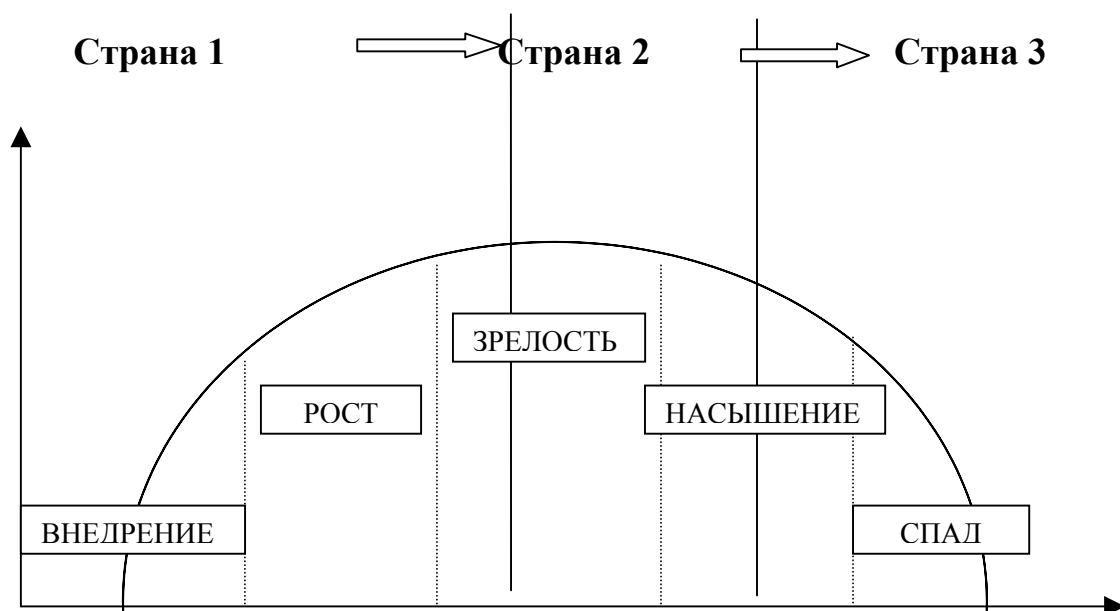


Рисунок 1.6. Иллюстрация теории жизненного цикла продукта

Степень развития технологии и спрос на каждой стадии различны. На первой стадии цикла, когда новую продукцию только начали производить для внутреннего рынка, спрос на нее будет невелик. Она предлагается лицам с высокими доходами, для которых цена не имеет большого значения при принятии решения о приобретении товара. Чем больше лиц с высоким доходом, тем более вероятно появление на рынке новых товаров, для изготовления которых требуются значительные издержки в связи с новизной технологии. Такая технология предполагает использование большого числа высококвалифицированных работников. Экспорт нового товара на первой стадии будет незначительным.

На второй стадии (расширение) спрос на внутреннем рынке быстро расширяется, продукция становится общепризнанной. Начинается серийный выпуск больших партий нового товара. На этой стадии появляется спрос на новый товар за рубежом. Первоначально он полностью удовлетворяется за

счет экспорта, а затем начинается зарубежное производство нового товара благодаря передаче технологии.

На третьей стадии (зрелость) спрос на внутреннем рынке насыщен. Производственная технология полностью стандартизируется, что позволяет использовать менее квалифицированную рабочую силу, снизить издержки производства, цены и достичь максимального выпуска фирмами страны-новатора и зарубежными компаниями, которые начинают проникать на внутренний рынок страны, где появился товар.

На последней стадии цикла продукция стареет, ее производство начинает сокращаться. Дальнейшее снижение цен уже не приводит к повышению спроса, как это было на стадии зрелости.

Такова общая схема прохождения новым продуктом «цикла жизни». В соответствии с данной моделью страны специализируются на производстве и экспорте одного и того же товара на разных стадиях зрелости. В качестве примера можно привести развитие стран Азиатско-тихоокеанского региона, где происходит непрерывный процесс последовательного прохождения определенных фаз экономического развития высокоиндустриальными государствами, новыми индустриальными странами (НИС), странами АСЕАН.

1.5. Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера

В 1991 г. американский экономист Майкл Портер опубликовал исследование «Конкурентные преимущества стран», изданное на русском языке под названием «Международная конкуренция» в 1993 году. В этом исследовании достаточно подробно проработан совершенно новый подход к проблемам международной торговли. Одной из предпосылок этого подхода является следующее: *На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Для того, чтобы уяснить роль страны в этом процессе, необходимо понять, как отдельная фирма создает и удерживает конкурентное преимущество.*

Успех на внешнем рынке зависит от правильно выбранной конкурентной стратегии. Конкуренция предполагает постоянные перемены в отрасли, что существенно отражается на социальных и макроэкономических параметрах страны базирования, поэтому важную роль в этом процессе играет государство.

Основной единицей конкуренции по М. Портеру является отрасль, т.е. группа конкурентов, производящих товары и оказывающих услуги и непосредственно соперничающих между собой. В отрасли производятся продукты со сходными источниками конкурентного преимущества, хотя границы между отраслями всегда достаточно расплывчаты. На выбор **конкурентной стратегии фирмы** в отрасли влияют два главных момента.

1. *Структуры отрасли*, в которой действует фирма, т.е. особенности конкуренции. На конкуренцию в отрасли оказывают воздействие пять факторов:

- 1) появление новых конкурентов;
- 2) появление товаров или услуг-заменителей;

- 3) способность поставщиков торговаться;
- 4) способность покупателей торговаться;
- 5) соперничество уже имеющихся конкурентов между собой.

Эти пять факторов определяют прибыльность отрасли, поскольку они влияют на пены, устанавливаемые фирмами, их расходы, капиталовложения и др.

С появлением новых конкурентов снижается общий потенциал прибыльности в отрасли, так как они приносят в отрасль новые производственные мощности и стремятся заполучить долю рынка, а с появлением товаров или услуг-заменителей ограничивается цена, которую фирма может запросить за свой товар.

Поставщики и покупатели, торгуясь, извлекают свою выгоду, что может привести к снижению прибыли фирмы-

Платой за конкурентоспособность при соперничестве с другими фирмами являются либо дополнительные расходы, либо снижение цены, а в результате - сокращение прибыли.

Значение каждого из пяти факторов определяется его основными техническими и экономическими характеристиками. Например, способность покупателей торговаться зависит от того, сколько у фирмы покупателей, какая часть сбыта приходится на одного покупателя, является ли цена товара значительной частью общих расходов покупателя, а угроза появления новых конкурентов - от того, насколько трудно новому конкуренту «внедриться» в отрасль.

2. Позиция, которую занимает фирма в отрасли.

Позиция фирмы в отрасли определяется прежде всего *конкурентным преимуществом*. Фирма опережает своих соперников, если имеет стабильное конкурентное преимущество:

1) более низкие издержки, свидетельствующие о способности фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у конкурентов. Продавая товар по такой же или примерно такой же цене, что и конкуренты, фирма в этом случае получает большую прибыль.

2) дифференциация товаров, т. е. способность фирмы удовлетворять потребности покупателя, предлагая товар либо более высокого качества, либо с особыми потребительскими свойствами, либо с широкими возможностями послепродажного обслуживания.

Конкурентное преимущество дает более высокую продуктивность, чем у конкурентов. Другим важным фактором, влияющим на позицию фирмы в отрасли, является сфера конкуренции, или широта цели, на которую ориентируется фирма в рамках своей отрасли.

Под конкуренцией подразумеваются не равновесие, а постоянные перемены. Каждая отрасль постоянно совершенствуется и обновляется. При этом важную роль в стимулировании этого процесса играет страна базирования. *Страна базирования* — это страна, где разрабатываются стратегия, основная

продукция и технология и где имеется рабочая сила с необходимыми навыками.

М. Портер выделяет четыре свойства страны, формирующие среду, в которой конкурируют местные фирмы, и влияющие на ее международный успех (рис 1.7.). Динамическая модель формирования конкурентных преимуществ отрасли можно представить в виде национального ромба.

Страны имеют наибольшие шансы на успех в тех отраслях, где компоненты национального ромба взаимно усиливаются.

Эти детерминанты, каждый в отдельности и все вместе как система, создают среду, в которой рождаются и действуют фирмы данной страны.

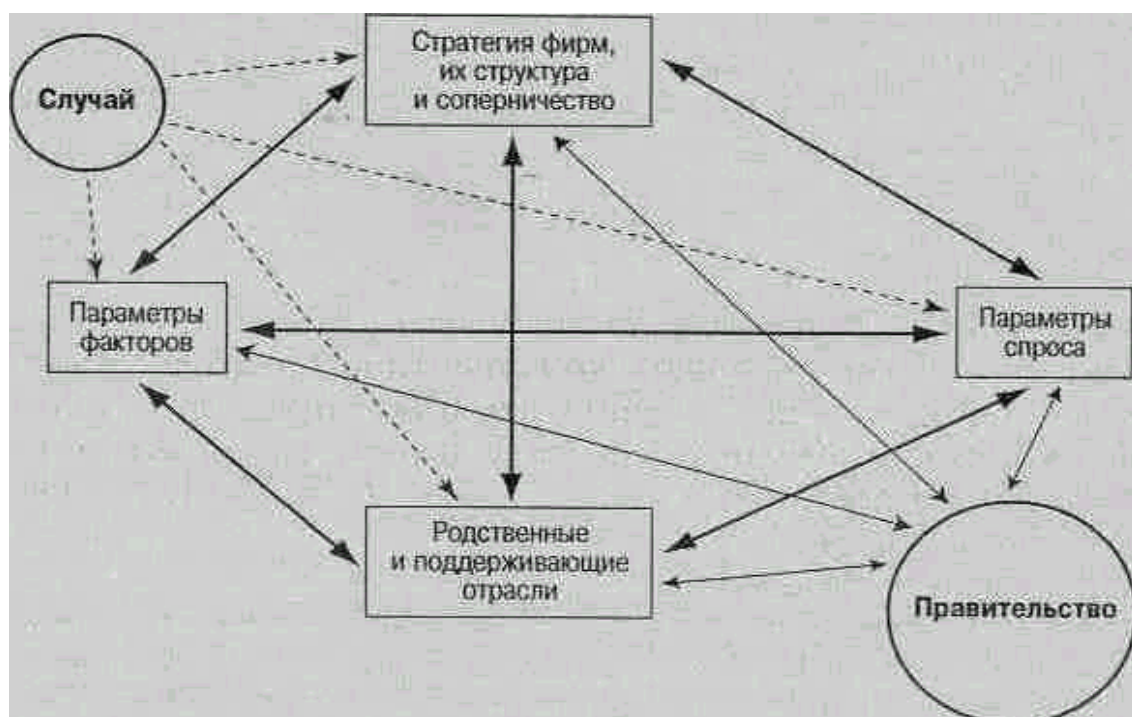


Рисунок 1.7. Детерминанты конкурентного преимущества страны

Страны добиваются успеха в тех или иных отраслях благодаря тому, что среда в этих странах развивается наиболее динамично и, постоянно ставя перед фирмами сложные задачи, заставляет их лучше использовать имеющиеся конкурентные преимущества.

Преимущество по каждому детерминанту не является предпосылкой для конкурентного преимущества в отрасли. Именно взаимодействие преимуществ по всем детерминантам обеспечивает самоусиливающиеся выигрышные моменты, которые иностранным конкурентам недоступны.

Каждая страна в той или иной степени обладает факторами производства, необходимыми для деятельности фирм в любой отрасли. Теория сравнительных преимуществ в модели Хекшера-Олина посвящена сравнению имеющихся факторов. Страна экспортирует товары, при производстве которых интенсивно используются различные факторы. Однако факторы, как правило, не только достаются по наследству, но и создаются, поэтому для получения и развития конкурентных преимуществ важен не столько запас

факторов на данный момент, сколько скорость их создания. Кроме того, изобилие факторов может подорвать конкурентное преимущество, а их нехватка - побудить к обновлению, что может привести к долговременному конкурентному преимуществу. В то же время наделенность факторами имеет достаточно важное значение, поэтому это первый параметр данной составляющей «ромба».

Наделенность факторами

Традиционно в экономической литературе выделяют три фактора: труд, земля и капитал. Но более полно их влияние в настоящее время отражает несколько иная классификация:

- людские ресурсы, которые характеризуются количеством, квалификацией и стоимостью рабочей силы, а также продолжительностью нормального рабочего времени и трудовой этикой. Эти ресурсы подразделяются на многочисленные категории, так как для каждой отрасли требуется определенный перечень конкретных категорий работников;
- физические ресурсы, которые определяются количеством, качеством, доступностью и стоимостью земельных участков, воды, полезных ископаемых, лесных ресурсов, источников электроэнергии и др. К ним также можно отнести климатические условия, географическое положение и даже часовой пояс;
- ресурс знаний, т. е. совокупность научной, технической и коммерческой информации, влияющей на товары и услуги. Этот запас сосредоточен в университетах, исследовательских организациях, банках данных, литературе и т.д.;
- денежные ресурсы, характеризующиеся количеством и стоимостью капитала, который может быть направлен на финансирование промышленности;
- инфраструктура, включающая транспортную систему, систему связи, почтовые услуги, перевод платежей между банками, систему здравоохранения и др.

Совокупность применяемых факторов в разных отраслях различается. Фирмы достигают конкурентного преимущества, если имеют в распоряжении дешевые или высококачественные факторы, которые важны при конкуренции в конкретной отрасли. Так, расположение Сингапура на важном торговом пути между Японией и Ближним Востоком сделало его центром судоремонтной индустрии. Однако получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит не столько от их наличия, сколько от их эффективного использования, поскольку МНК могут обеспечить недостающие факторы путем закупок или размещения деятельности за рубежом, а многие факторы относительно просто перемещаются из страны в страну.

Иерархия факторов

Факторы подразделяются на основные и развитые, общие и специализированные.

К основным факторам относятся природные ресурсы, климатические условия, географическое положение, неквалифицированная рабочая сила и т. п. Их получает страна по наследству либо при незначительных капиталовложениях. Они не имеют особого значения для конкурентного преимущества страны либо создаваемое ими преимущество неустойчиво. Роль основных факторов снижается из-за сокращения потребности в них или из-за их возросшей доступности (в том числе в результате перевода деятельности или закупок за рубежом). Эти факторы имеют важное значение в добывающих отраслях и в отраслях, связанных с сельским хозяйством.

К развитым факторам относятся современная инфраструктура, высококвалифицированная рабочая сила и т. п. Именно эти факторы имеют наибольшее значение, так как позволяют достичь конкурентного преимущества более высокого уровня.

По степени специализации факторы подразделяются на общие, которые можно применять во многих отраслях, и специализированные. Специализированные факторы образуют более солидную и долговременную основу для конкурентного преимущества, чем общие.

Критерии подразделения факторов на основные и развитые, общие и специализированные необходимо рассматривать в динамике, поскольку со временем они изменяются. Факторы различаются в зависимости от того, возникли ли они естественным способом или созданы искусственно. Все факторы, способствующие достижению конкурентных преимуществ более высокого уровня, являются искусственными. Страны добиваются успеха в тех отраслях, в которых им наилучшим образом удастся создавать и совершенствовать необходимые факторы.

Условия {параметры} спроса

Вторым детерминантом национального конкурентного преимущества является спрос на внутреннем рынке на товары или услуги, предлагаемые этой отраслью. Влияя на эффект масштаба, спрос на внутреннем рынке определяет характер и скорость внедрения новаций. Он характеризуется:

- структурой;
- объемом и характером роста;
- интернационализацией.

Фирмы могут достичь конкурентного преимущества при следующих основных характеристиках структуры спроса:

- значительная доля внутреннего спроса приходится на глобальные сегменты рынка;
- покупатели (включая посредников) разборчивы и предъявляют повышенные требования, что вынуждает фирмы повышать стандарты качества изготовления продукции, обслуживания и потребительских свойств товаров;
- потребность в стране базирования возникает раньше, чем в других странах;
- объем и характер роста внутреннего спроса позволяют фирмам получать конкурентное преимущество если за рубежом имеется спрос на товар,

обладающий большим спросом на внутреннем рынке, а также имеется большое количество независимых покупателей, что создает более благоприятную обстановку для обновления;

- внутренний спрос быстро растет, что стимулирует интенсификацию капиталовложений и скорость обновления;
- внутренний рынок быстро насыщается, в результате ужесточается конкуренция, при которой выживает сильнейший, что вынуждает выходить на внешний рынок.

Влияние параметров спроса на конкурентоспособность зависит и от других частей «ромба». Так, без сильной конкуренции широкий внутренний рынок или его быстрый рост не всегда стимулируют инвестиции. Без поддержки соответствующих отраслей фирмы не способны удовлетворять потребности взыскательных покупателей и т. д.

Родственные и поддерживающие отрасли

Третьим детерминантом, определяющим национальное конкурентное преимущество, является присутствие в стране отраслей-поставщиков или смежных отраслей, которые конкурентоспособны на мировом рынке,

При наличии конкурентоспособных отраслей-поставщиков возможны:

- эффективный и быстрый доступ к дорогостоящим ресурсам, например, к оборудованию или квалифицированной рабочей силе и др.;
- координация поставщиков на внутреннем рынке;
- оказание содействия процессу нововведений. Национальные фирмы получают наибольшую выгоду, если их поставщики конкурентоспособны на мировом рынке.

Наличие в стране конкурентоспособных родственных отраслей часто ведет к возникновению новых высоко развитых видов производства. *Родственными* называются такие отрасли, в которых фирмы могут осуществлять взаимодействие между собой в процессе формирования цепочки ценностей, а также отрасли, имеющие дело с взаимодополняющими продуктами, например компьютерами и программным обеспечением. Взаимодействие может происходить в сфере развития технологий, производства, маркетинга, сервиса. При наличии в стране родственных отраслей промышленности, способных конкурировать на мировом рынке, открывается доступ к обмену информацией и техническому взаимодействию. Географическая близость и культурное родство обуславливают более активный взаимообмен, чем с иностранными фирмами.

Успех на мировом рынке одной отрасли может повлечь за собой развитие производства дополнительных товаров и услуг. Однако успех отраслей-поставщиков и родственных отраслей может повлиять на успех национальных фирм только при условии позитивного воздействия остальных составляющих «ромба».

Стратегия, структура и соперничество фирм

Четвертым важным детерминантом, определяющим конкурентоспособность отрасли, является тот факт, что фирмы создаются, организуются и управляются в зависимости от характера конкуренции на внутреннем рынке, при этом вырабатываются различные стратегии и цели. Национальные особенности влияют на управление фирмами и на форму конкуренции между ними.

Роль случая:

- изобретение, технологическое достижение;
- резкое изменение цен на ресурсы, валютных курсов;
- резкое изменение местного и мирового спроса;
- политические решения зарубежных правительств;
- войны, акты террора.

Влияние правительства:

на параметры факторов – через субсидии, политику в отношении рынка капитала;

на параметры спроса – путем установления различных стандартов и осуществления государственных закупок;

на стратегии предприятий – через налоговую политику, антимонопольное законодательство;

на условия развития родственных отраслей – посредством развития инфраструктуры, путем контроля над средствами рекламы.

Вопросы для самоконтроля:

- 1) Охарактеризуйте меркантилизм. Объясните, почему меркантилизм стал основной политикой развитых торговых стран в 15-17 веках.
- 2) Сформулируйте теорию абсолютных преимуществ А. Смита.
- 3) Опишите на примере работу модели относительных преимуществ Д. Рикардо.
- 4) В чем состоит принципиальное отличие теории Хекшера-Олина от теории Д. Рикардо?
- 5) Как объяснить парадокс Леонтьева?
- 6) Какие частные ситуации в международной торговле обобщают известные вам неотехнологические теории?
- 7) Объясните роль правительства страны-базирования в усилении «национального ромба» М. Портера.

ГЛАВА 2. ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

2.1. Понятие, сущность, основные направления внешнеэкономической политики.

Традиционно в сфере международных экономических отношений различают два подхода к формированию внешнеэкономической политики: протекционизм и свободную торговлю. Политика свободной торговли соответствует космополитическому подходу к ведению международной торговли. Этот подход наиболее детально и научно был рассмотрен и изучен классиком политической экономии А. Смитом. Его концепция построена на основе теории стоимостного обмена и теории сравнительных преимуществ, она предполагает такую организацию мирового хозяйства, при которой определенный продукт производится в тех странах, где складываются наиболее благоприятные с точки зрения наличия ресурсов (трудовых, материально-сырьевых) и климатических условий предпосылки.

Такая модель существования мирового хозяйства возможна лишь при условии, что все нации на Земле составляют единое сообщество, живущее в постоянном мире. Однако в реальной жизни население Земли разделено на государства, религиозные и социо-культурные сообщества, находящиеся на разных уровнях технического и культурного развития и имеющих разные интересы и приоритеты развития, часто противоречащие интересам и приоритетам других геополитических, культурных, религиозных образований.

С критикой гипотетической политэкономии А. Смита в середине XIX века выступил немецкий экономист Ф. Лист, противопоставивший космополитической экономии Смита национальную политэкономия, которая учит тому, как конкретная нация может сохранить и улучшить свое экономическое положение в реально существующих мировых условиях. Свободу торговли Ф. Лист охарактеризовал как «орудие доминирующей экономики против экономик менее развитых стран, препятствующее им создать конкурентоспособную промышленность» [1, 120]. Логическим отображением данной теории на практике стала необходимость целенаправленной внутренней политики государства в создании внешних оградительных барьеров для стран, позднее вступивших на путь индустриализации.

В действительности ни одно государство не придерживается так называемой космополитической политики: любая политика проводится в соответствии с национальными интересами, разумеется, субъективно понятыми и выраженными политическими группами, стоящими у власти в конкретный исторический период. Проблема заключается в различии самих интересов: интересам одних государств отвечает политика свободы торговли, других – протекционизма. Мировой опыт свидетельствует, что степень контролируемости торговли с другими странами обычно обратно пропорциональна уровню дохода на душу населения. Чем выше уровень эффективности экономики и, соответственно, доходов, тем меньше у страны оснований прибегать к

протекционизму, тем ниже уровень тарифных и нетарифных торговых барьеров.

Если в развивающихся странах протекционизм, как принято считать, предназначен для защиты «молодых» отраслей, то с экономической точки зрения оправдания протекционизму в развитых государствах не существует. Он определяется политической силой заинтересованных в нем групп, в которые входят владельцы предприятий и профсоюзы. В развитых странах протекционистская политика защищает не «молодые» отрасли, а, напротив, стареющие, которые теряют свою конкурентоспособность по отношению к соперникам, наступающим из-за рубежа. В этом случае имеет место ситуация, когда какие-либо капиталовложения в совершенствование технологии стареющей отрасли нецелесообразны по причине постепенного отказа от использования продукта такой отрасли с последующей полной его заменой качественно новыми видами сырья, материалов, комплектующих, способов (например, продукция черной металлургии). Однако существует, пусть и имеющий тенденцию к сужению, спрос на такой продукт. Существуют основные фонды, пригодные к производству этого продукта. Существуют трудовые ресурсы соответствующей квалификации, способные, желающие и вынужденные трудиться над его производством, - вынужденные, поскольку в один момент, когда прекратится спрос на их труд в старой отрасли, не возникнет в том же объеме спрос на рабочую силу данной квалификации в другой отрасли в пределах этой же территории на прежних условиях. Альтернативный импорт из менее развитой страны имеет тот же качественный уровень, при этом он на несколько порядков дешевле из-за низкой стоимости рабочей силы, а также из-за прочих выгод, связанных с налоговыми, таможенными льготами экспортерам в стране происхождения товара, возможностью получить «живую» валюту и т. п. Таким образом, исход конкурентной борьбы в подобной ситуации будет в пользу дешевого импорта. Будет введена защита или нет, зависит от значения данной отрасли для экономики страны и от политической силы заинтересованных кругов. Ведущую роль здесь играет сила профсоюзов, действующих в этих отраслях. Поэтому основным побудительным мотивом протекционизма развитых стран является стремление государства смягчить социальные издержки структурной перестройки экономики.

В Украине дискуссии о пользе и вреде протекционизма и свободы торговли развернулись с обретением независимости в 1991 году. Значительную часть аргументации и по сей день составляют взаимные обвинения оппонентов в «прислуживании» интересам, соответственно отечественных и зарубежных монополий. В какой-то мере подобные обвинения отражают действительное положение дел, поскольку любое решение в сфере торговой политики так или иначе затрагивает интересы всех участников экономических отношений.

В пользу открытия внутреннего рынка для иностранных товаров говорит мировой опыт, свидетельствующий о том, что защита от конкуренции сама по себе часто ведет к развитию производств, не способных конкурировать

вать на мировом рынке. Однако и это утверждение верно только отчасти. Ему можно противопоставить другое утверждение: целенаправленная промышленная политика государства в некоторых странах принимает такие масштабы, что невозможно привести примеры, которые подтверждали бы, что конкурентоспособные отрасли возникают исключительно по законам стихии рынка.

Экономический национализм часто используется как предлог для защиты неэффективных и не способных противостоять международной конкуренции производств. В таких случаях обществу приходится расплачиваться за защиту низкой производительности, слабости и коррупции, а выгоду получают только группы, заинтересованные в такой политике.

Ориентация внешнеэкономической стратегии на свободу торговли или протекционизм зависят от их относительной выгодности для влиятельных политических групп данной страны. Представители конкурентоспособных предприятий ратуют за свободу торговли, поскольку она обеспечивает им доступ к зарубежным ресурсам. Владельцы и руководители менее конкурентоспособных предприятий, напротив, стремятся с помощью торговых ограничений создать благоприятные условия для роста и укрепления своих фирм.

Не существует особой технологии для выработки и проведения единой политической линии в области регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования на всех уровнях. В процессе формирования политических установок и определения способов их воплощения в жизнь помимо стандартного набора управленческих действий в процессе выработки внешнеэкономической политики принимаются во внимание многие другие факторы: социологические, идеологические, религиозные, ментальные, в конце концов, субъективные ориентации личности или группы лиц, от которых зависит принятие принципиальных решений. Ниже, в параграфе 1.3. мы приведем наиболее интересные примеры политических решений в области внешнеэкономической деятельности за рубежом, а во второй главе проанализируем ход экономических реформ в Украине и некоторые результаты проводимой внешнеэкономической политики.

Общим ключевым моментом в формировании внешнеэкономической политики для любого государства является, или, во всяком случае, должна являться концепция экономической безопасности государства.

Под экономической безопасностью государства понимается «такое состояние его экономики, которое удовлетворяет на определенном конкурентном уровне потребности собственного населения и государства, позволяет сохранять устойчивость (адаптироваться) к действиям внутренних и внешних угроз, а также обеспечивает способность экономической системы к расширенному воспроизводству» [10, 16]. Экономическая безопасность – это такое состояние экономики государства, при котором обеспечивается стабильность и существование, оптимальные условия для развития производительных сил, функционирования и прогресса самого государства.

Если речь идет о влиянии как внутренних, так и внешних факторов на экономическую безопасность государства, то под экономической безопасно

стью можно понимать такое состояние экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, иммунитетом к влиянию внутренних и внешних факторов, которые нарушают функционирование процесса общественного воспроизводства, что подрывает достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывает повышенное социальное напряжение в обществе, а также угрозу существования самого государства.

Степень экономической безопасности характеризуется такими показателями, как ресурсный потенциал и возможности его развития; уровень эффективности использования ресурсов, капитала и труда, его соответствие уровню наиболее развитых стран, при котором угрозы внутреннего и внешнего характера сводятся к минимуму; конкурентоспособность экономики; целостность территории и экономического пространства; суверенитет, независимость и возможности противостояния внешним угрозам; социальная стабильность и условия предупреждения и решения социальных конфликтов.

Выделяют следующие показатели экономической безопасности:

1. Способность экономики обеспечить процесс расширенного воспроизводства и, особенно, обеспечения национального производства стратегическими ресурсами собственного производства, уменьшение зависимости от импорта минерально-сырьевых ресурсов. Это возможно за счет развития научно-технического потенциала и развития производства импортозамещающей продукции.
2. Наличие рациональной структуры внешнеэкономического оборота.
3. Внешний и внутренний долги государства не должны достигать критически опасного уровня и иметь тенденцию к сокращению.
4. Масштабная поддержка отечественного научно-технического потенциала с целью обеспечения технологической независимости страны.
5. Устойчивая финансово-бюджетная и банковская система, которая является основой создания благоприятного инвестиционного климата в стране.
6. Обеспечение оптимального баланса уровней жизни различных слоев населения во избежание социальных конфликтов и других негативных явлений.
7. Наличие экономических и правовых условий, которые исключают криминализацию общества и национального хозяйства.

Разработка проблем экономической безопасности, определения параметров состояния экономики, которые обеспечили бы ее стабильность, должна стать основой для формирования стратегии экономического развития в целом и внешнеэкономической политики в частности.

Важным моментом в вопросе выработки внешнеэкономической политики является определение масштабов вовлечения национальной экономики в систему мирового хозяйства.

Степень привязки экономики страны к мировому хозяйству определяет две крайние модели стратегии развития: внешне- и внутреннеориентирован

ную. Внешнеориентированная модель, которую еще называют ассоциативной, то есть направленной к мировому сообществу, основывается на использовании таких положительных эффектов, как расширение возможностей для комбинирования ресурсов, повышение конкурентоспособности продукции, уровня квалификации трудовых ресурсов, использование внешней сферы для смягчения трудностей, использование внешнего спроса в условиях ограниченного внутреннего спроса на отечественную продукцию. Кроме того, некоторые страны выбирают экспортоориентированный вариант развития, следуя рекомендациям международных организаций, таких как МВФ, ЕБРР и др., предоставляющих им дополнительные финансовые средства.

Необходимо, однако, иметь в виду, что увеличение экспорта сможет стимулировать экономический рост лишь при условии, что заработанные средства будут инвестироваться в развитие производства. В противном случае расширение экспорта означает лишь отток ресурсов, что происходит сейчас в Украине, когда предприятия, получившие доступ на внешний рынок, используют такие схемы расчетов, при которых валютная выручка остается в иностранных банках, не внося никакого вклада в экономическое развитие страны. Более того, эти деньги становятся кредитным ресурсом для той страны, в которой они остаются, тем самым стимулируют развитие экономики этой страны, и косвенно способствуют отставанию в развитии своего государства. Таким образом, условием эффективного использования экспорта как локомотива экономики является благоприятный инвестиционный климат внутри страны, сочетающийся (особенно на начальном этапе, когда одного стимулирования недостаточно) с мерами, ограничивающими отток капиталов.

Что же касается внутреннеориентированной, или диссоциативной, модели, то следует отметить, что на практике трудно найти примеры ее безусловного воплощения. Они настолько редки, что представляют собой интерес скорее как аномалии. В качестве примеров можно привести Албанию, королевство Бутан. Но и в этих примерах речь может идти не просто о диссоциации, а о частичной диссоциации, когда имеет место в первом случае идеологическая, а во втором – культурно-религиозная закрытость страны для иностранцев, не говоря уже об их коммерческих интересах.

Описанные в этом параграфе вопросы являются общими при выработке внешнеэкономической политики большинства государств мира. Любые внешнеполитические установки обусловлены, прежде всего, теми задачами расширенного производства, которые страна решает в рамках своего национального хозяйства. В заключение рассмотрения вопроса о понятии, сущности и природе внешнеэкономической политики можно сказать, что главной задачей проводимой внешнеэкономической политики является создание благоприятных внешних условий для расширенного воспроизводства внутри страны.

2.2. Основные инструменты проведения внешнеэкономической политики.

Существующий ныне у большинства государств и экономических союзов обширный арсенал инструментов проведения внешнеэкономической политики позволяет им оказывать активное влияние как на формирование структуры и направлений развития собственных внешнеэкономических связей, так и на внешнеэкономическую политику других государств.

Под инструментарием внешнеэкономической политики понимается целенаправленная разработка величин и параметров, использующихся в практике управления национальным хозяйством средств и методов регулирования внешнеэкономической деятельности вообще и внешней торговли как основного ее блока в частности.

Регулирование внешней торговли осуществляется на двух уровнях – международном и национальном, или же на трех уровнях – международном, национальном и региональном, - в случае, если регион имеет особый экономический или политический статус.

Методы регулирования внешней торговли на национальном уровне в международных классификациях обычно делятся на следующие 8 категорий [14, 6]:

1. *Тарифные методы.* Импортный таможенный тариф – это систематизированный перечень товаров, облагаемых при ввозе таможенными пошлинами, являющийся центральным инструментом таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Вместе с внутренней налоговой системой импортный тариф регулирует экономический климат в стране. Основа тарифа – его товарный перечень (номенклатура), методы определения таможенной цены ввозимых товаров и взимания пошлин, механизм введения, изменения или отмены пошлин, правила, определения страны происхождения товара, пределы полномочий органов исполнительной власти. Активная часть импортного таможенного тарифа – ставки таможенных пошлин, являющиеся налогом на право ввоза иностранного товара.

2. *Паратарифные методы.* К их числу относятся прочие, помимо таможенных пошлин, платежи, взимаемые при ввозе иностранных товаров. Это различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. Эти меры официально не ставят целью регулирование внешней торговли, но порой оказывают на нее существенное влияние.

3. *Меры контроля над ценами.* Данные меры имеют целью защиту национальных интересов производителей. Это понятие включает антидемпинговые меры, предусматривающие борьбу с занижением цены экспортного товара, и компенсационные меры, направленные против экспортных субсидий. Кроме того, для защиты некоторых уязвимых секторов экономики (прежде всего аграрного) могут применяться скользящие импортные сборы, направленные на то, чтобы довести внутреннюю цену товара до определенного уровня.

4. *Финансовые меры.* Для регулирования внешней торговли могут вводиться особые правила совершения валютных операций, использоваться различные способы воздействия на динамику валютных курсов, применяться некоторые принудительные процедуры, например обязательная продажа части валютной выручки, устанавливаться сроки поступления валютной выручки от внешнеторговых сделок.

5. *Количественный контроль.* Количественный контроль предполагает установление количественных ограничений на ввоз и вывоз товаров (квотирование).

6. *Монополизация.* Государство устанавливает свою монополию на торговлю определенными видами товаров вообще или на внешнюю торговлю ими. Такими товарами являются средства вооружения, ядерные реакторы, космические технологии и т. п.

7. *Лицензирование.* Для ввоза (вывоза) некоторых категорий товаров требуется получение специального разрешительного документа – лицензии. Лицензирование при этом выполняет еще и функцию мониторинга за торговлей этими товарами. Такое наблюдение не является ограничительной мерой, но облегчает введение подобных в случае необходимости. Лицензирование применяется в отношении товаров, стоящих в списке сразу после стратегических и имеющих прогнозируемую в случае необходимости возможность перейти в разряд стратегических.

8. *Установление технических барьеров.* Установление технических барьеров предполагает проведение контроля импорта на предмет его соответствия национальным стандартам безопасности и качества, и включает в себя радиологический, ветеринарный, санитарно-эпидемиологический, бактериологический, эргономический контроль, тестирование в органах стандартизации, метрологии и сертификации. Следует отметить, что некоторые товары не могут использоваться, продаваться, следовать транзитом через страну без получения соответствующих удостоверений и разрешений компетентных органов.

Важнейшая особенность развития национальных систем регулирования внешней торговли во всем мире – это высокая правовая обеспеченность. Как правило, государственное регулирование внешней торговли опирается на законы, устанавливающие пределы действий исполнительной власти, а также права и обязанности субъектов внешнеэкономической деятельности. Эта особенность современного правового государства создает необходимую предсказуемость, гласность и стабильность правового климата в сфере внешней торговли.

Другая не менее важная особенность развития торгово-политического регулирования – это своеобразная унификация правовых, административных, организационно-технических систем регулирования внешней торговли различных государств, международная совместимость практики и единообразия в понимании и трактовке терминов. Примером унифицированной системы терминов является сборник толкования торговых терминов Incoterms-1990,

2000, изданные Международной торговой палатой и применяемый повсеместно, даже при оформлении внутренних торговых сделок.

Регулирование внешней торговли на международном уровне осуществляется конкретными нормами межгосударственных соглашений, а также всемирными экономическими организациями, такими как Всемирная торговая организация, Международный валютный фонд.

Эволюция государственной поддержки предпринимателей в XX веке происходила и под воздействием мирового сообщества, выступавшего за создание условий для справедливой конкуренции на мировом рынке. С этой целью международные экономические организации стремились усилить дисциплину правительств в области поддержки национальных товаропроизводителей, влияющей на развитие международной торговли, установить разумные рамки и ограничить применение некоторых мер, наносящих наибольший ущерб торговле.

Объективная потребность в международном регулировании торговли с помощью единых норм и правил начала ощущаться уже в 30-х годах, когда односторонние протекционистские действия правительств резко сузили возможности мировой торговли. После второй мировой войны в Женеве были проведены специальные переговоры, посвященные вопросам тарифов, в результате которых было подписано Генеральное соглашение по тарифам и торговле. По итогам Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1993), проходивших в рамках ГАТТ, была создана Всемирная торговая организация (ВТО).

Исходной посылкой, на которой строится договорно-правовая система ВТО, является стремление стран-членов развивать международную торговлю и обеспечить экономическое развитие путем взаимной либерализации доступа на рынки, предсказуемости условий деятельности предпринимателей на иностранных рынках и регламентации действий правительств по регулированию внешнеторговой сферы. Для достижения этих целей требуется соблюдение ряда принципов и норм, лежащих в основе генерального соглашения:

- Недискриминация в торговле, которая предусматривает взаимное предоставление, с одной стороны, режима наибольшего благоприятствования в отношении экспортных, импортных и транзитных операций и связанных с ними таможенных платежей, а с другой стороны – равного подхода к товарам импортного и отечественного производства в отношении внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих внутреннюю торговлю.

- Использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер.

- Прогрессивное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров, юридическое закрепление достигнутых в ходе переговоров договоренностей в законодательстве стран-участниц ВТО.

- Взаимность в предоставлении торгово-политических уступок.

- Разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров.

Статья XII ("Ограничения в целях обеспечения равновесия платежного баланса") предусматривает возможность для страны-члена ГАТТ ограничивать импорт товара по количеству или стоимости "в целях обеспечения своего внешнего финансового положения и равновесия платежного баланса" с постепенным ослаблением ограничений по мере улучшения положения и отмены, когда условия уже больше не будут оправдывать их установление или сохранение.

Таким образом, формулировки этой статьи имеют двойственный характер. С одной стороны, стране-члену ГАТТ разрешается ограничивать импорт товара для обеспечения равновесия своего платежного баланса. Однако, с другой стороны, требуется постепенное ослабление введенных ограничений по мере улучшения финансового положения страны и их последующая отмена.

2.3. Черты и особенности аграрного протекционизма

Сферой наибольшего применения протекционизма, особенно в последние десятилетия, является сельское хозяйство. По сравнению с промышленным аграрный протекционизм оказался значительно более живучим. В середине 90-х годов степень защиты рынка продовольствия в большинстве стран с развитой экономикой почти в три раза превышала соответствующий показатель для промышленных товаров. Коэффициент поддержки производителя (отношение суммы субсидий к общей стоимости производимой сельскохозяйственной продукции) на протяжении 1986-1998 гг. сохранялся в Японии на уровне примерно 60%, Европейском Союзе - 40%, в США - 20% -26).

Международная торговля сельскохозяйственной продукцией была и остается объектом многочисленных ограничений, принимающих различные формы и иногда очень жесткие.

Аргументы в пользу применения аграрного протекционизма в основной такие же, что в других сферах экономики (см. выше), но есть и некоторые дополнительные, связанные со спецификой сельского хозяйства. Особенности аграрного сектора, которые обуславливают необходимость защиты от иностранной конкуренции и поддержки отечественных производителей, являются:

- влияние природных условий на объем сельскохозяйственного производства и доходы фермеров, которые таким образом становятся до определенной степени непредсказуемыми;
- преобладание в сельском хозяйстве стран Западной Европы и Северной Америки семейных ферм, которые, даже будучи в ряде случаев довольно крупными, все же не в состоянии без государственного покровительства противостоять иностранной конкуренции;
- неэластичность спроса и уменьшение доли расходов потребителя на продукты питания при росте доходов (результатом этого является снижение доли сельского хозяйства в национальном доходе и снижение доходов от сельскохозяйственной деятельности в расчете на фермерскую семью);

- относительно низкая мобильность фермерского труда, усугубляющая безработицу в сельской местности;
- продовольственная безопасность. Сейчас, при наличии перепроизводства сельскохозяйственной продукции в большинстве развитых стран, этот аргумент в пользу мероприятий, направленных на защиту отечественного производства, несколько утратил значение, хотя в некоторых странах (Япония Швейцария) обеспечению продовольственной безопасности по-прежнему уделяется большое внимание.

Отмеченные особенности порождают основные проблемы аграрного сектора в рыночной экономике, которые побуждают правительства принимать меры в интересах сельского населения, включая откровенно протекционистские. Арсенал средств аграрного протекционизма очень разнообразен и включает, помимо средств, применяемых в промышленной сфере (см. раздел 2.2), специально предусмотренные, как правило, нетарифные меры регулирования импорта.

Характерным для развития международной торговли сельскохозяйственными товарами является повышение роли многостороннего и особенно регионального регулирования при снижении роли национального.

До середины 80-годов сельское хозяйство было фактически исключено из многосторонних торговых переговоров в рамках ГАТТ. Определенный прогресс в этой области был достигнут лишь на Уругвайском раунде МТП, в итоге которого появилось Соглашение ВТО по сельскому хозяйству, заключенное на шесть лет (1995-2000 г.). Основным изменением в регулировании доступа на рынки стран-импортеров, согласно Соглашению ВТО по сельскому хозяйству, является тарификация - замена большой гаммы нетарифных протекционистских мер при ввозе сельскохозяйственных товаров (квоты, скользящие импортные сборы, минимальные импортные цены, «добровольные» ограничения экспорта и т.п.) таможенными пошлинами.

Цель тарификации - облегчить переговоры по доступу к рынкам путем упрощения протекционистских мер и выражения их в более ясных цифровых показателях. Установленные пошлины в течение 6-летнего периода реализации Соглашения должны быть постепенно снижены развитыми странами в среднем на 36%. При этом пошлина на каждый товар понижается как минимум на 15%. Следует отметить, что сама по себе тарификация не привела к снижению уровня защиты рынка. По данным ОЭСР, размер пошлин, подлежащих в дальнейшем снижению, во многих случаях превышался странами-импортерами участниками ВТО. Это привело к тому, что консолидированные таможенные тарифы на многие сельскохозяйственные товары оказались очень высокими, достигнув нескольких сот процентов. Так, например исходный уровень таможенного обложения отдельных видов продовольствия составил в ЕС (в %): по пшенице – 173 (в Норвегии - 507, Швейцарии - 333 Японии - 280), по говядине - 174 (в Норвегии - 405, Швейцарии - 296), по сахару-рафинаду - 274 (в Швейцарии -293, Японии - 252, США - 216) - 28).

Другой радикальной мерой, предусмотренной Соглашением ВТО по сельскому хозяйству, является требование сокращения внутренней поддержки аграрного сектора. Положения, направленные на ограничение внутренних субсидий, содержались и в ГАТТ 1947 (статья XVI), однако практически они «не работали» в отношении сельского хозяйства. В рассматриваемом Соглашении выполнение обязательств по ограничению мер внутренней поддержки обеспечивается путем включения их в списки уступок стран-членов ВТО, установления гласности и улучшения системы разрешения споров.

Развитые страны должны сократить субсидирование аграрного сектора на 20% в течение 6 лет, а развивающиеся страны - на 13,3% в течение 10 лет по сравнению с базисным периодом 1986-1990 гг. Наименее развитые страны полностью освобождаются от каких-либо обязательств по сокращению помощи сельскому хозяйству.

Договоренность о сокращении поддержки сельскохозяйственных производителей не распространяется на отдельные виды такой поддержки, перечисленные в Приложении к Соглашению. Эти изъятия были сделаны под нажимом основных участников переговоров, прежде всего ЕС и США. Главным критерием для отнесения сельскохозяйственных субсидий к числу разрешенных является требование о том, чтобы они не оказывали (или, в крайнем случае, оказывали минимально) деформирующего воздействия на торговлю сельхозпродукцией.

Под исключения подпадают различные правительственные программы помощи, в том числе: по оказанию услуг сельскохозяйственным производителям (обучение, консультации, организация санитарного контроля, маркетинг и т.п.), развитию инфраструктуры в сельской местности (электро- и водоснабжение, строительство дорог, плотин), помощи на цели регионального развития НИОКР и охраны окружающей среды, для преодоления последствий стихийных бедствий, создания государственных резервов для обеспечения продовольственной безопасности и некоторые другие.

Субсидирование также допускается, если оно не превышает минимум в размере 5% от общей стоимости производства конкретного сельскохозяйственного продукта или 5% от общей стоимости аграрной продукции в соответствующем году. Для развивающихся стран этот минимальный порог составляет 10%.

Из приведенного перечня видно, что страны - члены ВТО сохраняют достаточно широкие возможности целевого финансирования, направленного на структурные преобразования и региональную помощь. Следует отметить требование ВТО в отношении того, чтобы использование субсидий в аграрном секторе соответствовало их целевому назначению, определенному правительственными программами.

Соглашение расценивается в кругах ВТО как первый крупный успех не пути реформирования аграрного сектора путем либерализации мировой торговли сельскохозяйственной продукцией и становления правил, регулирующих применение и сокращение мер поддержки внутреннего рынка и субсидирования экспорта. В совокупности предусмотренные соглашением меры

должны постепенно включить торговлю аграрной продукцией в русло "нормальных" международных правил, сделать национальные рынки более открытыми, а условия работы на них - более ясными и предсказуемыми.

Правила ВТО в сельскохозяйственной сфере еще только начали внедряться в практику международной торговли и пока рано говорить о результатах их применения. В отличие от них региональное регулирование получило широкое развитие в рамках Европейского Союза. Аграрный протекционизм как важнейшая составляющая Единой аграрной политики ЕС имеет уже почти 40-летнюю историю. Это позволяет проследить его эволюцию и выявить результаты.

Прежде всего, необходимо учитывать, что аграрный протекционизм ЕС складывался не на пустом месте. Это отмечают большинство западных исследователей данной проблемы. Меры по защите сельскохозяйственного рынка, вызванные растущей конкуренцией со стороны заокеанских производителей, начали сравнительно широко применяться в Западной Европе еще в конце XIX века (в середине столетия торговля между европейскими странами аграрной продукцией была почти свободна от пошлин и других ограничений). Во Франции и Италии в 1881-1887 гг. были введены или повышены пошлины на все основные виды сельскохозяйственных продуктов. В Германии значительно увеличены пошлины на зерно, в Бельгии и Швейцарии - введены тарифы на импорт мясного скота и мяса. В этот же период протекционистские меры в отношении сельского хозяйства были также приняты в Австро-Венгрии, Швеции, Испании, Португалии.

Во время первой мировой войны и в первые послевоенные годы, когда наблюдался недостаток продовольствия, тарифы на сельскохозяйственную продукцию были в основном отменены. В последующие годы тарифы постепенно снова вводились, но обычно их уровень не превышал довоенного.

Вторая волна аграрного протекционизма в Европе связана с экономической депрессией 1930-х годов: из-за сокращения покупательной способности потребителей цены на зерно и продукцию животноводства на мировом рынке стали резко снижаться. Страны-импортеры отреагировали на падение цен / усиление конкуренции повышением тарифных барьеров и серией нетарифных мер (включая импортные квоты), в результате которых их рынки становились все более изолированными. Протекционистские меры дополнялись государственными закупками по фиксированным ценам сельскохозяйственных товаров отечественного производства, прямыми субсидиями фермерам (особенно в Великобритании), государственным контролем за объемом импорта и ценами на импортируемую продукцию и др.

После 1945 г. при нехватке продовольствия аграрная политика европейских стран была направлена в первую очередь на расширение сельскохозяйственного производства. Но уже с 1953 г., по мере удовлетворения спроса на продукты питания и появления избыточной продукции, некоторые из них (Великобритания, Франция, Западная Германия) начали сдерживать рост производства товарных излишков. Внутренние рынки ограждались от поста

вок извне путем введения жесткого контроля за импортом, а для стимулирования вывоза продукции все шире применялись экспортные субсидии.

Таким образом, в силу особенностей сельского хозяйства, связанных с природно-географическими и социально-экономическими факторами, во всех странах-членах к моменту создания ЕС применялось государственное регулирование производства, цен и торговли аграрной продукцией. На этой основе был осуществлен переход от национальной аграрной политики отдельных стран-участниц к наднациональному регулированию отрасли органами ЕС в рамках Единой аграрной политики, что расширило масштабы и повысило эффективность аграрного протекционизма интеграционного объединения.

Сформировавшаяся в 60-е годы *Единая аграрная политика (ЕАП) ЕС* отразила особенности государственного вмешательства в аграрном секторе, практиковавшегося странами-членами еще до создания Сообщества. Во всех странах-учредителях сельское хозяйство было заповедной зоной, изолированной от мирового рынка при помощи высоких протекционистских барьеров и пользующейся государственной финансовой поддержкой.

В настоящее время сельское хозяйство в ЕС является особой сферой наднационального протекционистского регулирования, основанного на сочетании защиты внутреннего аграрного рынка от иностранной конкуренции (мерами поддержки сельскохозяйственного производства или производителей) и субсидирования экспорта за пределы Сообщества,

Правовой основой для деятельности органов ЕС в рассматриваемой сфере являются статьи 38-47 Договора об учреждении Европейского экономического сообщества (с 1993 г. - Европейского сообщества). В них предусмотрено создание общего рынка, охватывающего производство и торговлю сельскохозяйственными продуктами, проведение Единой аграрной политики и ее финансирование путем создания специального фонда.

2.4. Анализ эффективности внешнеэкономической политики, проводимой в Украине

Выбор в пользу быстрого и полномасштабного включения Украины в мировое хозяйство усиливает стремление сократить сроки технологического перевооружения, незамедлительно подключиться к мировым финансовым ресурсам, используя такие преимущества как мощный индустриальный потенциал, относительно дешевая и квалифицированная рабочая сила, передовой уровень некоторых отраслей и видов продукции, наличие развитой транспортной системы, а также достижения в сфере фундаментальных научных исследований.

Однако все эти преимущества и ресурсы нельзя задействовать в широких масштабах и в короткие сроки. Могут не оправдаться, в частности, расчеты на демополизирующий эффект импорта, поскольку, как показывает мировой опыт, зарубежным и местным монополиям не так уж трудно достичь «взаимопонимания», которое может получить и организационное оформление в виде совместных предприятий, к тому же поощряемых прини

мающей стороной. Выгоды от либерализации внешней торговли неотделимы от создания дополнительной конкуренции на внутреннем рынке, что плохо сочетается с необходимостью оградить отечественную промышленность в период углубляющегося кризиса от внешней конкуренции.

Надежды на то, что средства, требуемые для оплаты массового импорта передовой технологии, может дать экспорт сырья и незначительных переделов, невелики. Они ограничены не только величиной экспортных ресурсов, но и емкостью рынков самих западных стран, неспособных поглотить поток продукции добывающих и перерабатывающих отраслей из Украины и других стран СНГ, который необходим для получения реального эффекта от экспортоориентированной стратегии. Ведь имеющие место на сегодняшний день объемы реализации за рубеж украинского металла, угля и химикатов лишь частично удовлетворяют потребности предприятий-производителей в «живых» деньгах для уплаты налогов и выплаты заработной платы.

Украина не имеет возможностей повторить феноменальный успех, которого добились Южная Корея и другие новые индустриальные страны. Однако, надо иметь в виду, что совершить прорыв в развитии новых индустриальных стран еще в начале эры массового производства и потребления. Свойственные этой эпохе широкие масштабы сбыта при несложной технологии как нельзя лучше подходили для стран, обладающих дешевой рабочей силой. Однако с переходом западного общества к информационным технологиям значение преимущества дешевизны рабочей силы или обилия природных ресурсов отходят на задний план. Уже на сегодняшнем, начальном этапе освоения западных рынков видно активное нежелание обосновавшихся на них производителей мириться с дестабилизирующим воздействием новых поставщиков дешевой продукции. Надо полагать, что с ростом притока товаров из стран СНГ страны Запада не остановятся перед введением жестких протекционистских мер, используя для этого антидемпинговые процедуры.

Еще менее благоприятны перспективы у украинского экспорта готовых изделий в страны Европы. На рынках относительно несложной продукции потребительского назначения российским экспортерам придется столкнуться с конкуренцией дешевых товаров из развивающихся стран, активно вытесняющих западных производителей с их собственных национальных рынков. Экспорт технически сложных изделий украинского производства на западные рынки уже сегодня затруднен из-за их несоответствия экологическим и эргономическим требованиям. Рынки стран третьего мира также нельзя рассматривать в качестве опоры для внешнеторгового роста украинской экономики, так как платежеспособный спрос развивающихся стран значительно уступает спросу развитых стран.

Приоритет внешнеориентированных стратегий, в пользу которых высказывается большинство украинских экономистов, не может быть полностью оправдан и принят. Но не правы и те, кто слишком опасается внешней зависимости. Обе стороны переоценивают влияние международного разделения труда на национальное благосостояние – первые в позитивном, вторые – в негативном смысле. И те и другие переоценивают скорее универсаль

ность стратегий, приверженцами которых они являются. Выбор стратегии определяется как внешними, так и внутренними факторами. Как известно, лучше не та стратегия, которая обещает больший эффект, а та, которую можно реализовать. Последнее в значительной мере зависит от того, насколько данная политика разделяется теми, кто будет ее проводить в жизнь, то есть от внутренних факторов.

Вопрос о внутриполитических факторах оказался принципиальным, хотя своевременно не учтенным и проигнорированным. При переходе от экономики командного типа возникал вопрос: какие отношения «освободить» в первую очередь – внешние или внутренние? До настоящего времени из трех возможных путей перехода – «открытая плановая» модель, «открытая рыночная» модель и «закрытая рыночная» модель – были последовательно опробованы на практике два первых. Сначала предприятиям разрешили торговать на внешнем рынке, но оставили запрет на торговлю между собой. Затем запреты на торговлю между предприятиями были сняты, а движение кринку наряду с интеграцией в мировую экономику было провозглашено новым путем развития общества.

Экономические преобразования, к сожалению, начались именно с «открывания» экономики, а не с действительного движения к рынку. Даже в период, когда задачи внутреннего и внешнего освобождения экономики имели одинаковые приоритеты, фактически либерализация во внешней сфере шла опережающими темпами по сравнению со сферой внутренней. Тем самым был задан неверный тон всему процессу включения экономики в мировое хозяйство. Реальные экономические отношения, за которыми стоят настоящие деньги, начал складываться у предприятий не между собой, а с зарубежными партнерами. Мировой рынок восполнял отсутствие национального.

Такой процесс никак нельзя назвать интегрированием экономики в мировое хозяйство. Вернее, в мировую экономику при этом интегрировалось не народное хозяйство, а отдельные предприятия, каждое на свой страх и риск. Что же касается хозяйства в целом, то оно не столько интегрировалось в мировую экономику, сколько растворялось в ней.

Во всем этом не было бы, возможно, ничего плохого, если бы мировой рынок представлял собой однородную среду, не разделенную государственными границами, и если бы все хозяйственные субъекты находились в равных условиях. Однако таких равных условий не существует, а принцип свободы торговли по-прежнему играет не в пользу сильнейших государств. При всем размахе и глубине интеграционных процессов в мировой экономике сохраняют свое значение и национальные хозяйства, и государственная поддержка собственных компаний в конкурентной борьбе с иностранным бизнесом. Хорошо известно, что в любой сфере деятельности объединенными усилиями можно добиться гораздо больших результатов, нежели действуя в одиночку. На мировом рынке отдельные предприятия оказались именно такими одиночками, лишенными надежного тыла в виде полноценного национального хозяйства.

«Открытая плановая» экономика показала свою неспособность в качестве переходной от командной к свободной модели. Она вообще оказалась не в состоянии привести к созданию какой-либо здоровой экономики, разве что к некоторому конгломерату свободных экономических деятелей.

В равной мере тщетными оказались надежды и на одновременную всестороннюю либерализацию. В случае шоковой либерализации внешние связи, обеспечивающие более выгодные сделки, сломали качественно новые внутренние, нарождавшиеся на почве прежних административно установленных. Экспортоориентированная стратегия такого плана показала свою не состоятельность.

Но речь не идет об изоляции от внешнего мира. Изоляция была бы не только нецелесообразной с экономической точки зрения, но и невозможной по соображениям технологии производства. Многие отрасли украинской промышленности находились и продолжают находиться в сильной зависимости от импорта энергоносителей и сбыта продукции для ВПК, химической промышленности, металлургии и машиностроения.

Очевидно, что предпочтительной в этих условиях должна была стать смешанная, избирательная стратегия развития. Данная стратегия обеспечила бы сохранение национального хозяйственного комплекса как единого целого, что в условиях внутреннего и внешнего освобождения экономики составило бы основной национальный экономический интерес.

Среди альтернатив реформирования экономики неопробованной остается «закрыта рыночная» экономика – модель, апробированная, тем не менее, мировой экономической историей. Речь не идет об изоляции от внешнего мира, а об избирательном вхождении в мировой рынок, о том, что основу интеграции Украины в мировое экономическое пространство и сотрудничества с другими странами должно было составить формирование внутреннего рынка. При этом приоритетной должна была стать задача формирования внутренне свободной экономики, а затем уже можно было говорить о программируемом поэтапном включении Украины в мировое хозяйство. Такая очередность наилучшим образом отвечала бы задачам сохранения целостности и управляемости народного хозяйства страны, ее национальным интересам.

Однако этот процесс, старт которому был дан еще во времена существования СССР, необратим. И поэтому Украине необходимо сформулировать новую внешнеэкономическую политику, основанную на знании и прогнозировании тенденций в изменениях внешней экономической среды, в которой должно функционировать народное хозяйство Украины, а также на четком понимании сбалансированных с национальными интересами трансформаций национального хозяйства, которые смогли бы обеспечить эффективное взаимодействие с мировым хозяйством на основе высокого уровня конкурентоспособности.

Наше государство как целостная система, по сути, только входит в систему мирового хозяйства, и от того, как этот процесс будет происходить, зависит не только и не столько динамика внешней торговли, а прежде всего –

возможность дальнейшего экономического и социального развития государства как органичной подсистемы мировой экономики. В процессе интеграции Украина уже сейчас встречается с большими трудностями. Это обуславливается рядом причин.

Во-первых, Украина еще не определилась в полной мере с основными направлениями и механизмом структурной перестройки экономики, критерии которой должны вырабатываться с учетом особенностей развития мировой системы хозяйствования, а также реальных возможностей и направлений интегрирования в нее Украины.

Во-вторых, очень остро стоят вопросы как безопасности в сфере внешнеэкономических отношений, так и вообще экономической безопасности, которые необходимо решать с позиции активного конкурентного противостояния на мировом рынке.

В третьих, существуют некоторые противоречия регионального характера, устранение которых возможно только на долгосрочных договорных началах, путем активного включения в интеграционные процессы, с определением глобальных национальных приоритетов и их сбалансированием с другими, существующими в мировом экономическом пространстве.

В-четвертых, попытки активного общения и диалога с международными финансовыми институтами – как гарантия вхождения Украины в мировой рынок и обновления экономики – пока влекут за собой неадекватную реакцию широких кругов украинской общественности, поскольку до сих пор не определены четко ориентиры нашего государства ни в развитии его внутренней экономики, ни в поисках его будущего места в мировом хозяйстве.

Перечень факторов, обуславливающих актуальность разработки концепции долгосрочной внешнеэкономической политики на 15-20 лет, можно продолжить, но достаточно и этих, – тем более, что до сих пор, на восьмом году самостоятельности Украины, не существует, по сути, ни доктрины, ни взвешенной внешнеэкономической политики нашего государства. Его внешнеэкономическая политика – это, в основном, эпизодическая торговля, вокруг которой сконцентрированы усилия по ее либерализации. Но внешнеэкономическая политика – это не только торговля, не только инвестиционное и научно-техническое сотрудничество, не только создание договорного пространства и обеспечение национальной экономической безопасности. Это весь комплекс проблем, решение которых нацелено на органичное интегрирование национального хозяйства в систему мирового хозяйства с целью максимизации своей доли дохода.

Существуют концептуальные подходы к внешнеэкономической политике Украины – при всех ее положительных аспектах – имеют существенный недостаток: в них фактически отсутствует концепция и организационные принципы достижения стратегических целей. А именно это и составляет стержень внешнеэкономической политики ввиду перемен, которые не только произошли, но и развиваются в сфере международных экономических отношений. Следует отметить: именно ориентация на глобальные перемены и тенденции, их прогнозирование в долгосрочном режиме, а также адекватная

политика нашего государства могут привести к положительным переменам в его положении в мирохозяйственном пространстве.

Украина переходит к динамичной стратегии реформирования экономики, все больше активизируя свою деятельность на мирохозяйственной арене. В этой связи особую актуальность приобретает разработка не только стратегических направлений интеграции нашей страны в мировое хозяйство (внешнеэкономических ориентиров и доктрины), но и стратегических приемов интегрирования, которые бы позволили наравне взаимодействовать с международными экономическими организациями, иностранными партнерами и конкурентами, тем самым помогая осуществлению внутренних экономических преобразований.

Сегодняшние реалии во взаимоотношениях Украины с мирохозяйственной сферой характеризуются неподготовленностью ее экономики к высокоэффективным формам внешнеэкономического сотрудничества.

В современной мирохозяйственной сфере внешнеэкономические связи национальных экономик охватывают все более широкий, чем прежде, спектр взаимодействий: торговый обмен перерос в научно-техническое и инвестиционное сотрудничество. Сложилась новая модель таких связей - производственно-инвестиционная.

Производственно-инвестиционное сотрудничество в результате интернационализации производства и капитала, не подрывает товарное производство, а модифицирует, делает более эффективным. Производство осуществляется на базе технологического сотрудничества, вышедшего за пределы национальных границ; на новых стыках разделения труда в новейших формах происходит обмен товарами; субъекты рынка выступают в транснациональной форме. Но для Украины присущ снабженческо-сбытовой и посредническо-торговый менталитет выхода в мирохозяйственную сферу. Ввиду этого, чтобы побороть отсталость нашего производства, его системную несовместимость с мировым, необходимо перейти к новой модели взаимодействия национального хозяйства с мировым. Именно поэтому следует ориентироваться на производственно-инвестиционную модель, где в поле зрения находится не только сфера обращения (внешняя торговля), но и сотрудничество по всем звеньям производственно-технического процесса, с вынесением части из них за национальные рамки. Ориентация исключительно на внешнеторговую модель приведет к еще большему усугублению структурного кризиса, поскольку он в значительной мере является производным от существующей структуры производства. В данном случае речь должна идти не о выходе на мирохозяйственную арену отдельных товаров, а о функционировании на этой арене как определенных конкурентоспособных отраслевых и межотраслевых блоков.

Как показывает международный опыт, сегодня прорыв на мировые рынки обеспечивается, как правило, не просто продуктом, и даже не отраслью, а межотраслевым комплексом, который состоит из конкретных воспроизводственных и технологических систем. Его конкурентное ядро занимает определенную для него технологическую нишу и интегрируется со своими

поставщиками и партнерами. Выявление и поддержка развития таких отраслевых агломератов в украинской экономике – очень важное и необходимое дело.

Главная цель государственной внешнеэкономической политики заключается в создании условий для формирования долгосрочных конкурентных преимуществ у отечественных товаропроизводителей.

Экспортная ориентация экономики и либерализация внешнеэкономических связей – как основная задача внешнеэкономической политики Украины на сегодняшний день – требует определения существующих и потенциальных конкурентных преимуществ украинских товаропроизводителей, а также факторов, которые их формируют, и механизма реализации этих преимуществ. Причем этот вопрос следует рассмотреть в двух плоскостях: 1) с позиций сравнительных преимуществ на основе факторов производства; 2) с позиций приобретенных конкурентных преимуществ, то есть таких, которые создаются обществом.

Ключом к пониманию позиций Украины на внешних рынках может выступить интегрированный критерий конкурентоспособности – уровень эффективности использования ресурсов. Украина имеет значительные естественные конкурентные преимущества: достаточную численность рабочей силы, выгодное географическое положение, богатые природные ресурсы и т. п. Но это только возможные, потенциальные преимущества, которые еще нужно развивать и грамотно использовать.

Дискуссии, которые ведутся на страницах массовых изданий, о мощном экспортном потенциале Украины, не имеют под собой прочных оснований. Ведь на самом деле наши конкурентные преимущества не устойчивы, они носят конъюнктурный характер по ограниченной группе изделий и на рынках, которые не отражают действительный уровень мировой конкуренции. А те преимущества, что приписываются ВПК, еще предстоит определить, так как без рынка этого сделать невозможно, а мы этих товаров и услуг, по сути, еще не продавали. Недавно Президент поручил правительству и Министерству обороны создать государственную коммерческую структуру в юрисдикции Министерства обороны для торговли оружием и военной техникой по принципу российской государственной компании «Росвооружение».

К тому же необходимо определиться, что следует понимать под экономическим потенциалом (в т. ч. экспортным). Потенциал социально-экономической системы – понятие относительно, и его измерение осуществляется в региональном срезе по многомерному динамичному критерию, объединяющему природно-ресурсные, экономические, социальные, политические и другие факторы.

Потенциал системы – это не наличие ресурсов и условий, это ее способность достичь поставленные цели при имеющихся ресурсах и условиях их использования, то есть это уровень эффективности использования ограниченных ресурсов.

С таких позиций следует рассматривать экспортный потенциал, который можно определить, как объем благ, которые национальная экономика

может произвести и реализовать за свои пределы при определенных внешних и внутренних ограничениях, пытаясь максимизировать собственную прибыль, или, по крайней мере, без убытков для себя.

Экспортный потенциал страны – это также способность национальной экономики воспроизводить свои конкурентные преимущества в значительных масштабах в кратко- или среднесрочном периоде. Некоторые политики, экономисты, чиновники возлагают большие надежды на иностранные кредиты и привлечение иностранных инвестиций. Но следует обратить внимание на обстоятельства, сопровождающие такую политику. В высокоразвитых странах необходимость поддержания значительной конкурентоспособности вызвала к жизни новый тип хозяйственного развития, при котором относительное равновесие отраслевых и технологических структур сменилось постоянными перестройками структуры хозяйства. Следует принять во внимание существенное сокращение жизненного цикла продуктов и технологий. Иногда это делается развитыми странами сознательно: чуть устаревшую технологию передают в другие государства, а у себя развивают новую. Этим обеспечивается лидерство. В этих условиях напрасно надеяться, что с помощью иностранного капитала Украина сможет совершить прорыв в ряды стран-лидеров. В лучшем случае мы превратимся в более или менее сытую страну с развитым примитивным производством. Хотя на фоне захлестнувшей страну нищеты и такая перспектива покажется привлекательной.

Конкурентоспособность национальной экономики – это решающий критерий, который необходимо принимать во внимание при решении проблем либерализации внешнеэкономических связей и уровня открытости экономики.

Сегодня экономика Украины [10, 17] ввиду ее тяжелого положения и низкой конкурентоспособности слишком открыта. Как известно, главным каналом открытости служит внешняя торговля. Ее доля в ВВП колеблется у крупных государств в пределах 8-10% и до 70-80% у некоторых стран (Голландии, Бельгии). По оценкам специалистов, уровень открытости экономики Украины в 1994 году составил 35%.

Такая ситуация влечет за собой серьезную опасность для отечественной экономики, поскольку высокий уровень ее открытости является следствием не значительной конкурентоспособности, а бессистемной торговли на фоне глубокого кризиса. Любое нежелательное колебание конъюнктуры мировых товарных рынков приведет украинских производителей к грани банкротства из-за отсутствия запаса прочности.

Рассмотрим, какие конкурентные преимущества присущи украинской экономике. Как правило, ссылаются на дешевую рабочую силу, возможности аграрно-производственной сферы и ВПК, наличие высоких технологий и развитую науку.

Что касается дешевизны рабочей силы, то, как правило, это утверждение принимается на веру, ибо стоимость рабочей силы идентифицируется с низкой заработной платой, без учета производительности труда. В Украине реальная заработная плата рабочего составляет около 13% от соответствующую

щего показателя в США, а производительность труда – около 20%. Таким образом, если пересчитать это в сопоставимое отношение, то получится, что в Украине цена труда будет меньше, чем в США на 35%. Но и эта разница погашается низким качеством труда.

Не выдерживает критики утверждение о достаточно высоком профессиональном уровне нашей рабочей силы. Третья часть рабочих в промышленности, три четверти в сельском хозяйстве и половина в строительстве заняты ручным неквалифицированным производством. Если взять другие сферы народного хозяйства, то и здесь ситуация почти аналогична. Не может быть квалифицированным врач, учитель, ученый, если он не знакомится с достижениями НТП и не работает с применением передовых технологий. Если к этому добавить низкую трудовую и общественную дисциплину, социалистический социальный менталитет и другие присущие нам качества, то получается, что рабочая сила не является тем конкурентным преимуществом, с которым можно появляться на мировом рынке.

На современном этапе научно-технического развития, которое является главным фактором роста конкурентоспособности, к производству ставятся новые, намного более жесткие требования. Прежде всего, это касается качественных характеристик трудовых ресурсов – дисциплины, квалификации, отношения к труду, организации и управления производством и т. п. Выходит, что для иностранного предпринимателя украинская рабочая сила обойдется значительно дороже, чем отечественная. Кроме того, значительное распространение электронных и информационных технологий, ввиду их трудосберегающего эффекта, ставит под сомнение конкурентные преимущества за счет дешевой рабочей силы. Обеспечивая резкий подъем производительности труда, эти технологии не только уменьшают, но и сводят на нет значение низкой заработной платы.

Следующий момент – относительно развитая промышленность, которая при определенных маркетинговых и политических условиях может занять главенствующее положение на рынках развивающихся стран и стран СНГ. Причем главными факторами реализации такого направления признаются длительное присутствие в этих государствах, нетребовательность их рынков к качеству продукции, необходимость поддерживать оборудование и производственные процессы «советского происхождения», возможные низкие цены на украинские изделия, а также факторы политического характера. Следует иметь в виду, что существует масса обстоятельств, делающих эти конкурентные преимущества сомнительными.

Возможность быстрой экспортной ориентации сельского хозяйства и перерабатывающих отраслей. С позиции оценки первичных факторов конкурентных преимуществ Украина находится в исключительном положении: прекрасные земли, умеренный климат, значительная численность сельского населения, выгодное географическое положение, колоссальные рынки сбыта на Востоке. Но состояние агропромышленной сферы Украины является слишком тяжелым, чтобы можно было вести разговор о ее конкурентных преимуществах даже на рынках России. Если это станет возможным, то

очень нескоро. Перед Украиной стоит одна из главных задач – прокормить, по крайней мере, свое население. Перспективы на ближайшие годы не вселяют оптимизма. Аграрная реформа слишком затянулась, к тому же она не может одновременно решить сложнейшие вопросы социально-экономических отношений в аграрной сфере и значительно поднять производительность труда. И, наконец, важный вопрос: кому продавать продукцию? Западу она не нужна, следовательно, – только России, но и здесь следует взвешенно оценивать свои перспективы, ведь потенциальные возможности в этой сфере тоже довольно велики. Наши сельскохозяйственные продукты в настоящее время, по сути, обмениваются на нефть и газ. Такой обмен не может быть эквивалентным, ибо значительно легче установить мировые цены на энергоносители, и практически никто не будет покупать по мировым ценам украинскую сельскохозяйственную продукцию. По таким ценам Россия найдет себе продукцию более высокого качества. Поэтому по так называемым «мировым» ценам продукция нашего аграрного сектора неконкурентоспособна даже на российском рынке. Продавать значительно дешевле – вот что ждет нашу продукцию, и не только сельскохозяйственную.

Мощный технологический потенциал ВПК, а также в сфере НИОКР и науки. В данном случае речь не будет идти о значительном количестве уязвимых сторон. Рассмотрим одну вероятно, самую главную – эффективность производства. Следует учитывать, что основная масса конкурентных технологий сконцентрирована у ВПК, где они использовались, как правило, для выпуска малых серий и единичных изделий при слабом контроле за материальными затратами. Известно, что в этой сфере эффективность имела несколько иной смысл, чем в экономической. С позиций разумного рационализма ее никто не считал. Кто сегодня может сказать, в какие затраты нам обходятся ракеты, танки, корабли, оборудование военного назначения и т. п.? И наконец: развитие ВПК, с одной стороны, и его конверсия – с другой, требуют значительных затрат на НИОКР – с тем, чтобы его продукция была конкурентоспособна. Причем речь даже не идет о необходимости значительных затрат по маркетингу этой специфической продукции и трудности, которые ждут ее на внешних рынках.

С ВПК связываются значительные надежды в отношении выхода на мировой рынок с высокими технологиями. Но следует заметить, что этот оптимизм несколько преувеличен. На сегодня сфера высоких технологий фактически разрушена. У предприятий, использующих эти технологии, сузился внутренний рынок, а конверсировать предприятия-гиганты слишком трудно и, с экономической точки зрения, неэффективно. Поэтому первыми шагами в решении этой проблемы должны стать разгосударствление, демонополизация, реструктуризация, создание системы малых и средних предприятий, которые владеют высокими технологиями и могут эффективно приспосабливаться к потребностям рынка. Каждое из них найдет свою рыночную нишу и будет осваивать ее, что возможно только через динамичный научно-технический поиск. К тому же небольшие формы производства значительно легче приспосабливаются к рынку – это и есть один из путей конверсии.

Широко обсуждается тема о выявлении технологий мирового уровня и поддержке их государством. Экспертные оценки со стороны государства (особенно, со стороны государственных учреждений, отдельных чиновников) ни к чему не приведут, а наоборот нанесут ущерб. Ведь у кого больше власти, тот и добудет необходимые средства. Этот пережиток социализма остался, и в условиях экономической и политической нестабильности носит характер «беспредела». Следует с помощью независимой экспертизы выявить несколько перспективных направлений для государственной поддержки, а остальные следует отбросить в рыночные отношения, которые государство должно создать в первую очередь.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите виды внешнеэкономической политики государства.
2. Сформулируйте отрицательные и положительные последствия протекционизма для национальной экономики государства, проводящего такую политику.
3. Как вы оцениваете возможные варианты формирования внешнеэкономической политики государства с точки зрения реализации национальных интересов?
4. Какими показателями характеризуется экономическая безопасность государства? Какова, на ваш взгляд, критическая величина этих показателей?
5. Дайте определение понятиям «ассоциативная» и «диссоциативная» модель вовлечения национальной экономики в систему мирового хозяйства.
6. Назовите инструменты протекционистской политики государства.
7. Перечислите наднациональные институты, которые занимаются регулированием международной торговой политики.
8. Какие из принципов ВТО запрещают использовать протекционистские меры государствам?
9. Опишите особенности аграрного протекционизма.
10. Назовите основные черты внешнеэкономической политики, проводимой в Украине с 1991 г. по настоящее время.
11. Приведите аргументы «за» и «против» вступления Украины в ВТО.
12. Каковыми, на ваш взгляд, должны быть региональные приоритеты Украины в международных интеграционных процессах?

ГЛАВА 3. ДЕМПИНГ И АНТИДЕМПИНГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

3.1. Демпинг: понятие, виды, последствия

Демпинг (от английского dumping – сбрасывание) – продажа товаров по искусственно сниженным (бросовым) ценам. Под демпингом следует также понимать совокупность приемов и мер, направленных на снижение цен на экспортируемые товары для того, чтобы они успешно конкурировали с аналогичными товарами на иностранных рынках. Низкие экспортные цены, однако, не всегда являются синонимами демпинга. Все дело в том, что выход на внешний рынок практически всегда подразумевает предложение низкой цены.

Демпинг можно определить как ценовую дискриминацию между национальными рынками.

Цели демпинга:

- вытеснение конкурентов и завоевание внешнего рынка;
- избавление от излишних товарно-материальных запасов;
- активизация экспорта для притока валютных поступлений.

Виды демпинга:

1. *Монопольный демпинг.* Эта форма имеет место в том случае, когда предприятие или группа таковых занимает монопольное положение в своей стране и продает за рубеж производимые товары по ценам ниже тех, которые они применяют на внутреннем рынке. Тем самым такое положение позволяет фиксировать и контролировать внутренние цены на уровне, который покрывает глобальные издержки производства, и применять при экспорте цены ниже себестоимости. Этот вид демпинга может осуществляться только при двойной поддержке государства: санкционирование создания и деятельности монопольного образования в экономике и обеспечение протекционистских мер по отношению к импортным товарам.

2. *Технологический демпинг* – продажа товаров по низким ценам как результат высокой производительности труда, достигнутой благодаря применению передовой технологии.

3. *Социальный демпинг* предполагает получение ценовых выгод, которые экспортирующая страна извлекла благодаря чрезвычайно низким издержкам производства вследствие низкого уровня жизни и социального развития. Это вид демпинга может быть обусловлен небольшими размерами социальных расходов, более продолжительным рабочим временем или низким уровнем заработной платы.

4. *Спорадический демпинг*, под которым понимается ввоз какого-либо товара в значительных объемах в течение небольшого промежутка времени. Против такого демпинга принимаются наиболее жесткие меры, вплоть до обложения антидемпинговой пошлиной, введенной задним числом.

5. *Налоговый демпинг.*

6. *Валютный демпинг* – экспорт товаров по ценам ниже цен конкурентов в результате использования экспортером дополнительной прибыли, получаемой от обесценения валюты в силу ее девальвации, то есть падения курса валюты данной страны по отношению к валютам других стран. Возможность валютного демпинга возникает в том случае, если покупательная способность денежной единицы данной

страны падает в этой стране медленнее, чем ее курс по отношению к другим валютам. Механизм действия такого демпинга заключается в том, что в начале обесценения валюты данной страны, внутренняя покупательная способность такой валюты выше, чем на внешних рынках.

В течение некоторого периода производственные и торговые предприятия продолжают платить за местное сырье, топливо, энергию, рабочую силу прежним количеством номинально неизменных денежных единиц. Экспортирующие фирмы могут продавать свои готовые изделия на внешних рынках за счет сокращения дополнительной прибыли по ценам более низким, чем до обесценения валюты, и таким образом расширять свой сбыт за рубежом. Действие валютного демпинга может продолжаться до тех пор, пока внутренние цены на сырье, материалы, предметы потребления и услуги в национальной валюте не повысятся до размеров девальвации валюты данной страны по отношению к иностранной валюте. Вторым условием является отсутствие девальвации валюты в той стране, куда вывозятся товары, или если девальвация импортирующей страны происходит в меньших масштабах.

Последствия демпинга:

- сокращение объема производства конкурирующего товара;
- снижение рентабельности этого производства;
- негативное влияние на запасы, уровень ЗП, общую инвестиционную активность;
- дезорганизация мирового рынка.

Первое соглашение об интерпретации ст. VI ГАТТ, получившей название «Антидемпинговый кодекс», было принято на Женевской конференции ГАТТ в 1967 году в ходе «Кеннеди-раунд» и вступила в силу в 1968 году.

В ходе Уругвайского раунда в апреле 1994 года в Марокко было подписано 28 документов, в том числе соглашение об интерпретации ст. VI (Антидемпинговый кодекс 1994 года), которая содержит более детальные нормы, регулирующие процедуры:

- инициирования расследования;
- расчета демпинговой маржи;
- установление ущерба или угрозы его нанесения;
- требование о пересмотре антидемпинговых мер.

Все страны члены ГАТТ/ВТО обязаны были внести поправки, в национальное антидемпинговое законодательство, в соответствии с новым антидемпинговым кодексом 1994 года.

3.2. Расчет демпинговой маржи

Ст. VI ГАТТ признает *демпингом* продажу товара за рубежом по цене (экспортной) ниже его «нормальной стоимости», наносящую или угрожающую нанести материальный ущерб национальной промышленности импортера или существенно задержать ее развитие.

Из этого определения вытекают два необходимых для констатации демпинга критерия - ценовой (стоимостной) и критерий экономического ущерба.

В соответствии с ценовым критерием *экспортная цена* определяется по фактически оплаченной или подлежащей оплате цене за товар, ввозимый из-за границы. В том случае, когда такую цену получить невозможно или пользоваться ею из-за специфических условий торговли нецелесообразно, экспортная цена может определяться, например, по цене первой перепродажи товара независимому покупателю. При этом учитываются или уточняются все затраты, понесенные с момента импорта до перепродажи товара, в частности, расходы:

- на перевозку;
- страхование;
- погрузку и разгрузку;
- уплату таможенных антидемпинговых пошлин;
- уплату других платежей в стране импорта;
- общие (административно-хозяйственные) расходы;

- прибыль и комиссионные. На практике, если возникают трудности при определении экспортной цены, ее рассчитывают по таможенной статистике, по данным контрактов, опросов и т.п.

«*Нормальная стоимость*» исчисляется различными методами, в зависимости от представительности имеющейся информации по ценам, издержкам производства и др., а также от направления поставок товара. В соответствии с законодательством при ввозе товара из стран с рыночной экономикой «нормальная стоимость» определяется по уровню внутренней цены на идентичный товар в стране экспорта или стране происхождения товара. В случае если такой товар не продается на внутреннем рынке или его продажа осуществляется не на обычных рыночных условиях, что не позволяет сравнивать экспортные внутренние цены она определяется по цене экспорта в другую страну или специально рассчитывается. При исчислении «нормальной стоимости» по цене экспорта в другую страну принимается во внимание наиболее высокая и наиболее представительная из существующих реализационных внешнеторговых цен.

Специально рассчитываемые цены определяются на основе затрат, произведенных в ходе обычных производственных и сбытовых операции, а также общих расходов.

Величина «нормальной стоимости» для стран с нерыночной (государственно-управляемой) экономикой определяется по стоимостным категориям страны с рыночной экономикой (ее называют страной-суррогатом), условия производства, в которой близки к условиям производства в данной стране с нерыночной экономикой. При этом могут использоваться три способа расчета:

1. В соответствии с реально действующими ценами страны-суррогата.

2. В соответствии с ценами, по которым страна с рыночной экономикой продает идентичный товар в другие страны.

3. На основе стоимостных показателей (прямые издержки производства, обращения, административно-хозяйственные расходы, прибыль) страны-суррогата. В условиях, когда нельзя применить ни один из указанных способов, «нормальная стоимость» исчисляется исходя из внутренних цен или издержек самой страны-импортера.

Описанный подход к определению величины «нормальной стоимости» для стран с нерыночной экономикой объясняется зарубежными специалистами двумя обстоятельствами:

1. Необоснованностью в указанных странах существующих ценовых и других стоимостных показателей, т.к. они формируются не под влиянием объективных рыночных тенденций, а устанавливаются государством.

2. Скудостью, а иногда и полным отсутствием в странах с государственно-регулируемой экономикой, информации о ценах и других стоимостных показателях.

Величины экспортной цены и «нормальной стоимости» при определении размера демпинга первоначально приводятся в сопоставимый вид. Для этого либо в экспортную цену, либо в величину «нормальной стоимости» вносят поправки на:

- качество товара;
- количество товара;
- условия его реализации.

Поправки на качественное развитие вносятся исходя из стоимостной оценки влияния различий в качественных параметрах на цену (т.е. определяется, на какую величину изменилась бы цена в связи с изменением качественных показателей). Если же оценить различия в качестве по воздействию на цену не представляется возможным, то рекомендуется использовать для приведения цен в сопоставимый вид критерий изменения затрат в связи с изменением качества товара.

Поправки на количество могут вноситься в тех случаях, когда разница в ценах полностью или частично вызвана либо скидками за количество, либо экономией на издержках производства при изготовлении и поставках больших объемов товара.

Учет различий в условиях реализации рекомендуется осуществлять путем внесения поправок на размеры пошлин, налогов, на условия кредитования, залога, гарантии, технической помощи, послепродажного сервиса, а также на фрахтовый бизнес.

Приведенные в сопоставимый вид экспортные цены и «нормальная стоимость» соотносятся между собой для определения демпинговой маржи (стоимостной величины демпинга), которая кладется в основу исчисления и служит, в соответствии с положениями ГАТТ, верхней границей антидемпинговой пошлины.

Демпинговая маржа (разница) - это сумма, на которую «нормальная стоимость» превышает экспортную цену. Когда демпинговая разница изменяется, устанавливается среднесоставная демпинговая разница. Расчет производится по следующей формуле:

$$ДМ = \frac{НС - ЭЦ_{СИФ}}{ЭЦ_{СИФ}} \times 100\% \quad (3.1.)$$

где, ДМ - демпинговая маржа, как процентное соотношение от цены СИФ;

НС - нормальная стоимость;

ЭЦ_{СИФ} - экспортная цена СИФ.

Процентное соотношение от цены СИФ используется ввиду того, что обычная импортная пошлина в равных странах рассчитывается на базе цен С1Р.

Под вторым критерием демпинга - *экономическим ущербом* - в мировой антидемпинговой практике понимается значительный убыток, который наносится или может быть, нанесен импортом «демпингового» товара, сложившемуся и разви

вающемся производстве в импортирующей стране. При определении экономического ущерба исходя из трех групп показателей:

- динамики импорта и динамики доли рынка, занимаемого поставщиком товара, относимого к демпинговому;
- соотношения импортных цен на демпинговый товар и внутренних цен на аналогичный товар, производимый в данной стране;
- влияние импорта «демпингового» товара на экономические показатели национальных предприятий.

Первая группа показателей является, по существу, основой квалификации (признания факта и оценки) материального товара. Эти показатели исчисляются и учитываются практически во всех случаях антидемпингового разбирательства. При этом открытие антидемпинговых процедур происходит при различных количественных оценках этих показателей.

Ценовые показатели могут рассчитываться по соотношению импортных с оптовыми или розничными показателями. Эти показатели, служащие в качестве дополнительного к демпинговой марже стоимостного ориентира, могут количественно отличаться от показателя ценового критерия демпинга.

При расчете показателей третьей группы принимается во внимание влияние импорта «демпингового» товара на выпуск и реализацию аналогичной национальной (местной) продукции, использование производственных мощностей, запаса продукции, прибыль, доходы от инвестиций, занятость, движение ликвидных средств и др. При этом для ведения антидемпингового разбирательства должно быть констатировано движение эффективности работы национальных предприятий (уменьшение доходов, сокращение занятости, падение или стагнация производства и др.)

Приведенные выше способы определения экспортной цены, «нормальной стоимости», демпинговой разницы, а также экономического ущерба активно используются развитыми странами во время проведения антидемпинговых процессов.

3.3. Антидемпинговый процесс

Принципы антидемпингового процесса:

1. Принцип законности, который обеспечивает демократический характер функционирования всего механизма антидемпингового обложения. Действие этого принципа направлено на соблюдение в ходе антидемпингового процесса процедурных норм. Правопорядок в антидемпинговой сфере создается и поддерживается в результате строгого и неуклонного соблюдения норм антидемпингового законодательства всеми участниками антидемпингового процесса.

2. Принцип гласности антидемпингового процесса. Она подразумевает открытость процесса на всех его стадиях. Таким образом, гласность является гарантом защиты от произвола властей, проводящих антидемпинговые расследования и имеющих чрезвычайно широкие полномочия. Однако вместе с тем этот принцип допускает, и ограничение в доступе к определенной информации, которая может использоваться в целях, для которых она запрошена, и по требованию заинтересованной стороны информации может быть представлен статус конфиденциальной.

3. Принцип справедливости предусматривает справедливое сравнение, которое препятствует произвольному установлению факта наличия демпинга - основного вопроса антидемпингового процесса.

4. Принцип многостороннего сотрудничества предполагает сотрудничество участников процесса на всех его этапах, прежде всего властей, проводящих антидемпинговое расследование, и поставщиков - экспортеров демпинговых товаров.

Этапы антидемпингового процесса:

Подготовительный этап. Антидемпинговый процесс может быть начат двумя способами:

подача антидемпингового заявления, которое вправе подать юридические, физические лица, действующие от имени соответствующей национальной промышленности, или ассоциация производителей;

представление доказательств, оправдывающих такое инициирование.

На подготовительном этапе 50% заявлений отклоняются, в том числе по причине отсутствия надлежащей документальной части. Таким образом, для возбуждения расследования согласно заявлению необходимо соблюдение двух требований. Во-первых, заявление должно подкрепляться соответствующими документами. Во-вторых, в поддержку заявления должны высказать свое отношение производители, совокупный объем производства товаров которых составляет более 50% в общем объеме производства таких товаров в стране. Важно также учесть, что бремя доказательства обратного, то есть того, что данный % завышен, лежит на экспортере, обвиняемом в демпинговых поставках.

Инициирование антидемпингового процесса и проведение расследования.

Инициирование процесса – его возбуждение по инициативе государств или правительств этих государств. После решения вопроса о наличии достаточных доказательств существования демпинга, наносящего ущерб, и определения степени поддержки заявления представителями соответствующей отрасли промышленности антидемпинговый процесс переходит ко второму этапу - инициированию процесса и проведению антидемпингового расследования. Этот этап начинается с опубликования в официальном издании уведомления о начале расследования. Расследование содержит в себе две формы: это работа с документацией и проведение различных встреч и слушаний с участием заинтересованных сторон и их оппонентов. По требованию импортеров, экспортеров, представителей правительства страны экспорта и жалобщика должна представляться возможность проведения встреч со сторонами с "противоположными интересами" для выяснения позиции оппонентов. При такой организации встреч должна учитываться необходимость сохранения конфиденциальности

Введение временных мер. Только применение временных и окончательных антидемпинговых мер ставит первые препятствия на пути импорта. Однако, даже если антидемпинговое разбирательство не приводит к введению дополнительных пошлин или навязыванию экспортерам обязательств, уже сам факт его начала отрицательно сказывается на развитии торговли данным товаром, создавая «протекционистский эффект», тем не менее, такое введение временных мер не препятствует

продолжению антидемпингового расследования и компетентные органы продолжают работать над вынесением уже окончательного решения.

Завершение процесса, принятие обязательств или наложение антидемпинговых пошлин. Антидемпинговое расследование заканчивается без защитных мер, принятием антидемпинговых обязательств и наложением окончательных пошлин. Принятие обязательств или наложение окончательных пошлин прекращает расследование, но не процесс, а прекращение расследования без каких-либо мер завершает и процесс и расследование. Когда после консультаций принято решение об отсутствии необходимости применения протекционистских мер и по этому поводу отсутствуют возражения Антидемпингового комитета, антидемпинговое расследование и процесс в целом подлежат завершению.

Заключительный этап (бойкот, квоты, прочее).

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение демпинга.
2. Какие виды демпинга вы знаете?
3. Какими, на ваш взгляд, могут быть последствия демпинга?
4. Что такое «нормальная стоимость»?
5. Дайте определение страны-суррогата в антидемпинговом расследовании.
6. Как рассчитывается демпинговая маржа?
7. Какие этапы включает в себя антидемпинговый процесс?
8. Какие антидемпинговые меры вам известны?

ГЛАВА 4. МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

4.1. Понятие двойного налогообложения

В случае ведения международной торговли правительства обеих торгующих стран взимают налог с доходов от этой торговли. Взаимные претензии на право налогообложения, именуемые двойным налогообложением, могут создавать проблемы координации.

Потенциальное двойное налогообложение возникает потому, что одна страна претендует на право налогообложения на основании факта гражданства (регистрации) налогоплательщика, а другая – на основе места получения дохода.

Двойное налогообложение может также возникать, когда обе стороны утверждают, что налогоплательщик является их резидентом, либо каждая из двух стран утверждает, что доходы получены именно в ней.

Государства обычно стараются предотвращать двойное налогообложение либо односторонним внутренним законодательством, либо путем двусторонних договоров о налогообложении с другими странами.

С точки зрения эффективности задачей налоговой системы является установление таких беспристрастных норм налогообложения, которые не смогли бы действовать ни против и ни в пользу какого-либо вида деятельности. Налоговая система должна оставаться на заднем плане, а решения о хозяйственной деятельности, инвестировании и потреблении должны приниматься по причинам, не связанным с налогообложением.

Концепция беспристрастного налогообложения содержит следующие правила:

Беспристрастность в отношении экспорта капитала, когда на выбор налогообложения плательщика между инвестированием у себя в стране или за рубежом не влияет вопрос о налогообложении. В США – 34 %, во Франции – 30 %. налогообложение американца, получившего доход во Франции = $30(\Phi) + 4(\text{США})$.

Беспристрастность в отношении импорта капитала (конкурентная беспристрастность), когда все действующие на рынке фирма облагаются налогом по одной ставке. Во Франции – это ставка 30 % и для французов, и для американцев.

Национальная беспристрастность. В соответствии с этим правилом общая прибыль с капитала, распределяемая между налогоплательщиком и Минфином, должна быть одинаковой, независимо от того, где получен доход и произведены затраты. Обложение иностранными налогами не должно изменять этого соотношения.

4.2. Всемирные налоговые системы

Во всех странах существуют налоговые правила, регулирующие налоговый режим для своих резидентов, действующих за границей, и для иностранных налогоплательщиков, действующих в стране. Хотя международные налоговые системы в разных странах в разных странах неодинаковы, между ними существуют принципиальное сходство и взаимопонимание, которое закрепляется в двусторонних договорах о подоходном налоге, в других случаях налоговый режим устанавливается внутренним налоговым законодательством.

Страна осуществляет свою юрисдикцию в правовом отношении на основании либо гражданства, либо территориальности.

В области налогообложения страна может требовать, чтобы весь доход, получаемый гражданином или зарегистрированной в этой стране компанией, подлежал налогообложению вследствие юридической связи с этой страной.

Налоговая юрисдикция, основанная на гражданстве, объясняется доступными для граждан выгодами. Например, граждане за рубежом реально используют договоры страхования, они могут возвратиться в страну в любое время, им также обеспечена защита своего правительства во время пребывания за границей. Налоговые платежи как раз и обеспечивают эти блага.

Территориальная связь оправдывает осуществление налоговой юрисдикции тем, что налогоплательщик должен участвовать в расходах на управление страной, обеспечивающей получение дохода, его поддержание и инвестирование, а также его использование через потребление. Принцип территориальности действует в отношении лиц и объектов (дохода). Страна А вправе претендовать на налогообложение гражданина страны Б, если он считается резидентом страны А. Многие страны счи

тают достаточной территориальную связь, если место осуществления фактического управления компанией находится в пределах их границ.

Оба подхода аналитически сходны. В обоих случаях юрисдикция объясняется связью лица со страной, что ее оправдывает. В случае национальной принадлежности эта связь носит юридический характер (гражданство). В случае территориальной юрисдикции над лицом связь является фактической (резидент). Даже если лицо не является гражданином или резидентом стран, эта страна может осуществлять территориальную налоговую юрисдикцию над доходом, получаемым в пределах территории. Это называется иногда юрисдикцией над доходом.

Потенциальная возможность двойного налогообложения возникает в случае коллизии претензий на налоговую юрисдикцию. Страна А может претендовать на налогообложение лица на основании гражданства или местопребывания, в то время как страна Б претендует на право налогообложения на основании того, что доход получен на ее территории.

Существует правило международного налогообложения, по которому приоритетное право налогообложения уступается стране, в которой получен доход, а остаточное право налогообложения – стране происхождения или местопребывания.

Налогообложение дохода на основании территориальной юрисдикции осуществляется одним из двух методов:

1. Страна осуществляет полную юрисдикцию над прибылью от хозяйственной деятельности, полученной нерезидентом, создавая для этой прибыли такой же режим налогообложения, как и для резидентов этой страны. Расходы, связанные с получением такого дохода, обычно подлежат списанию из базы.

2. Доход, полученный не от хозяйственной деятельности (дивиденды, проценты, роялти) обычно подпадает под ограниченную юрисдикцию. Такой доход облагается налогом страны проживания (регистрации) налогоплательщика на валовой основе по ставкам от 0 % до 30 %.

Применяемые к такому доходу более низкие ставки по сравнению с прибылью от хозяйственной деятельности отражают тот факт, что территориальная связь для полностью действующего в пределах юрисдикции предприятия, обычно имеет большее значение, чем территориальная связь для инвестиции, когда единственной связью может быть место пребывания плательщика.

4.3. Оффшорные зоны в международном налогообложении

Безналоговых стран или компаний не бывает. Безналоговыми могут быть только специфические ситуации. Оффшорная компания – это резидент оффшорной зоны. Оффшорная зона – это территория с благоприятным налоговым законодательством, которое позволяет маневрировать финансами и минимизировать налоги. Это возможно благодаря существованию нескольких переменных свободы бизнеса:

- различная налоговая политика в разных государствах;
- организационно-правовая форма бизнеса (поскольку для различных форм предусмотрены различные правила налогообложения);

- форма извлечения дохода из своего бизнеса (дивиденды, заработная плата, выплаты за оказанные данному предприятию услуги), возможность юридически корректно перевести один вид дохода в другой.

Комбинирование трех переменных с привлечением оффшорной фирмы должно обеспечить перемещение максимума прибыли на минимально налогооблагаемый объект.

Как правило, при торговле внутри страны вставить оффшорную компанию между продавцом и покупателем в качестве перекупщика нецелесообразно. Основная сфера применения оффшорных посредников – внешнеторговые операции. При экспорте оффшорная компания покупает экспортируемый товар по низкой цене, а затем перепродает этот товар конечному покупателю по мировой цене, оставляя у себя не облагаемую налогами и не подконтрольную местным властям разницу. При импорте – наоборот, товар закупается за рубежом по одной цене, а продается в страну, из которой перемещаются доходы, по завышенной. Однако на таможенных часто применяются справочные (индикативные) цены, с помощью которых эффективность подобных схем может быть существенно ограничена.

Практика использования оффшорных компаний:

- посредник в торговле;
- подрядчик;
- владелец дорогостоящего имущества;
- владелец и лицензиар торгового знака;
- владелец авторских прав;
- держатель банковского счета;
- залогодержатель;
- инвестор;
- судовладелец;
- страховая компания или банк

4.4. Налогообложение ВЭД в Украине

При импорте ставка НДС составляет 20 %, начисляется таможенным органом с отражением в ГТД и подлежит оплате при пересечении таможенной границы. Законом предусмотрены возможности получения отсрочки при оплате НДС на импортные товары. Так, предприятие, импортировавшее товары обеспечения собственного производственного процесса, уплачивает сумму начисленного НДС до 20 числа месяца, следующего за импортной поставкой. Также, с согласия уполномоченного лица региональной таможни может быть предоставлена отсрочка с оплатой процентов в государственный бюджет.

Отражается в Декларации по НДС и акцизному сбору за импортные товары ежемесячно при регулярном осуществлении импортных поставок и вносится налоговым органом на лицевой счет налогоплательщика уже после его оплаты, поэтому не включается в Налоговую декларацию по НДС.

При экспорте НДС исчисляется по нулевой ставке 0 %. Применение нулевой ставки НДС возможно при наличии оформленной ГТД, а также при условии подтверждения фактического вывоза этих товаров за пределы таможенной территории Украины. В случаях отсутствия такого подтверждения экспортируемые товары под

лежат обложению на общих основаниях (20 %). Объемы операций по экспорту отражаются в строке 2 Налоговой декларации по НДС.

Предприятие-экспортер имеет право на бюджетное возмещение НДС, уплаченного в составе стоимости материалов, товаров, услуг, входящих в себестоимость экспортируемой продукции. Возмещение может быть произведено 1) путем перечисления средств на расчетный счет экспортера; 2) путем зачета будущих обязательств по НДС; 3) путем зачета текущих обязательств по другим платежам в бюджет. Право на возмещение возникает в месяце, следующем после предоставления Налоговой декларации по НДС, в которой отражены суммы к возмещению. Декларация подлежит проверке в целях подтверждения суммы, задекларированной к возмещению. При заявленной сумме более 10000 грн., возмещение из бюджета может быть произведено только после проведения полной документальной проверки налогоплательщика, а также встречных проверок поставщиков. При выявлении нарушений, даже не связанных с данной экспортной операцией, экспортеру могут отказать в возмещении до исправления выявленных нарушений.

2. Акцизный сбор – особый вид налога, взимаемый с отдельных категорий товаров. В зависимости от рыночной конъюнктуры и государственной бюджетной политики номенклатура подакцизных товаров и ставки акцизов постоянно изменяются и регулярно публикуются в специализированной периодической печати.

3. Налог на прибыль. Согласно украинскому налоговому законодательству и нормам учета исчисляется единый налог на прибыль предприятия. Доходы и расходы, связанные с внешнеторговыми операциями, отражаются в Декларации о прибыли предприятия в составе совокупных доходов и расходов. По налогу на прибыль относительно внешнеторговых операций льготы не предусмотрены, и налог исчисляется по ставке 30 %.

Вопросы для самоконтроля:

1. Как страны устраняют двойное налогообложение?
2. Какие особенности налогообложения ВЭД в Украине вам известны?

ГЛАВА 5. ПОНЯТИЕ, ЧЕРТЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

5.1. Понятие международной торговой операции

Внешняя торговля является формой связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе международного разделения труда и выражает их взаимную экономическую зависимость. Под термином «внешняя торговля» понимается также торговля какой-либо страны с другими странами, состоящая из оплачиваемого ввоза и оплачиваемого вывоза.

Внешняя торговля строится на внешнеторговых сделках, которыми называют действия, направленные на установление, изменение и прекращение правовых отношений в области внешней торговли, имеющие своим содержанием ввоз или вывоз товаров или совершение платежных, транспортных, страховых операций. Обяза

тельным признаком внешнеторговой сделки является заключение ее с иностранным контрагентом, находящимся за рубежом.

Международная торговая операция – это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена.

Операция не будет считаться международной, если она проводится между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящихся на территории одной страны). В то же время сделка признается международной, если она проведена между сторонами одной государственной принадлежности, если их хозяйственные (коммерческие) единицы находятся на территории разных государств.

Такое толкование операций, а, следовательно, и порядок определения статуса контракта, содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.) и в Новой Гаагской Конвенции о праве, применяемом к договорам международной купли-продажи 1985 г.

В комплекс действий предприятий при осуществлении внешнеторговых операций входит:

- 1) изучение конъюнктуры рынка интересующего контрагентов товара;
- 2) производство (испытание, модернизация, совершенствование);
- 3) реклама товара;
- 4) организация деятельности собственной сбытовой сети;
- 5) взаимодействие с торговыми посредниками;
- 6) разработка коммерческих предложений и запросов;
- 7) проведение переговоров;
- 8) заключение внешнеторговых контрактов и вспомогательных договоров
- 9) исполнение контракта (поставка товара, проведение расчетов).

Участников торгового процесса должно быть не менее двух: продавец и покупатель. В качестве контрагентов могут выступать предприятия, физические лица-субъекты предпринимательской деятельности и государство в лице его правительства или иных государственных структур.

Основным регулятором внешнеэкономической деятельности контрагентов является внешнеторговый контракт, представляющий собой коммерческое соглашение между сторонами предметом которого может быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена и т. д.

На этапах подготовки, подписания и исполнения основных контрактов предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, заключают значительное число вспомогательных договоров с консультационными фирмами, рекламными агентствами, посредниками, транспортными и экспедиторскими фирмами. Они также осуществляют весь комплекс операций с таможенными и другими организациями, регулирующими внешнеэкономическую деятельность. Для исполнения одного основного контракта импортеры и экспортеры заключают порядка десяти-двадцати дополнительных договоров.

Изучение организационно-технического аспекта управления охватывает различные виды внешнеторговых операций с точки зрения субъектов и объектов этих

операций, а также форм, методов, экономических рычагов и средств их реализации. Украинским предприятиям и специализированным внешнеторговым организациям, осуществляющим деятельность на мировом рынке, приходится сталкиваться с принципиально различными субъектами управления, формами и методами торговли.

Эффективное использование экономического механизма международных торгово-экономических отношений требует:

- хорошего знания и умелого использования отечественными предприятиями, объединениями, внешнеторговыми организациями опыта проведения коммерческих операций зарубежными контрагентами;
- тщательной увязки основных и обеспечивающих операций;
- рационального использования преимуществ, вытекающих из развития производственных, торгово-экономических и научно-технических связей с зарубежными фирмами;
- умелого применения форм и методов международной торговли различными товарами и услугами.

Знание организационных основ международной торговли и применяемых зарубежными контрагентами форм и методов торговли представляется крайне важным и необходимым, поскольку отечественные предприятия, выступая на мировом рынке, должны использовать те же формы и методы торговли.

5.2. Характерные черты внешнеторговых операций

Особенности внешнеторговых операций в современных условиях отражают связи, которые складываются в материальном производстве и международном научно-техническом сотрудничестве.

Они характеризуются следующими чертами:

- значительное расширение номенклатуры и изменение характера продукции, поступающей в международный товарооборот, обновление и частая смена изделий; расширение ассортимента; расширение поставок промежуточной продукции. Усложнение продукции, поступающей в международный товарооборот (комплектные предприятия, судовое оборудование, самолеты и пр.) потребовало удлинения сроков исполнения контрактов;
- комплексный характер сделок на поставку оборудования для целых предприятий (комплектного оборудования). Такие сделки предусматривают поставку машин, оборудования и материалов в комплексе с технологией и сопутствующими услугами, оказываемыми как до подписания основного контракта, так и после него. К таким сопутствующим услугам относятся: инженерно-консультационное обслуживание, строительные работы по созданию самого предприятия, услуги по развитию инфраструктуры, обеспечивающей нормальное функционирование предприятия;
- рост масштабов сделок. Во многих случаях это уже не отдельные контракты купли-продажи, а крупные соглашения по экономическому сотрудничеству, включающие в себя как поставку оборудования и материалов и предоставление сопутствующих услуг, так и сложный комплекс обязательств по финансированию, страхованию, различным формам расчетов;

- расширение практики поставок «под ключ», когда продавец берет на себя обязательство на весь комплекс работ по строительству предприятия – от разработки проектной документации до ввода в эксплуатацию предприятия и достижения всех намеченных показателей. Особенно высок удельный вес таких поставок в развивающиеся страны в связи с их отставанием в уровне индустриального развития, неподготовленностью инфраструктуры, нехваткой квалифицированной рабочей силы. Применение этой формы продажи оборудования в развитые страны, как правило, связано с уникальностью поставляемой техники и технологии, что делает закупку «под ключ» более эффективной, чем обычный импорт;

- осуществление крупномасштабных сделок совместно компаниями разных стран путем создания консорциумов. Стороной в таких сделках выступает головная компания, которая довольно часто является инжиниринговой фирмой. Увеличение масштабности соглашений о поставках оборудования для целых предприятий, расширение его «системного вывоза» (производство материалов, отдельных компонентов оборудования, его поставка и монтаж, пуск в эксплуатацию, сопровождение проведением проектных, строительных работ и оказанием широкого круга технических и прочих услуг) объективно ведут к тому, что экспорт предприятий становится не под силу отдельным даже наиболее крупным поставщикам и даже их объединениям в одной стране. На рынке такого оборудования действует тенденция специализации экспортеров не только по видам оборудования и но и по видам предоставляемых услуг. Обострение конкурентной борьбы на этом рынке приводит к необходимости поиска временных, а иногда и долгосрочных межфирменных альянсов.

Важной чертой международных торговых операций применительно к продукции производственного назначения является их целенаправленный характер. Целенаправленность деятельности означает ориентацию на конкретного потребителя, как национального, так и иностранного. Это вызывает необходимость установления непосредственных связей с потребителем, осуществляемых на основе предварительно получаемых заказов или заранее согласованных поставок (по сложным видам оборудования, комплектному оборудованию). Это дает производителю экономию на посреднических услугах, составляющих обычно до 30 % стоимости поставок.

Ориентация на определенного потребителя требует установления непосредственных и долговременных связей производителя с поставщиками сырья, материалов, компонентов, чтобы заранее обеспечить производство нужными ресурсами. Это предполагает необходимость заранее распределять капиталовложения по отраслям и видам производства.

В объем строительства «под ключ», как правило, входит проектирование этого оборудования (подготовка технической документации), поставка самого оборудования и предоставление технических услуг в связи с монтажом, наладкой и пуском оборудования в эксплуатацию. Поставка комплектного и другого сложного оборудования предполагает установление длительных отношений между продавцом и покупателем на основе заключаемого между ними договора, носящего характер разового соглашения с длительным сроком поставки. Такой способ предусматривает оплату покупателем определенной части стоимости заказа до начала изготовления продукта, то есть внесение определенного авансового платежа. Этот авансовый платеж выступает, с одной стороны, как форма кредитования экспортера, а с другой

стороны служит средством обеспечения обязательств, принятых на себя покупателем по размещаемому заказу.

Другая особенность строительства «под ключ» – предоставление экспортером кредита импортеру, который может погашаться как в денежной, так и в товарной форме, то есть поставками продукции, производимой на построенном предприятии. В контракте на строительство «под ключ» может оговариваться доля продукции, производимой на построенном предприятии, которая будет направляться экспортеру оборудования (предприятия «под ключ»), обычно это 20-40 %.

Традиционно в производстве хозяйственных комплексов «под ключ» принимают участие не только дочерние компании ТНК, выступающие в качестве генерального подрядчика, но и большое число формально независимых фирм разных стран. При этом при этом генеральный подрядчик организует комплектацию элементов и модулей и несет ответственность перед покупателем за ее своевременность и качество. Также он осуществляет непосредственные контакты с субпоставщиками, размещая у них заказы и контролируя своевременность их выполнения, а также соответствие требованиям спецификаций.

Таким образом, использование непосредственных связей при поставках сложного оборудования и даже возведения целых производственных комплексов влечет за собой установление целой системы связей между определенной группой фирм, участвующих в поставке. Между этими фирмами устанавливаются тесные и устойчивые кооперационные связи, которые могут начинаться на стадии научно-исследовательских и проектных работ. Получила развитие тенденция, когда метод непосредственных связей при строительстве «под ключ» распространяется не только на иностранные фирмы, но и на фирмы, находящиеся в стране импортера. Такая практика обеспечивает еще более тесные контакты между экспортером и импортером в процессе создания объекта, согласованность и координацию их действий по поводу его ввода в эксплуатацию. Она получила широкое распространение как в развитых странах, так и в последнее время при покупке оборудования и технологий развивающимися странами и прежде всего, такими, как Индия, Бразилия, Аргентина, Мексика.

В современных условиях широко распространены различные формы межфирменных связей, в частности, таких, как: совместная научная деятельность, технические консультации потребителей; участие заказчиков в качестве инициаторов процесса нововведений и разработчиков новых видов изделий и их образцов; производственное кооперирование крупных и мелких фирм путем приобретения крупными фирмами лицензий на новую продукцию, разработанную мелкими фирмами-новаторами, новых технологий, прошедших рыночное тестирование.

Наличие прямых межфирменных связей с потребителями позволяет промышленным компаниям налаживать более тесные контакты с рынком, лучше изучать спрос и потребности покупателей и быстрее приспосабливать свои производственные программы к требованиям конкретного потребителя. Это приобрело особо важное значение в современных условиях обострения конкурентной борьбы на мировом рынке.

5.3. Классификация международных торговых операций

Основными видами операций во внешней торговле *в зависимости от направления торговли* являются экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные операции. В зависимости от объекта сделки от объекта сделки внешнеторговые операции могут подразделяться на сделки купли-продажи товаров, услуг, результатов творческой деятельности. Главное место среди внешнеторговых операций занимают сделки купли-продажи товаров в материально-вещественной форме. Подобные сделки могут быть классифицированы в соответствии с различными товарными группами. Многообразие услуг, предоставляемых на мировом рынке, определяет сложную систему правового регулирования подобного рода операций.

Все более заметное место начинают занимать интеллектуальные продукты в форме прав на промышленный образец, инженерно-консультационные, управленческие услуги. Превращение науки, техники, технологии в основную производительную силу современного общества дает все основания предполагать, что значение интеллектуальных услуг во внешней торговле будет возрастать, а сами товары в вещественной форме будут становиться все более наукоемкими.

В условиях научно-технического прогресса и расширения международной торговли все более и более усложняющейся машинно-технической продукцией, в частности комплектными объектами, интеллектуальные услуги становятся неотъемлемой частью любой внешнеторговой операции

Каждая отдельная внешнеторговая операция может быть классифицирована в зависимости от приведенных ниже признаков:

1. По направлениям торговли:

- экспортные операции;
- импортные операции;
- реэкспортные операции;
- реимпортные операции.

2. По группам товаров:

- товары (купля-продажа машин и оборудования, сырьевых, продовольственных, непродовольственных товаров).
- услуги (оказание транспортных, финансовых, страховых, консультационных, инжиниринговых, рекламных услуг);
- интеллектуальная собственность (продажа технологий, прав на открытие, изобретение, «ноу-хау», программных продуктов и т. д).

3. По степени готовности к конечному использованию:

- поставка сырья и материалов;
- поставка полуфабрикатов;
- поставка готовой продукции;
- поставка узлов и деталей для сборки;
- поставка комплектного оборудования и т. д.

4. По способу расчетов:

- чистый экспорт/импорт;
- товарообменные операции (встречные закупки, бартер, выкуп устаревшей продукции, переработка давальческого сырья, компенсационные сделки, крупномасштабные сделки на компенсационной основе, поставки на комплектацию).

5. По количеству участников процесса обмена:

- Прямые (двусторонние и многосторонние);
- Посреднические (консигнационные, комиссионные, агентские, брокерские, дилерские, дистрибьюторские и т. д.).

6. По принципу заключения сделок:

- торговля согласовательного типа (сделка совершается на основе согласованного и подписанного всеми участниками контракта; стороны контракта знают друг друга; сделка считается совершенной после подписания и исполнения контракта);
- торговля состязательного типа (аукцион, международные торги, биржевая торговля; продавец и покупатель не вступают в переговоры друг с другом; такие сделки, как правило, не оформляются контрактом; если стороны и подписывают контракт, то это происходит после совершения сделки).

Экспортные операции направлены на вывоз товаров за пределы государства. Экспортеру необходимо: иметь определенный набор товара; изучить рынок; выявить потенциальных покупателей и конкурентов; определить оптимальную цену предложения товара; провести рекламные мероприятия; разослать предложения потенциальным покупателям; провести переговоры; подписать контракт с импортером; поставить товары; получить за них оплату.

Для продавца не имеет значения, что будет делать с этим товаром покупатель – пустит в переработку, реализует на внутреннем рынке или перепродает третьей стране. Для продавца и его страны в любом случае это будет экспортная операция. Ее основными признаками являются заключение контракта с иностранным покупателем и пересечение товаром границы страны-экспортера. К экспортным операциям относятся также коммерческие сделки без вывоза товаров с таможенной территории Украины за границу в случае закупки иностранным предприятием товара у отечественного предприятия и передачи его другому украинскому предприятию для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу.

Для осуществления экспортной операции продавец должен провести комплексное исследование рынка:

- изучить конъюнктуру рынка данного товара, выявить существующий и ожидаемый спрос на него, на базе имеющихся источников информации определить уровень цен, по которым товар может быть предложен на рынке, тенденции их изменения;
- изучить торгово-политические, транспортные и правовые условия работы на рынке, в частности содержание межправительственных соглашений, регулирующих ввоз товара, систему государственного регулирования внешней торговли в стране импортера, включая уровень таможенного обложения, нетарифные барьеры – запреты и ограничения, порядок использования квот и получения лицензий, требования к сертификации товара, тарифы железных дорог и фрахтовые ставки, законо-

дательство по страхованию, а также законодательство, регулирующее деятельность иностранных фирм в стране импортера;

- изучить фирменную структуру рынка, определить фирмы, которые играют ведущую роль на рынке данного товара и могут быть как потенциальными партнерами, так и конкурентами, исследовать и методы их работы на рынке.

На основе комплексного изучения рынка экспортеру следует с учетом конкурентоспособности предлагаемого товара определить цену товара и каналы сбыта. Применительно к выбранной системе сбыта необходимо провести рекламные мероприятия, состав и содержание которых определяется после проведения сегментации рынка, то есть когда уже очерчен круг возможных потребителей предлагаемого товара.

После проведения указанных мероприятий экспортер должен направить перспективным покупателям предложения, оферты, принять участие в торгах либо принять и подтвердить заказ. В предложении должны содержаться основные условия, необходимые для заключения контракта: наименование товара, его количество, качество, базисные условия поставки, условия платежа, характер упаковки, порядок сдачи-приемки, адреса сторон.

В случае применения типовых контрактов или ссылки на ранее заключенные контракты можно ограничиться указанием номеров предыдущих контрактов, цены, количества товара и срока поставки. Оферты могут быть твердыми, свободными и защитными (подробнее см. гл. 4) Если в процессе проработки оферты стороны путем переписки смогли прийти к взаимоприемлемым условиям, то контракт может быть подготовлен одной из сторон, подписан ею и в двух экземплярах выслан для подписания другой стороне. Вторая сторона после подписания один экземпляр оставляет у себя, а второй возвращает оференту, после чего контракт вступает в силу.

В некоторых случаях путем переписки не удастся решить весь комплекс коммерческих и технических вопросов, и заинтересованные стороны назначают место и время переговоров, при этом более заинтересованная сторона, обычно экспортер, едет к покупателю.

После подписания контракта основное внимание экспортера должно быть обращено на организацию контроля за его исполнением. При простой экспортной операции он включает контроль за изготовлением товара, за своевременным уведомлением о готовности товара к отгрузке и за отгрузкой его в адрес покупателя, за получением от него платежей и оплатой счетов поставщиков, а также за удовлетворением претензий со стороны импортера.

Импортные операции – это операции, при которых осуществляется ввоз на внутренний рынок товара, закупленного в другой стране. Импортер должен: иметь необходимые средства для закупки товара; выявить потенциальных поставщиков и разослать им запросы; провести анализ цен конкурентов, предлагающих нужный товар; провести переговоры; заключить контракт с наиболее предпочтительным экспортером; получить товар; произвести его оплату.

Основными признаками импортной операции являются заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение границы страны импортера. Ввозимый товар может быть как готовой продукцией, предназначенной для реализации, так и сырьем для переработки. Необходимым условием импортной операции является

платежеспособность импортера. Факт импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы Украины.

Для осуществления импортной операции покупатель должен:

- изучить конъюнктуру рынка, в том числе выявить существующие требования потребителей к закупаемому товару, на базе имеющихся источников информации или прямых конкурентных предложений определить уровень цен на него, а также тенденции их изменения;
- изучить фирменную структуру рынка в целях выбора возможных поставщиков;
- определить наиболее целесообразный метод закупки: напрямую у производителя, через посредников, используя различные формы встречной торговли и т. д.

Целью запроса является получение от экспортеров конкурентных предложений, поэтому они рассылаются нескольким фирмам разных стран. Запросы обычно более лаконичны, чем оферты. В запросах обычно указывается меньшее количество товара, чем требуется закупить, чтобы иметь возможность получить скидку с цены на увеличение объема закупки. Не следует также указывать на необходимость срочной поставки, так как это может быть использовано продавцом в качестве основания для завышения цены. Заказы обычно направляются постоянным поставщикам, поэтому в них лишь указываются индивидуальные условия предстоящей сделки, а в остальном стороны руководствуются условиями либо типовых, либо ранее заключенных контрактов.

Далее покупатель должен подписать контракт с поставщиком на импорт товара, предварительно согласовав его текст путем переписки или переговоров. И, наконец, покупатель должен со своей стороны организовать контроль за выполнением контракта. При простой импортной операции он обычно включает своевременную выплату продавцу аванса, если он предусмотрен условиями контракта, по получении извещения о готовности товара к отгрузке, направление в транспортную организацию заявки на обеспечение транспортировки товара, если обязанность поставки лежит на покупателе, а в порт или на пограничную станцию прибытия товара – разнарядок для отправки его по адресам получателей, осуществление платежей иностранным продавцам и предъявление претензий, если таковые возникают.

Реэкспортные операции – это продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнувшегося в реэкспортирующей стране переработке товара. Страна, ввозящая, а затем вывозящая товар, является реэкспортером, а, что касается контрагентов, участвующих в этой операции, то в зависимости от ряда условий они могут иметь различный статус.

Страна, вывозящая товар в реэкспортирующую страну, по существу, совершает экспортную операцию, а контрагент этой страны по отношению к реэкспортеру является экспортером. Страна, ввозящая товар из реэкспортирующей страны, по существу, совершает импортную операцию, а контрагент этой страны по отношению к реэкспортеру является импортером.

Реэкспортные операции могут возникать в следующих ситуациях:

- в случае возврата некачественного или некомплектного импортированного сырья иностранному экспортеру-продавцу;

- в случае возврата импортированного товара в силу неплатежеспособности реэкспортеру;
- при использовании традиционно сложившихся форм торговли; например, при продажах через международные аукционы продавец сначала привозит товар в страну местонахождения аукциона, то есть в страну реэкспорта, откуда он продается покупателю из третьей страны;
- при вынужденном реэкспорте, когда поставляемый в другую страну товар по каким-либо причинам не может быть реализован и продавец стремится перепродать его в третью страну;
- при осуществлении крупных проектов за рубежом поставщики закупают в нескольких третьих странах комплектующие узлы и детали, которые затем реэкспортируются в составе комплектного оборудования;
- при осуществлении операций перепродажи с целью получения прибыли за счет разницы в ценах на один и тот же товар в разных странах;
- при продаже товаров, особенно сырьевых, в целях экономии на транспортных расходах, такие реэкспортные поставки осуществляются без завоза товаров в страну реэкспортера;
- из-за резкого изменения международной обстановки, отсутствия прямых экономических или дипломатических связей между странами, возникновения военных действий;
- при возврате нереализованного товара консигнатором.

Техника осуществления реэкспортной операции может быть представлена следующей схемой (рис. 3.3.).

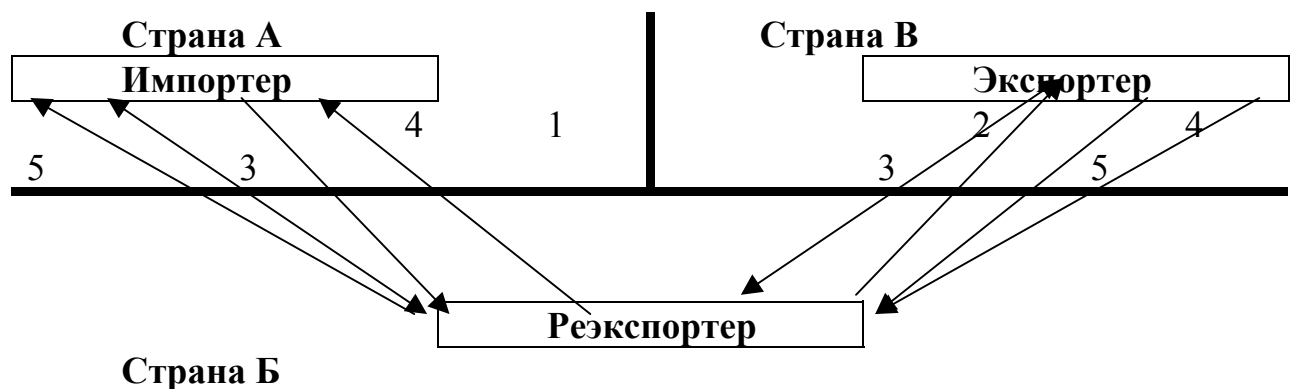


Рисунок 3.3. Схема реэкспортной операции

1. Контрагент из страны А обращается к контрагенту в стране Б с просьбой купить для него в стране В определенный товар, указав его количество, качественные характеристики и желаемый срок поставки.

2. Контрагент страны Б, действуя как импортер, направляет запрос контрагенту в Стране В с просьбой подготовить предложение о поставке данного товара в количестве и на условиях, запрашиваемых импортером из страны А.

3. Контрагент из страны В направляет контрагенту в стране Б такое предложение с указанием количества товара, цен и сроков поставки. Контр

агент из страны Б, действуя как экспортер, направляет его контрагенту в стране А.

4. Контрагент из страны Б, выступая как экспортер, и контрагент из страны А, выступая как импортер, согласовывают условия контракта и подписывают его. Одновременно контрагент из страны Б подписывает контракт с контрагентом из страны В, действуя как импортер.

5. После подписания обоих контрактов стороны выступают по отношению друг к другу как экспортер (контрагент страны В), реэкспортер (контрагент страны Б) и импортер (контрагент страны А).

В мировой торговой практике значительная часть реэкспортных операций осуществляется через зоны свободной торговли – территории, находящиеся вне таможенной территории данной страны. Ввозимые на территорию свободной зоны товары освобождаются от таможенных пошлин, налогов и сборов. Там с ними производятся некоторые операции, подготавливающие товар к реэкспорту в соответствии с требованиями страны-потребителя (подбор партии по ассортименту, расфасовка, маркировка). Однако, если стоимость дополнительных операций превышает определенный барьер, который устанавливается в процентах к цене экспортера (может быть от 5 % до 50 % в зависимости от норм права страны реэкспортера).

Реимпортные операции – это приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося там переработке товара. Обычно это возврат бракованной продукции; возврат товаров, не реализованных посредником на внешнем рынке; возврат товаров, ранее поставленных на консигнацию.

Реимпортные операции по своему существу представляют собой несостоявшиеся экспортные операции. Основным признаком реимпортных операций является пересечение отечественными товарами границы своей страны дважды: при вывозе и ввозе.

Товары, предназначенные для участия в выставках, оказания услуг, выполнения подрядных работ, к реимпортируемым или реэкспортируемым не относятся.

Вопросы для самоконтроля:

6. *Дайте определение международной торговой операции.*
7. *Приведите примеры присвоения сделке статуса международной.*
8. *Перечислите и охарактеризуйте комплекс действий, дополняющих международную сделку.*
9. *С какими государственными органами предприятие вступает во взаимоотношения по поводу совершения внешнеторговых операций в обязательном порядке?*
10. *Назовите условия, оказывающие влияние на характер международных торговых сделок.*
11. *Определите и охарактеризуйте черты современных международных торговых операций.*
12. *Дайте определение реэкспортной операции.*

13. *Какие две принципиальных модели осуществления реэкспортной операции вы знаете?*
14. *По каким признакам классифицируются международные торговые операции?*
15. *Какие виды внешнеторговых операций вы знаете в зависимости от направления торговли?*
16. *Дайте определение экспортной и импортной операции.*
17. *Какие действия совершает экспортер (импортер) при осуществлении экспортной внешнеторговой операции?*
18. *Дайте определение реэкспортной операции.*
19. *Назовите условия осуществления реэкспортных операций.*
20. *Дайте определение реэкспортной операции.*
21. *Назовите условия осуществления реэкспортных операций.*
22. *Охарактеризуйте две принципиальных модели реэкспортной операции.*
23. *Дайте определение реимпортной операции.*
24. *Как, по-вашему, законодательным путем можно разграничить реэкспортные операции и операции с давальческим сырьем?*
25. *Как вы думаете, почему товары, перемещаемые через границу и предназначенные для выставок, рекламы, оказания услуг, не могут рассматриваться как реэкспортные или реимпортные?*

ГЛАВА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ТОВАРООБМЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ

6.1. Бартерные операции

Бартерная операция – это операция по обмену определенного количества товаров одного или разных видов на эквивалентное по стоимости количество другого товара или товаров.

Таким образом, бартерная операция не предполагает никаких денежных расчетов между контрагентами. В бартерном соглашении устанавливаются либо количества взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. Преимущество данной операции перед операциями купли-продажи состоит в том, что для ее осуществления не нужна валюта, и стороны не прибегают к посредничеству банков. Стороны при согласовании объемов поставок оперируют количеством и ведут переговоры по согласованию соотношения обмениваемого товара. Указание цен в самом тексте контракта нужно только для того, чтобы таможенные органы могли определить размеры таможенных пошлин и сборов, а также для статистики внешней торговли. Стороны бартерных операций могут умышленно в двустороннем порядке занижать уровень цен с целью снижения размеров таможенных пошлин и сборов.

6.2. Встречные закупки

Встречные закупки означают обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера. Техника такой операции заключается в том, что объектом встречной закупки могут быть любые товары, не относящиеся к данной сделке. В период переговоров стороны могут и не знать, какие конкретно товары импортер может предложить, и какие экспортер может закупить. Как правило, операции с встречными закупками предпринимаются, когда имеют место одно или несколько следующих условий:

- импортером выступает государство в лице государственных торгово-посреднических структур;
- государство в рамках валютно-финансовой политики контролирует импортные закупки на крупные суммы и обязывает импортера записать это обстоятельство в контракт с тем, чтобы сохранить часть валюты в своей стране;
- экспортер, будучи заинтересован в продвижении своих товаров на рынке страны импортера, может не только соглашаться с таким условием, но и в отдельных случаях быть его инициатором.

Предметом переговоров является определение объема и сроков таких закупок. Объем фиксируется в контракте словами «от общей суммы» и выражается в процентах, частях от целого. Сроки встречных закупок в контракте определяются периодом времени со дня подписания контракта, как правило, не менее года, в течение которого экспортер обязуется заключить контракты с контрагентами из страны импортера на закупку товаров (не указывая каких). После подписания контракта импортер, как лицо наиболее заинтересованное в совершении сделки организует поиск интересующих экспортера товаров в своей стране, высылку предложений экспортеру по основной сделке. Сторонами контракта непосредственно по актам встречных закупок могут быть как контрагенты по основной сделке, так и любые другие фирмы обеих стран. Только эти фирмы в своих соглашениях делают ссылки на основной контракт, направляют экземпляры своего контракта обеим сторонам по основной сделке, а также, если это предусмотрено законом, регистрируют свои контракты в компетентных государственных органах своей страны.

Распространение встречных закупок сейчас приобретает все большую силу, особенно в развивающихся странах. Некоторые страны юго-восточной Азии законодательным путем установили обязательность встречных закупок при импорте в эти страны.

6.3. Компенсационные сделки

Компенсационные операции отличаются от бартерных тем, что происходит обмен несколькими товарами с каждой стороны. Механизм осуществления компенсационных сделок сводится к следующему:

- каждый контрагент готовит два списка товаров: в одном перечисляются товары, которые он хотел бы продать, а в другом – какие купить;
- в процессе переговоров контрагенты обсуждают номенклатуру товаров, и в результате уточняются два списка для обеих сторон;

- после согласования перечня товаров, стороны-контрагенты переходят к согласованию цен по каждой позиции;
- далее стороны подписывают контракт с двумя приложениями – перечнями поставляемых товаров; в приложениях указываются цены по каждому наименованию товара, а в тексте контракта – общие суммы взаимных поставок.

С компенсационными сделками связано понятие «неконвертируемое сальдо». Например, один из контрагентов не имеет возможности поставить товары по какой-то позиции, однако в соответствии с условиями контракта он не обязан перечислять валюту за рубеж для того, чтобы покрыть задолженность. В соответствии с дополнительным соглашением должник открывает счет из банков своей страны в национальной валюте этой страны, поэтому такая разница и называется неконвертируемым сальдо. Использовать эти деньги могут на рекламу, представительские расходы, оплату командировок, и, наконец, на закупку товаров в стране должника. В момент зачисления суммы задолженности на счет кредитора контракт, заключенный на компенсационной основе, считается исполненным. Дальнейшее использование этих денег происходит вне основного контракта.

Компенсационные операции характерны для крупных оптовых торговцев, которые работают с широкой номенклатурой товаров и имеют постоянные представительства за рубежом.

6.4. Крупномасштабные операции на компенсационной основе

От обычной компенсационной операции крупномасштабные операции отличаются следующим:

- компенсационные операции обычно незначительны по сумме, в то время как крупномасштабные операции исчисляются сотнями тысяч, а то и миллионами долларов;
- крупномасштабные операции носят долгосрочный характер, а обычные компенсационные операции носят краткосрочный характер и ограничиваются разовыми сделками
- крупномасштабные операции осуществляются на условиях долгосрочного кредита, для их осуществления привлекаются крупные банки;
- подписанию соглашений о крупномасштабных операциях обычно предшествуют соглашения между странами на правительственном уровне;

Суть таких операций состоит в том, что одна страна, используя оборудование и технологию другой страны, строит на своей территории промышленный объект, продукцией которого и будет рассчитываться за поставленное оборудование и предоставленную технологию. После окончания строительства и погашения долга отношения между контрагентами, как правило, не заканчиваются.

Механизм крупномасштабной операции:

- 1) соответствующие правительственные органы двух стран подписывают соглашение о строительстве в одной из стран промышленного объекта на компенсационной основе;
- 2) «Заказчик» из одной страны подписывает соглашение с «Поставщиком» из другой страны об осуществлении крупномасштабной операции на компенса

онной основе с указанием обязательств каждой из сторон и порядка их исполнения, а также с упоминанием межправительственного соглашения;

3) «Поставщик» осуществляет поставку оборудования, производит другие действия в соответствии с контрактом (строительные работы, монтаж оборудования, пуско-наладочные работы, обучение персонала, производственный менеджмент и т. д.);

4) «Заказчик» поставляет продукцию в оплату долгосрочного кредита.

При осуществлении крупномасштабной операции на компенсационной основе с каждой стороны может быть не по одному, а по несколько участников.

Часто подобные сделки заключаются под гарантии правительства.

6.5. Операции с давальческим сырьем

Операции на давальческом сырье являются разновидностью сделки встречной торговли. Суть их состоит в том, что страна-импортер сырья рассчитывается с поставщиком продуктами переработки этого сырья, при этом часть поставленного сырья остается в распоряжении импортера в оплату за переработку. В операциях с давальческим сырьем импортер сырья выступает экспортером продукции, произведенной из этого сырья.

Операции с давальческим сырьем с формальной точки зрения являются бартерными операциями, но они выделены в отдельную категорию из-за специфики налогообложения чисто бартерных операций, когда имеет место обмен уже готовыми товарами. В случае операции с давальческим сырьем следует учитывать еще одну особенность – длительность процесса переработки и риски с ним связанные.

У экспортеров сырья операции с давальческим сырьем имеют место, когда одна страна располагает сырьем и испытывает потребность в продуктах его переработки. Но перерабатывающих предприятий в ней недостаточно, или же правительство стремится к перемещению экологически опасных производств за пределы своей страны. Возможно, что альтернативная стоимость производства данного продукта за рубежом ниже (дешевая рабочая сила, доступнее другие виды ресурсов, например, вода, электроэнергия и т. д.).

Страна-импортер, которая берет сырье на переработку, как правило, испытывает потребность в продуктах переработки, но не имеет собственных запасов сырья и не имеет валютных средств в достаточном количестве для того, чтобы производить расчеты за поставки.

В контракте количественное соотношение сырья и продуктов его переработки устанавливается в процентах выхода готового продукта, тоннах, или в традиционных единицах измерения по данным видам продукции. Скажем, столько-то галлонов бензина за столько-то баррелей нефти. Цена контракта определяется также как и в бартерных контрактах: исходя из интересов сторон. Главное – соотношение количества.

Примеры. Россия располагает нефтью, но основные мощности по нефтепереработке со времен СССР сосредоточены в Украине. Руда из Курского месторождения обогащается в Кривом Роге, и металл экспортируется в Россию.

6.6. Выкуп устаревшей продукции

Этот вид товарообменных операций касается машинно-технических изделий: автотранспортной техники, дорожно-строительной техники, сельскохозяйственных машин, самолетов, вертолетов, электронного, космического оборудования, транслирующих устройств. Инициатором условия выкупа устаревшей продукции, как правило, является импортер. Причем объектом операции может быть необязательно старая и новая продукция одного и того же производителя

Такие операции выгодны импортеру тем, что, снижаются валютные затраты на обновление основных фондов, и утилизацию устаревшей техники, что принципиально для стран, в которых отсутствуют металлургические производства, использующие металлолом как исходный материал.

Экспортер также извлекает определенную выгоду из таких операций, потому что в жесткой конкурентной среде, особенно если рынок перспективный, сложно реализовать свою продукцию на условиях купли-продажи. Более того, выкупленное и переработанное устаревшее оборудование может быть использовано сырьем для производства новой техники, или перепродано в слаборазвитые страны. Иногда происходит разборка устаревшей техники, и отдельные детали и узлы используются при ремонтных и восстановительных работах.

6.7. Поставки на комплектацию

Поставки на комплектацию по экономической сути сходны с операциями с давальческим сырьем, но объектом сделки является изготовление сложного комплектного оборудования и установок: морских и океанических судов, плавбаз, портовой погрузочно-разгрузочной техники, самолетов, космических аппаратов и пр.

Стороны заключают контракт на комплектную установку. При этом непременным условием контракта является покупка изготовителем у заказчика части оборудования и приборов для комплектации. Инициатором такого условия является заказчик. Это условие может быть мотивировано удобством в эксплуатации отечественных приборов, но чаще – это желание сэкономить валюту.

Когда предметом поставки на комплектацию являются детали и узлы, выход из строя которых может привести к авариям с глобальными последствиями, стороны вносят в пункт о гарантийных обязательствах дополнительные оговорки относительно этих комплектующих.

Примером внешнеторговых операций с поставками на комплектацию может быть строительство на украинских судостроительных заводах грузовых и пассажирских судов практически для всех стран, Дунайского и Черноморского бассейнов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите общие черты товарообменных операций.
2. Опишите механизм бартерной операции.
3. Назовите преимущества и недостатки бартерных операций.
4. При помощи каких мер государство регулирует количество и объемы бартерных операций?

5. Опишите механизм проведения встречных закупок.
6. Объясните экономический смысл операций с давальческим сырьем.
7. Назовите причины возникновения операций с давальческим сырьем как для экспортера, так и для импортера.
8. Какой барьер используется для разграничения реэкспортных (реимпортных) операций и операций с давальческим сырьем?
9. В каких отраслях на территории Украины для обмена используются операции с давальческим сырьем?
10. Какие субъекты используют в своих торговых отношениях схему компенсационных сделок?
11. Что такое «неконвертируемое сальдо»?
12. Опишите механизм крупномасштабных операций на компенсационной основе?
13. В торговле какими товарами используется такая форма товарообменных операций, как выкуп устаревшей продукции?
14. Опишите схему международной поставки на комплектацию.
15. Приведите примеры участия украинских производителей в товарообменных схемах поставок на комплектацию.

ГЛАВА 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

7.1. Понятие торгово-посреднических операций

Под *торгово-посреднической операцией* понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров, выполняемые по поручению производителей и потребителей товаров независимым от них торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения.

Торговое посредничество включает в себя значительный круг услуг, а именно:

- поиск заграничного контрагента;
- подготовка и совершение сделки;
- кредитование сторон и предоставление гарантий оплаты товара покупателем;
- осуществление транспортно-экспедиторских операций
- страхование товаров при транспортировке, перевалке, хранении;
- выполнение таможенных формальностей;
- проведение рекламных и других мероприятий по продвижению товаров на заграничные рынки;
- осуществление технического обслуживания и другие операции.

Привлечение торгового посредника позволяет увеличить прибыль за счет:

- повышения оперативности сбыта товаров и ускорения оборота капитала;
- продажи товара на иностранном рынке непосредственно в моменты улучшения конъюнктуры по более высоким ценам, так как посредники, находясь рядом с конечными потребителями, чутко реагируют на любые изменения спроса;

- уменьшения сроков хранения и предпродажного сервиса;
- снижения издержек на хранение и сбыт продукции.

В Украине посреднические операции в соответствии с нормами Гражданского кодекса Украины регулируются договорами поручения (статьи 386 – 394 ГКУ) и комиссии (статьи 395 – 412).

В зарубежных странах отношения посредников с предпринимателями регулируются следующими видами гражданских договоров:

1. В странах романо-германской системы права (Франция, Германия, Япония, Италия, Бельгия, Нидерланды, Швейцария, скандинавские, латиноамериканские страны) – договорами поручения и комиссии.
2. В странах англо-американской системы права (Англия, США, Канада, Индия, Австралия и другие) – агентскими договорами.
3. Во всех странах – договорами о размещении товаров (о предоставлении исключительных прав продажи, о франшизе) и договорами о факторинге.

Посредников во внешней торговле можно классифицировать в зависимости от объема предоставляемых им полномочий и в зависимости от места на рынке.

7.2. Посредники с разным объемом полномочий

Основное различие посредников заключается в следующем: имеет ли право посредник право подписывать сделки с третьими лицами, за чей счет и от чьего имени он может это делать. В соответствии с этими критериями все посредники делятся на четыре категории:

1. Посредники, не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами (агенты-представители, брокеры, маклеры).
2. Посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени, но за счет доверителя (комиссионеры, консигнаторы).
3. Посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от имени и за счет доверителя (агенты-поверенные, торговые агенты).
4. Посредники, подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени и за свой счет (купцы, дистрибьюторы, дилеры).

Агент-представитель только представляет интересы доверителя (принципала) на определенном рынке по согласованной номенклатуре товаров. Он не получает права подписывать какие-либо контракты на агентируемый товар ни от своего имени, ни от имени доверителя. В обязанности агента-представителя входит проводить маркетинговые исследования и информировать доверителя о тенденциях рынка, о ценах и технических требованиях к товарам, о запросах потребителей и предполагаемых размещениях заказов; осуществлять рекламу, содействовать заключению и реализации контрактов.

На роль агентов-представителей привлекаются солидные фирмы или физические лица, занимающие высокое положение в деловых кругах. При этом они могут не специализироваться в данной области деятельности, здесь важен авторитет и деловая репутация. Вознаграждение агента-представителя, как правило, невелико и составляет 2-5 % от объема сделки. Доверитель идет на такие расходы, потому, что в будущем он сможет иметь сделки с этим покупателем уже без участия агента.

Брокер – это лицо, которое действует по сбыту и приобретению товаров, но само стороной договора ни в качестве продавца, ни в качестве покупателя не является. Его задача – найти покупателя для продавца, или продавца для покупателя и содействовать подписанию и реализации контракта.

Брокерские операции совершаются профессиональными посредниками, которые работают по строго определенным товарам (зерно, лес, кофе) или операциям (то есть на бирже). Брокеры торгуют крупными партиями значительной стоимости, поэтому ставки за их услуги обычно не очень высоки. Крупные брокерские компании сотрудничают с банками в кредитовании покупателя, иногда сами выступают кредиторами, а также могут принимать на себя гарантию за покупателя, что повышает размер вознаграждения.

Комиссионеры. Суть комиссионной операции состоит в том, что комитент поручает комиссионеру от своего имени и за счет комитента совершить операцию купли-продажи с третьим контрагентом. В данном случае комиссионер посредником является для комитента, для третьего контрагента комиссионер будет стороной контракта купли-продажи, а именно – продавцом, если комиссионеру поручено что-либо продать, и покупателем, если комитент поручает комиссионеру что-либо купить.

В договоре комиссии оговариваются следующие моменты:

- минимальные цены при экспорте и максимальные при импорте;
- сроки поставок оговоренных партий;
- предельные технические и качественные характеристики товара;
- ответственность сторон;
- размеры и порядок выплаты комиссионных вознаграждений.

Размер комиссионного вознаграждения должен покрывать расходы комиссионера на осуществление торговых операций и обеспечивать ему получение прибыли. Обычный размер комиссионных вознаграждений в мировой практике составляет 1,5-3,5 % от суммы сделки. Операции комиссии бывают двух видов. Первый вид – это чисто комиссионные операции, когда:

- комиссионер, продавая или закупаая товар, действует в пределах договора комиссии, при этом ни на один момент не становится собственником товара, и товар следует прямо от продавца к покупателю;
- комиссионер не несет перед комиссионером никакой ответственности за выполнение обязательств третьей стороной;
- расчет между комитентом и третьей стороной осуществляется напрямую.

Второй вид комиссионных операций может применяться в том случае, когда комитент поручает комиссионеру что-либо продать. В этом случае между ними заключается так называемый договор «делькредере», в котором комиссионер принимает на себя ответственность за платежеспособность покупателя и компенсирует комитенту все расходы, если покупатель окажется неплатежеспособным.

Агенты-консигнаторы. По договору консигнации, который является разновидностью договора комиссии, консигнант поставяет товары на склад агента-консигнатора для их последующей реализации на рынке консигнатора. Консигнант является собственником товара до момента его реализации. На условиях консигна

ции реализуются товары массового спроса, и консигнатор осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара.

Особенности договора консигнации:

- определяется сумма одновременно хранящихся на консигнационном складе и пополняющихся по мере реализации товаров;
- определяется срок консигнации, в течение которого этот объем должен быть реализован (например, товары на сумму 2 тысячи долларов за 1,5 года);
- на консигнатора возлагается обязательство застраховать товар, хранящийся на складе в пользу консигнанта, поскольку до реализации они являются его собственностью;
- платежи осуществляются по календарным периодам по открытому счету, при этом консигнатор представляет банковскую гарантию или акцепт тратт на сумму консигнации, так как, по сути, консигнант кредитует консигнатора на средний срок реализации товара

Договор консигнации дает возможность агенту-консигнатору активно влиять на уровень цен на рынке, повышая их в период повышения спроса и снижая в период плохой реализации. Вознаграждение консигнатора обычно составляет разница между ценами, установленными в договоре консигнации, и ценами реализации потребителю.

Торговые агенты (агенты-поверенные) по поручению продавца или покупателя осуществляют работу по поиску контрагентов на оговоренной территории и в оговоренные сроки. Отношения между агентом и принципалом регулируются договором поручения (агентским соглашением).

Особенности деятельности торгового агента:

- агент действует от имени поручителя и стороной договора в операции купли-продажи не является;
- агентское соглашение носит территориальный характер;
- торговый агент организует собственную сбытовую сеть, и нередко – систему предпродажного сервиса и послепродажного технического обслуживания;
- торговый агент может заключать агентские соглашения с несколькими поручителями, если они не являются конкурентами.

Вознаграждение торгового агента определяется в виде процента от суммы сделки. Иногда в контракте выделяется отдельным пунктом стоимость материальных затрат торгового агента (например, на рекламу, презентации и т. п.).

Дистрибьюторы занимаются продажей товаров от своего имени и за свой счет, сами несут все риски, связанные с порчей или утратой товара, неплатежеспособностью покупателя, изменениями в законодательстве и другими форс-мажорными обстоятельствами.

Дистрибьюторские соглашения выгодны продавцам товаров широкого потребления по следующим причинам:

- они дают возможность выхода на новые рынки;
- обеспечивают рекламу их товара на этих рынках на протяжении длительного времени;

- заключаются с фирмами, имеющими собственную сбытовую сеть или средства на ее создание;
- гарантируют получение платежа независимо от факта реализации товара на внешнем рынке;
- исключают для продавца риски утраты или повреждения товаров на территории чужой страны, так как, приобретая товар, дистрибьютор становится его собственником.

Дистрибьюторам такие контракты интересны тем, что, по сравнению с другими посредниками, дистрибьюторы имеют большую коммерческую независимость, они самостоятельно устанавливают цены. Зачастую дистрибьюторы приобретают монопольное право на продажу данного товара. Обычно, торговые фирмы стремятся стать дистрибьюторами компании с известным товарным знаком.

Агентское соглашение с дистрибьютором подписывается на длительный срок. Такие соглашения заключаются в основном на реализацию машинно-технических, сырьевых и потребительских товаров. Вознаграждение агента составляет разница между ценой покупки товара у иностранного продавца и ценой его перепродажи.

С формальной точки зрения дистрибьюторское соглашение представляет собой сделку купли-продажи, однако, длительный характер сотрудничества с известной торговой маркой, обязательства по рекламе, организации гарантийного обслуживания и другим подобным действиям сбытовая деятельность дистрибьютора на национальном рынке отождествляется с именем иностранного производителя данного товара.

7.3. Классификация посредников по месту на рынке

По месту на рынке посредники-агенты делятся на простых агентов, агентов с правом «первой руки» и монопольных агентов.

Простой агент может сбывать на оговоренной территории определенную номенклатуру товаров иностранного продавца и получать вознаграждение. При этом продавец может без ограничений выходить на тот же рынок с тем же товаром через других агентов, однако обязуется не предоставлять кому-либо из агентов более выгодных коммерческих условий по сравнению с другими агентами.

Простое агентское соглашение не гарантирует посреднику стабильного положения на рынке, а продавец не может рассчитывать на активную работу агента.

Простые агентские соглашения обычно заключаются на короткий срок (до одного года) при выходе экспортеров на новые рынки и часто одновременно с несколькими агентами для того, чтобы оценить их способности и выбрать наиболее перспективного партнера.

В соответствии с **агентским соглашением с правом «первой руки»** продавец обязан сначала предложить товар этому агенту, а в случае его отказа продавать товар на этом рынке через другие каналы. Поводом для отказа могут быть технические характеристики, сроки поставки, цены и другие условия, которые, по мнению агента, не будут способствовать реализации товара.

Обычно агенты с правом «первой руки» действуют на рынках слаборазвитых стран и представляют крупных иностранных оптовиков по широкой номенклатуре

товаров, они имеют несколько суб-агентов, знают местные торговые традиции и культурные особенности.

Соглашение о представлении агенту **монопольного права** означает, что только он может продавать товары принципала определенной номенклатуры на оговоренной территории в течение установленного времени и получать за это вознаграждение, а принципал лишается права и возможности выходить на этот рынок с товарами определенной номенклатуры самостоятельно или через других агентов. Если принципал нарушает монополию агента, он в любом случае обязан выплатить ему вознаграждение.

С одной стороны, такой тип соглашений выгоден обеим сторонам, так как агент, будучи уверен в своем эксклюзивном положении, станет прилагать большие усилия для активизации сбытовой деятельности.

С другой стороны, существуют определенные риски для принципала. Например, агент не заинтересован в сбыте товара в силу каких-либо причин, или вступил в сговор с конкурентами принципала, то для продавца этот рынок может оказаться закрытым на весь срок действия соглашения. Чтобы избежать подобной ситуации, принципал включает в контракт обязательства агента реализовать товаров на определенную сумму в течение определенного периода времени.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дайте определение торгово-посреднической операции.
2. Какие выгоды получают участники международного торгового процесса от привлечения посредников?
3. Приведите классификацию и охарактеризуйте посредников в зависимости от объема предоставляемых ему полномочий.
4. Приведите классификацию посредников в зависимости от места на рынке.

ГЛАВА 8. ОРГАНИЗАЦИЯ ОПЕРАЦИЙ СОСТЯЗАТЕЛЬНОГО ТИПА

8.1. Международные товарные биржи

Международные товарные биржи представляют собой особый вид постоянно действующих рынков, на которых при определенных условиях совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородные и взаимозаменяемые.

Черты биржевой торговли:

- *приуроченность к определенному месту и времени*: биржевая торговля проводится только в специально отведенном для этого процесса месте и только в установленные часы работы биржи;
- *подчиненность установленным правилам торговли*: каждая биржа вырабатывает свои правила торговли, неисполнение которых наказывается штрафами или исключением из членов биржи;

- *публичность*: биржевая торговля ведется в присутствии всех членов биржи или с их ведома;
- *гласность*: результаты биржевой торговли являются открытыми для широкой публики и доступны обществу через средства массовой информации;
- *регулируемость со стороны государства и общественности*;
- *концентрация спроса и предложения по товарам, реализуемым на бирже*, на этой основе складываются представительные биржевые (рыночные) цены на товары.

В функциях биржи отражается деятельность, присущая только ей самой и которой не занимаются другие организации торговли. Основными функциями биржи являются следующие:

1. Организация биржевых собраний для проведения гласных публичных торгов. Данная функция включает организацию биржевых торгов, разработку правил биржевой торговли, материально-техническое обеспечение торгов, обучение персонала биржи, разработку квалификационных требований для участников торгов.

2. Разработка биржевых контрактов. Данная функция биржи включает:

- стандартизацию требований к качественным характеристикам биржевых товаров;
- стандартизацию размеров партий актива, лежащего в основе контракта;
- выработку единых требований к расчетам по биржевым сделкам, включая условия и сроки поставки по контрактам, взаиморасчеты и расчеты с биржей.

3. Биржевой арбитраж, или разрешение споров, возникающих по заключенным биржевым сделкам в ходе биржевых торгов. Данная функция биржи имеет очень большое значение, с одной стороны, как мера выявления торговцев, которые пытаются действовать путем обмана, мошенничества и т.п. С другой стороны, как способ улаживания ошибок, возникающих в ходе торгов из-за неточности записей о сделках, сбоев в системе компьютерного обеспечения и других чисто человеческих или технических ошибок.

4. Ценностная функция биржи. Данная функция биржи имеет два аспекта. Первый - это то, что задачей биржи становится выявление «истинно» рыночных цен, но одновременно и их регулирование с целью недопущения незаконных манипуляций с ценами на бирже.

Второй аспект — это ценопрогнозирующая функция биржи:

а) *выявление и регулирование биржевых цен*. Биржа участвует в формировании и регулировании цен на все виды биржевых товаров. Концентрация спроса и предложения на бирже, заключение большого количества сделок исключают влияние нерыночных факторов на цену, делают ее максимально приближенной к реальному спросу и предложению. Биржевая цена устанавливается в процессе ее котировки, которая рассматривается как наиболее важная функция биржи. При этом под котировкой понимают фиксирование цен на бирже в течение каждого дня ее работы: регистрацию курса валюты или ценных бумаг, цены биржевых товаров;

б) *ценообразующая и ценопрогнозирующая функция*. Сосредоточение на бирже продавцов и покупателей товаров, массовый характер биржевых сделок и их огромные масштабы в силу того, что торговля ведется обычно крупными партиями товаров, превращает биржевые цены в представительные рыночные цены на биржевые товары, которые обычно лежат в основе образования цен на многие другие товары.

В результате биржевые цены выполняют функцию ценообразования, становятся его базисом наряду со ставками заработной платы, нормами амортизационных отчислений и т.п. На бирже торгуют товарами (контрактами) с поставкой через несколько месяцев после даты заключения сделки, тем самым происходит процесс ежедневного прогнозирования цен на будущие даты поставки товара, т.е. имеет место реальное ценопрогнозирование и не только цен на биржевые товары, но и на все те товары, которые являются производными от биржевых товаров.

5. Функция хеджирования, или биржевое страхование участником биржевой торговли от неблагоприятных для них колебаний цен. Для этого на бирже используются специальные виды сделок и механизмы их заключения. Выполняя задачу страхования участников биржевого торга, биржа не столько организует торговлю, сколько ее обслуживает. Биржа создает условия для того, чтобы покупатели и продавцы реального (наличного) товара по своему желанию могли бы одновременно принимать участие в соответствующих биржевых торгах в качестве клиентов или участников. Это повышает доверие к бирже, привлекает к ней рыночных спекулянтов, увеличивая число торгующих как непосредственно, так и через посредников.

Функция хеджирования основывается на использовании механизма биржевой торговли фьючерсными контрактами. Суть этой функции состоит в том, что торговец - хеджер (т.е. тот, кто страхуется) должен стать одновременно и продавцом товара, и его покупателем. В этом случае любое изменение цены его товара нейтрализуется, так как выигрыш продавца есть одновременно проигрыш покупателя и наоборот. Такая ситуация достигается тем, что хеджер, занимая, например, позицию покупателя на обычном рынке, должен занять противоположную позицию, в данном случае продавца, на рынке биржевых фьючерсных контрактов. Обычно производители товара хеджируются от снижения цен на их продукцию, а покупатели - от повышения цен на закупаемую продукцию,

6. Спекулятивная биржевая деятельность. Это форма коммерческой деятельности на бирже, имеющая целью получение прибыли от игры на разнице в ценах купли-продажи биржевых товаров. Спекулятивная функция биржи неразрывно связана с ее функцией хеджирования. Риск, от которого избавляется хеджер на бирже, принимает на себя спекулянт. Спекулянт - это не обязательно профессиональный биржевик, это любое лицо, компания, которые желают получить прибыль, действуя по принципу: «купить дешевле, продать дороже».

7. Функция гарантирования исполнения сделок. Достигается с помощью биржевых систем клиринга и расчетов. Для этого биржа использует систему безналичных расчетов, зачет взаимных требований и обязательств участников торгов, а также организует это исполнение.

8. Информационная функция биржи. Биржа предоставляет в средства массовой информации многочисленные данные о биржевых ценах, компаниях, торгующих на бирже, о рыночной конъюнктуре, прогнозах по различным рынкам и т.д. Информационная деятельность современной биржи настолько значительна, что до 30% своих доходов в развитых странах биржи получают от продажи биржевой информации.

Изучению особенностей работы бирж, их структуры, состава органов управления помогает их классификация – объединение их в определенные группы соответственно выбранному признаку классификации (таб. 10.1).

Таблица 10.1. Классификация бирж

№	Признак классификации	Виды бирж
1.	Вид биржевого товара	• фондовые, • товарные, • валютные
2.	Принцип организации	• публично-правовые, • частно-правовые, • смешанные
3.	Участники биржевых торгов	• закрытые, • открытые
4.	Круг товаров – объектов торгов	• универсальные, • специализированные
5.	Место и роль в международной торговле	• международные, • национальные, • центральные (столичные), • межрегиональные, • региональные (локальные)
6.	Преобладающий вид биржевых сделок	• биржи реального товара, • фьючерсные, • опционные, • смешанные

Биржевой товар – это товар, являющийся объектом биржевой торговли. Не каждый товар, обращающийся в международной торговле, может продаваться и покупаться на бирже, а лишь тот, который отвечает определенным требованиям.

Во-первых, биржевая торговля ведется в отсутствие товара. Следовательно, продаваемый и покупаемый на бирже товар должен быть **стандартным**, то есть отвечать установленным требованиям по качеству и иным параметрам, соответствующим действующему законодательству. Стандартизация биржевых товаров делает их **взаимозаменяемыми** в пределах определенных групп и видов товаров.

Во-вторых, на биржах торгуют крупными партиями товаров. Это означает, что биржевой товар характеризуется **массовостью**: выпускается в большом объеме большим числом производителей и предназначается для широкого круга потребителей.

В-третьих, биржевая торговля характеризуется свободным ценообразованием. Поэтому к биржевым товарам могут быть отнесены лишь те **товары, цены на которые свободно устанавливаются** в соответствии со спросом и предложением и имеющей место конкуренцией.

Характерными чертами вещественного биржевого товара являются:

- массовый характер производства и потребления;
- стандартизируемость;

- хорошая сохраняемость;
- транспортабельность;
- независимость качественных характеристик от конкретного потребителя;
- свободное формирование цен.

Товар продается и покупается без его предъявления и осмотра. Биржа несет ответственность перед клиентами не за информацию о товаре, а за сам товар, его количество и сроки поставки. Поэтому для снижения риска неисполнения биржевых операций производится экспертиза биржевого товара. Исполнителем экспертизы являются, как правило, союзы промышленников, торгово-промышленные палаты, собственные структуры бирж. Заказчиками экспертизы всегда выступают продавцы товара.

Объектами международной биржевой торговли выступают около 70 наименований товаров, на долю которых приходится 15-20 % международной торговли (табл. 10.2).

Таблица 10.2. Перечень биржевых товаров

Продовольственное сырье	Зерновые, масло, семена, живые животные и мясо, картофель.
Пищевкусовые товары	Сахар, кофе, какао-бобы, растительные масла, яйца, перец, арахис.
Текстильное сырье	Хлопок, джут, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть
Стройматериалы	Цемент, пиломатериалы и фанера.
Промышленное сырье	Натуральный каучук, сырая нефть, медь, олово, цинк, свинец, драгоценные металлы

Как правило, это товары, прошедшие лишь первичную обработку, то есть сырье и полуфабрикаты. На долю сельскохозяйственных и лесных товаров приходится 55 % объема международной биржевой торговли.

Организационная структура биржи включает в себя элементы, показанные на рисунке 10.1.

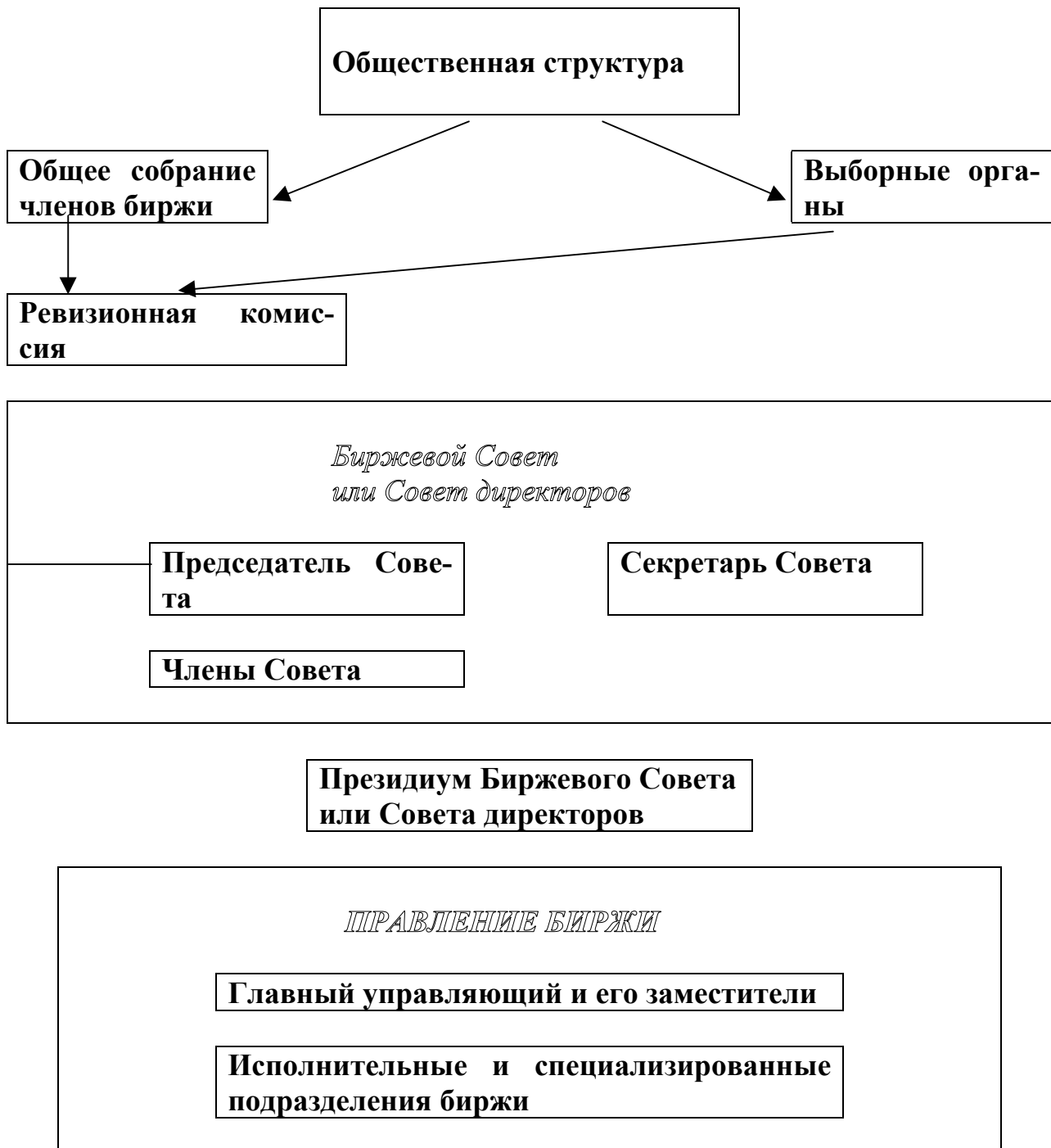


Рисунок 10.1. Организационная структура биржи.

Собрания членов биржи организуются не реже, чем один раз в год, иницируются биржевым комитетом, ревизионной комиссией или членами биржи, обладающими не менее установленного количества голосов (например, 10 % голосов).

К исключительной компетенции общего собрания относятся:

- осуществление общего руководства биржей и биржевой торговлей;
- определение целей и задач биржи, стратегии ее развития;
- утверждение и внесение изменений во внутрибиржевые нормативные документы;
- формирование выборных органов;

- рассмотрение и утверждение бюджета биржи, годового баланса, счетов прибылей и убытков, распределение прибыли;
- прием новых членов биржи;
- утверждение сметы расходов на содержание комитета и персонала биржи;
- принятие решения о прекращении деятельности биржи, назначении ликвидационной комиссии, утверждение ликвидационного баланса.

Для оперативного управления биржей выбирается **Биржевой Совет**. Он является контрольно-распорядительным органом текущего управления биржей и решает все вопросы ее деятельности, кроме тех, которые находятся в исключительной компетенции общего собрания. Как правило, на Биржевой Совет возлагаются следующие обязанности:

- заслушивание и оценка отчетов правления;
- внесение изменений в правила торговли на бирже;
- подготовка решений общего собрания членов биржи;
- установление размеров всех взносов, выплат, денежных и комиссионных сборов;
- подготовка решений о приеме или исключении членов биржи;
- руководство биржевыми торгами;
- распоряжение имуществом биржи;
- наем и увольнение персонала биржи.

Из состава Биржевого Совета формируется Правление, осуществляющее оперативное руководство биржей и представляющее ее интересы в организациях и учреждениях.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью осуществляет **ревизионная комиссия**, которая избирается собранием членов биржи одновременно с Биржевым Советом. Ревизионная комиссия вправе оценить правомочность решений, принимаемых органами управления биржи. К общему собранию членов биржи ревизионная комиссия проводит документальную проверку финансово-хозяйственной деятельности биржи (сплошную или выборочную), результатов торговых, расчетных, валютных и других операций.

Ревизионная комиссия проверяет:

- финансово-хозяйственную деятельность биржи, состояние ее отчетов и достоверность бухгалтерской документации;
- постановку и правильность оперативного, бухгалтерского и статистического учета и отчетности;
- выполнение установленных смет, нормативов и лимитов;
- состояние кассы и фондов биржи.

Ревизии проводятся не реже одного раза в год. Члены ревизионной комиссии вправе требовать от должностных лиц биржи представление всех необходимых документов и личных объяснений.

Подготовка и проведение биржевых торгов осуществляется исполнительными подразделениями биржи.

Исполнительные подразделения - это аппарат биржи, который готовит и проводит биржевой торг. Они весьма разнообразны и зависят от объема биржевых

сделок, количеств членов биржи и брокеров, которые работают на бирже. примерный состав исполнительных подразделений может быть следующим:

отдел регистрации обеспечивает регистрацию биржевых посредников, ведение учета реквизитов и кадрового состава биржевых посредников, осуществляет выдачу паролей биржевым посредникам, аккредитацию брокеров, выдачу биржевых пропусков и контроль за правильностью данной информации в биржевой базе данных. Отдел регистрации также в праве лишить нарушителя правил торговли аккредитации на бирже;

экономическая служба - расчетный центр, который проводит взаимные расчеты между биржевыми посредниками и биржей;

биржевой информационный канал круглосуточно принимает информацию от биржевых посредников и их клиентов, готовит ее к предстоящим торгам и круглосуточно отвечает на запросы брокеров по информации, выставленной на предстоящие торги;

информационно-вычислительный центр осуществляет техническое обслуживание компьютерной техники и акустической системы биржевого зала и программное обеспечение биржевой базы данных;

отдел биржевой информации занимается распространением биржевой информации, обеспечивает брокеров информацией по предстоящим торгам и по результатам прошедших торгов, информацией о товарных рынках и рыночной конъюнктуре. Биржа бесплатно или за соответствующую плату обеспечивает участников торгов информацией о биржевых товарах, выставленных на торги, информацией о сделках предшествующих торгов, о котировке биржевых цен, о товарных рынках и рыночной конъюнктуре биржевых товаров и другой имеющейся у нее информации;

маклерский отдел проводит торги, регистрирует сделки и оформляет результаты торгов. Биржевой маклер, ведущий торги, обязан оповещать участников торгов о начале и окончании торгов, о причине прерывания или задержки торгов;

фьючерсный отдел регистрирует биржевых посредников и брокеров, участвующих во фьючерсных торгах, подготавливает и оформляет результаты фьючерсных торгов;

аналитический отдел разрабатывает методы анализа биржевой деятельности, собирает и обрабатывает аналитическую биржевую информацию, занимается подготовкой аналитических материалов для средств массовой информации;

служба безопасности осуществляет соблюдение пропускного режима биржи, поддерживает порядок и помещения биржи и обеспечивает сохранность имущества в помещениях биржи. За распространение в биржевом зале ложных слухов, которые могли принести к изменению конъюнктуры или подрыву репутации брокеров и биржи. За публичное оскорбление служащих биржи или подрыв репутации биржи служба безопасности удаляет виновных из биржевого зала.

Специализированные органы – это комиссии биржи и ее коммерческие организации. Среди комиссий наиболее значительными являются котировальная и арбитражная,

Котировальная комиссия необходима для того, чтобы организовать учет различных видов цен (спроса и предложения, договорных, высших и низших, начальных и заключительных) при заключении биржевых сделок. На основе обобщения

таких цен определяются котировальные (справочные) цены, которые публикуются в биржевых бюллетенях и рассматриваются в качестве биржевого справочника.

Биржевой бюллетень является каталогом обработки многочисленных сведений не только по уже совершенным, т.е. заключенным, сделкам, но и по товарам, предлагавшимся к торгам, а также по заявкам о спросе, в том числе и при внебиржевых операциях. Обязанностью котировальной комиссии является наблюдение за своевременным предоставлением участниками торгового процесса достаточно полных и объективных сведений. Она также должна устанавливать базу биржевого бюллетеня, т.е. список котируемых товаров с указанием типичного объема товарной партии. Котировальная комиссия поставляет в информационно-справочный отдел биржи данные о ценах и тенденциях их движения так же, как и по тем товарам, которые не пошли в официально опубликованную котировку. Совместно с арбитражной комиссией она устанавливает пены при возникновении спорных вопросов.

В случае возникновения споров между покупателями, продавцами и брокерами в ходе заключения или исполнения биржевых сделок они могут обращаться в третейский суд – арбитражную комиссию биржи для разрешения этих споров. Она не наделена правом принимать решения, обязательные к исполнению сторонами конфликта. Это своего рода согласительная комиссия. При неудовлетворенности какой-либо из сторон итогами разбирательства арбитражной комиссии дело передается в судебные инстанции.

Среди других комиссий, которые создаются на бирже, также можно выделить комиссию по торговой этике, которая выполняет функцию жюри заседателей по внутренним дисциплинарным вопросам биржи, и комиссию по приему новых членов биржи, основными функциями которой являются рассмотрение заявлений о приеме новых членов биржи, анализ хозяйственного и финансового положения предприятий и организации, изъявивших желание вступить в члены биржи, оценка профессиональных и ледовых качеств полномочных представителей новых членов биржи, подготовка предложений и рекомендаций совету директоров о приеме новых членов биржи.

Среди *коммерческих организаций*, которые могут создаваться при непосредственном участии биржи, можно выделить Расчетную (Клиринговую) палату, биржевые склады, депозитарии и другие подразделения.

Функции Расчетной палаты заключаются в оперативном и точном проведении расчетов по биржевым сделкам, в регулировании и формализации процедуры платежей. На фьючерсных биржах Расчетная палата становится главным гарантом исполнения сделок, так как она осуществляет учет находящейся в залоге маржи и предоставляет кредит контрагентам сделки.

Складские помещения необходимы бирже для организации поставки товаров. Склад может принадлежать бирже или она заключает договор о хранении товаров на складе. Место поставки товаров является важным элементом унификации биржевых контрактов. Покупатели не станут заключать сделки на бирже, если не будут знать, где они смогут получить товар по контракту или если место поставки будет неприемлемо для них. Склады располагаются либо сравнительно недалеко от биржи (особенно при торговле реальным товаром), либо в других местах, находящихся даже в других странах, обеспечивающих потребности и отвечающих требованиям мировой торговли (например, на лондонских биржах разрешена поставка товара не только в

Англии, но и в североморских портах других государств). Для того чтобы склад мог приобрести статус утвержденного склада биржи, необходимо заявление руководству биржи, в котором указывается местонахождение и его мощности, ссылка на документ, уполномочивающий склад заниматься складским бизнесом, продолжительность действия договора, заключенного с биржей.

Участниками биржевых торгов являются члены биржи и лица, имеющие в соответствии с законом и правилами биржевой торговли право участвовать в биржевых торгах. Присутствующих на биржевых торгах можно разделить на группы:

- лица, заключающие сделки;
- лица, организующие заключение биржевых сделок;
- лица, контролирующие ход ведения биржевых торгов;
- лица, наблюдающие за ведением торга.

Технический прогресс, развитие биржевого дела не изменили основу организации биржевой торговли. К ней относится строгое требование к тому, чтобы сделки совершались только в определенном месте – биржевом зале. Большое значение придается правильному расположению и техническому оснащению биржи. Считается, что это в значительной степени определяет объем провидимых операций купли-продажи, величину накладных расходов и в конечном итоге конкурентоспособность биржи как формы торговли.

Особые требования предъявляются к *биржевому операционному залу*, в котором проводятся биржевые торги. Наиболее важными можно считать следующие:

1. Биржевой зал должен быть достаточно вместим. На зарубежных биржах операционный зал рассчитан на 2-3 тыс. человек, причем каждому участнику биржевого торга создаются все необходимые условия для осуществления купли-продажи.

2. На большинстве бирж мира торговля ведется сразу несколькими видами товаров. Для заключения сделок по каждому из них отводится отдельный зал или участок в большом зале, пол которого ниже, чем пол зала. Поэтому место, где заключаются сделки, называется биржевой ямой, полом или биржевым кольцом.

Биржевое кольцо должно быть устроено таким образом, чтобы создать равные возможности для всех участников торга. Вот почему на зарубежных биржах оно представляет собой не полностью замкнутую круговую арену с возвышающимся амфитеатром несколькими рядами. Такой принцип построения биржевого кольца дает возможность хорошо видеть участников торга ведущему, своевременно улавливать их реакцию при объявлении товара, выставляемого для продажи, и его цены.

3. В центре или у края кольца или ямы имеется возвышение, на котором находятся служащие биржи, ведущие биржевой торг и регистрирующие сделки и цены.

4. Следующее требование к биржевому залу заключается в том, что в зале должны быть специально оборудованные места для тех, кто получили право торговать на бирже. Они, как правило, называются местами или кабинами брокеров и располагаются по периметру зала. Таких кабин может насчитываться до 400-500.

5. Для доведения необходимой информации до брокеров в операционном зале оборудовано специальное информационное табло. На зарубежных биржах на таком табло дается информация не только о сделках и ценах, зарегистрированных в дан

ном кольце, но и аналогичная информация по остальным товарам этой биржи и по другим товарным, фондовым и валютным биржам, а также сведения, которые могут повлиять на движение цен (о погоде, забастовках, отгрузках товаров, политических событиях и т.д.).

6. Биржевой зал и каждое биржевое место оборудованы техническими средствами (телефонной, телефаксной связью), а также компьютером с выходом на электронное табло биржи для оперативной связи брокеров с клиентами и персоналом биржи.

7. Рядом с биржевым залом размещаются отделы работников стационарного аппарата биржи и хранилища информации о торгах.

8. В биржевом зале предусматриваются рабочие места для представителей информационных агентств, передающих оперативные биржевые новости.

В биржевом кольце (яме) торговля ведется в строго определенное время, которое называют биржевой сессией. Опыт работы зарубежных бирж показывает, что это время не может быть установлено произвольно, оно должно учитывать наличие бирж соответствующего товара в других странах или временных поясах. Так, время проведения сделок с нефтью и дизельным топливом на биржах США и Англии установлено таким образом, чтобы окончание торговли в Лондоне совпало с ее началом в Нью-Йорке. Это продлевает время заключения сделок, что способствует росту биржевых операций. Для этого биржи часто заключают специальные соглашения.

Торговлю в биржевом кольце (яме) ведут брокеры или члены биржи, физически там присутствующие. За рубежом для работы в кольце допускаются только те брокеры, которые выдержали соответствующие квалификационные испытания.

Зарубежная практика показывает, что брокеры, присутствующие в биржевом зале, заключают сделки либо за свой счет (в США их называют «местными», а в Англии - дилерами), либо для клиентов (в США - «брокерами на полу», а в Англии - брокерами).

Основная часть сделок заключается брокерами, которые работают в интересах клиентов - не членов биржи. При этом существенным моментом является передача заказов клиентов брокерам, присутствующим в кольце. Клиент может передавать их по телефону или заранее перед началом торга. Самым важным в заказе клиента является цена. Мировая практика выработала два метода ведения биржевого торга: *публичная торговля* (сделки заключаются путем выкриков, дублируемых сигналами, которые подаются рукой и пальцами) и *торговля шепотом*. Следует подчеркнуть, что торговля шепотом имеет довольно ограниченное распространение, преимущественно в странах Юго-Восточной Азии и Японии.

Публичная биржевая торговля за рубежом основана на принципе двойного аукциона, для которого необходимо, чтобы покупатели повышали цену спроса, а продавцы понижали цену предложения. Совпадение предложений продавца и покупателя является основанием для заключения сделки. Особенностью современной биржевой торговли за рубежом при большом числе продавцов и покупателей является небольшая разница между ценами предложения и спроса (0,1% уровня цены). Это облегчает заключение сделок, способствует росту объема оборота биржи, снижает накладные расходы на ведение торговых операций.

Основанием для заключения сделки является устное согласие брокера. Зарубежная практика показывает, что после высказанного устного согласия каждый бро

кер тут же фиксирует покупку или продажу, число контрактов, цену, время совершения сделки и фамилию брокера-контрагента в своем блокноте. По правилам биржевой торговли после окончания торгов в строго установленное время (например, не позднее утра следующего дня) брокеры обмениваются письменными контрактами для того, чтобы сделка приобрела юридическую силу. В обязанности работников биржи и специальных биржевых комитетов входит контроль за правильностью заключения сделок.

На зарубежных биржах используются специальные компьютерные системы для регистрации сделок и их фиксации в информационных банках данных вне биржи.

Процедура биржевого торга, сложившаяся на товарных биржах имеет следующий вид

Маклер зачитывает наименование биржевого товара и его цену при поступлении заявок. Брокер проявляет интерес к товару, объявленному маклером путем возгласа или поднятия руки. Брокер, выставивший товар на продажу и брокер, проявивший к нему интерес, оговаривают между собой дополнительные условия сделки. При достижении согласия брокеры (брокер-продавец и брокер-покупатель) подписывают заявку, в которой заявлен товар, являющийся объектом сделки. С этого момента сделка считается заключенной. Подписанная двумя сторонами заявка передается маклеру, который регистрирует ее совершение своей подписью на заявке и проставляет и дату регистрации. После этого оператор на кругу вводит информацию о зарегистрированной сделке в банк данных.

В настоящее время автоматизированы следующие функции:

- сбор и регистрация заявок, поступающих на торги;
- контроль за правильностью оформления заявок на соответствие правилам биржи;
- сбор и регистрация клиентских заявок;
- организация связи брокера с клиентами (продажа клиентских заявок);
- подбор списка заявок, удовлетворяющих данному спросу и предложению;
- обеспечение возможности проведения торгов брокерами между сессиями (электронные торги);
- информационное обеспечение брокерских фирм и служб биржи (о наличии, характеристиках, условиях поставки, оплате и цене товаров; о предстоящих торгах, ходе торгов и прохождении брокерских заявок; о документах, принятых биржевым советом; о решениях руководства биржи; о заявках и торгах на других биржах);
- информационное обеспечение торгов: создание списка товаров, выставляемых на торги; отображение информации на табло (о ценах, котировках, других условиях, влияющих на цены, о решениях руководства биржи); рекламные объявления о биржевой деятельности по разным периодам и товарам; оперативное внесение изменений в заявки; прием срочных заявок; снятие заявок отсутствующих брокеров; выставление заявок на другие биржи; фиксирование факта сделки и времени ее заключения; оформление заключенных сделок (регистрация сделки); контроль заключенных сделок на соответствие правилам, биржи; передача результатов торгов в другие подразделения биржи; прием срочных заявок от брокеров и включение их в текущие торги; формирование архива сделок, а также заявок, не нашедших спроса

(предложения); выдача архивных материалов; организация сделки по заявкам, поступившим с других бирж.

Отличительная особенность биржевой торговли от других видов состязательной торговли состоит в том, что в отношении купли-продажи одновременно вступают несколько продавцов и несколько покупателей.

10.2. Международные товарные аукционы

На аукционах продаются реальные товары со строго индивидуальными свойствами. Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки. На них путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров. Последние переходят в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену. Аукционные товары до продажи на аукционе должны быть осмотрены или продегустированы покупателем. Ни устроители аукциона, ни продавцы после продажи с аукциона не принимают никаких претензий в отношении качества товара (кроме скрытых дефектов).

Основными предметами торга на международных аукционах являются пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), щетина, невытая шерсть, чай, табак, овощи, фрукты, цветы, рыба, тропические породы леса, пряности, лошади, племенные животные, пробка.

Аукционы – это коммерческие организации, располагающие соответствующими помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом. Наиболее распространены аукционы, организованные в форме акционерных обществ. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Крупные аукционы имеют собственное производство по доработке сырьевых товаров, например, по выделке сырых шкурок, скупаемых у заготовителей.

Для каждого аукционного товара сложились свои центры аукционной торговли. Так, по пушнине и меховому сырью во всем мире проводится более 150 международных аукционов. Главными центрами аукционной торговли норкой являются Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Санкт-Петербург, Копенгаген, Осло, Стокгольм. Основными центрами по продаже каракуля являются Лондон и Санкт-Петербург, других видов пушнины – Санкт-Петербург и Лейпциг. На Санкт-Петербургских аукционах реализуются в значительных количествах шкурки лисицы, соболя, белки, ондатры, сурка, горноста, норки и др. Аукционы по продаже шкурок голубого песца проводятся в Копенгагене, Осло и Лондоне, по продаже кролика – в Лондоне.

Пушные аукционы, хотя их роль в пушной торговле незначительна, организуются также в Германии, Италии, Франции, Гонконге, Южной Корее, КНР, Японии.

Важнейшими центрами аукционной торговли невытой шерстью являются Лондон, Ливерпуль, Кейптаун, Мельбурн, Веллингтон. Через аукционы в перечисленных центрах реализуется 75 - 80% продаж невытой шерсти на мировом рынке.

Центром по продаже ковровой шерсти является Ливерпуль, где продается также козья шерсть.

Для аукционной торговли чаем характерно ее перемещение в места производства этого товара (Индию, Шри-Ланка, Найроби). Мировую известность приобрел

чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из США, Японии, Австралии, КНР.

Важнейшими центрами аукционной торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия), Лимба (Малави), цветами - Амстердам, овощами и фруктами - Антверпен и Амстердам; рыбой - США и порты западноевропейских стран (кроме Исландии и Норвегии), лошадьми - Довиль (Франция), Лондон, Москва, Пятигорск, Ростов-на-Дону.

Техника проведения аукционов по различным товарам имеет свои специфические особенности, определяемые в первую очередь характером товара. В проведении аукциона различают четыре стадии; подготовка аукциона, осмотр товаров, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки.

Аукционы заблаговременно оповещают поставщиков о сроках проведения торга. Принятые от поставщиков товары сортируются в зависимости от качества по партиям (лотам), и от каждой партии отбирается образец. Количество товара в лотах зависит от вида товара и является традиционным. Например, лот белки состоит из 3 тыс. шкурок, норки - 150 - 350 шкурок, соболя - 5-10 шкурок. Каждому лоту присваивается номер, в порядке которого он будет продаваться на аукционе. Лоты со сходным качеством товара объединяются в стринги, из которых тоже отбираются представительные образцы,

По завершении сортировки аукцион выпускает каталог с указанием номеров лотов и рассылает его возможным покупателям с приложением правил аукционного торга. Заинтересованные покупатели прибывают заблаговременно, чтобы тщательно осмотреть выставленные товары, пометить в своих экземплярах каталогов интересующие их номера лотов и проставить ожидаемые цены. Если продаются пищевкусовые товары, то проводятся дегустации. В условиях проведения торгов указан порядок осмотра товара, порядок продажи и фиксации цен, порядок заключения контрактов, право продажи товаров третьим лицам, порядок снятия товаров с торгов, порядок оплаты аукционных товаров с указанием банков, через которые должно производиться открытие аккредитивов и оплата. В условиях указывается, какой процент взимается со стоимости купленных товаров в пользу администрации аукциона и устанавливается порядок времени разрешения споров между сторонами,

Третьей стадией аукциона является торг, который ведет аукционист с ассистентами. Существует несколько способов ведения торга. Торг с повышением цен может вестись гласным и негласным способами.

При гласном способе аукционист объявляет номер очередного лота (одновременно он высвечивается на табло), называет начальную цену и спрашивает: «Кто больше?». Покупатели повышают цену каждый раз на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торга. Такая надбавка составляет 0,01 - 0,025% первоначальной цены. Если очередного повышения цены не предлагается, аукционист после троекратного вопроса «Кто больше?» ударяет молотком, подтверждая, что данный лот продан последнему, назвавшему наивысшую цену.

Если не выказано интереса к данному лоту и не удастся достичь намеченного уровня продажной цены, аукционист имеет право без объявлений снять лот с торга и выставить его позже.

При негласном (немом) торге покупатели подают аукционисту заранее условленные знаки о согласии поднять цену на установленную величину надбавки. Аук

ционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Такой способ торгов позволяет сохранить в тайне имя покупателя.

Некоторые аукционы ведутся с постоянным понижением первоначально названной цены самим аукционистом на заранее установленные скидки. Лот приобретает тот покупатель, кто первый скажет «да». Ряд таких аукционов автоматизированы.

Заключительная стадия аукциона состоит в оформлении аукционной сделки и сдаче товара покупателю. Во время аукциона или на следующий день администрация аукциона вручает покупателю контракты на купленный товар. Эти контракты подписываются покупателем и являются для него обязательными. В контракте покупатель указывает, на чье имя необходимо выписать счет, куда и каким видом транспорта отправить товар. Покупатель подписывает контракт и возвращает его в контору аукциона, оставив себе копию. На основании контракта выписывается счет, который оплачивается покупателем. Немедленно после подписания контракта покупатель выписывает письменное поручение об отправке товара. В нем указывается, как следует замаркировать товар, точный адрес, по которому необходимо отправить товар, порядок страхования товара. Платеж за проданный на аукционе товар обычно осуществляется частями: 30 - 35% вносится при подписании контракта, а остальная сумма - при получении товара или после его отгрузки, но не позднее установленного срока.

Сроки вывоза товара с аукционного склада зависят от вида товара. Так, цветы, овощи, рыба и другие скоропортящиеся товары вывозятся немедленно после оформления контракта, некоторые - через 2-3 недели в зависимости от условий аукционной торговли. Аукционы как коммерческие организации могут финансировать и продавцов и покупателей, предоставляя им денежные и товарные кредиты.

Аукционная торговля создает значительные удобства для поставщиков и покупателей, сокращая издержки обращения и обеспечивая продажу по ценам, близким к мировым, за счет сосредоточения больших масс товаров и привлечения многих конкурирующих покупателей.

10.3. Международные торги

Международные торги - это способ закупки товаров, размещение заказов и выдача подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов (по ценам и другим коммерческим и техническим условиям).

Такой способ торговли получил в современных условиях довольно широкое распространение. Торги играют важную роль в поиске и отборе контрагентов для заключения сделок на поставку машин и оборудования, строительство объектов «под ключ».

Наиболее часто торги применяются развивающимися странами. На их долю приходится до 80% общего числа проводимых в капиталистических странах торгов

на машины и оборудование, что связано с усилением там государственного вмешательства как в сферу производства, так и в сферу внешней торговли. В большинстве развивающихся стран действует законодательство, которое результатам конкурсного отбора на oferenta возлагается обязанность выполнения всех условий поставки в сроки и за цену, указанную в его предложении. Он должен быть готов принять на себя все возможные риски и обязательства.

Второй, не менее важный и ответственный этап проведения торгов - представление предложений участниками торгов. Такие предложения, поступающие на торги, называются «тендер» или «бид». В международной практике используются различные способы представления предложений для участия в торгах. По одному из них oferent заполняет и подписывает все страницы проформы тендера, при этом указывает в ней свою цену (цифрами и прописью) и другие конкурсные условия. По-другому предполагается представление oferентам составленного им самим и полностью соответствующего тендерным условиям тендера. В нем указывается название фирмы, ее адрес и адрес представителя фирмы в стране, проводящей торги, если такой есть. Организаторы торгов могут обязать oferenta предоставить ряд дополнительных сведений, Предложения (заполненная форма тендера с подписью и печатью oferenta) представляются в закрытых, запечатанных конвертах (иностранцы - заказным письмом). Очень важно представить документацию в установленный срок, при его пропуске - участие в торгах исключается,

Третий этап проведения торгов состоит в выборе поставщика. Делается это следующим образом в назначенный день и час организация, объявившая торг, вскрывает конверты с поступившими предложениями. Процедура конкурсного отбора может быть гласной и закрытой (зависит от вида объявленных торгов). Прежде всего, выявляется их соответствие тендерным условиям. Выбор поставщика и присуждение заказа возможно непосредственно после вскрытия и оглашения в тех случаях, когда речь идет о выборе предложения с самыми низкими ценами при аналогичных других условиях конкурентных предложений. Но чаще всего это происходит через определенный период времени (при поставках оборудования) и производит! это вышестоящая организация.

В конкурсном отборе решающую роль могут играть не только цена и другие коммерческие условия, но и высокое качество производимых oferентами изделий, наиболее приемлемые для заказчика сроки исполнения контракта, порядок выполнения работ, возможности привлечения субпоставщиков или субподрядчиков. Для многих развивающихся стран решающим условием является размер, длительность и сроки погашения, стоимость кредитов, предлагаемых участниками торгов. Иногда выбор поставщика определяется не коммерческими, а политическими соображениями. Решение о выборе поставщика должно последовать до срока, установленного условиями торгов. Срок действительности тендеров обычно указан: он составляет от одного до трех - четырех месяцев, считая с даты рассмотрения предложений.

Oferent, предложение которого принято, получает об этом соответствующее извещение. Во всех странах есть условие, что выигравший торги oferent обязан внести гарантийный залог в качестве гарантии выполнения заказа и всех условий поставки. Его величина обычно составляет от 5 до 10% стоимости заказа. После выполнения заказа гарантийный залог возвращается поставщику либо целиком, либо частями по мере выполнения заказа.

Завершающий четвертый этап проведения торгов - подписание контракта с фирмой, выигравшей торги. Условия этих контрактов практически мало или совсем не отличаются от условий обычных контрактов купли-продажи.

Заключение сделки по результатам торгов может производиться также путем принятия (акцепта) предложения оферента без последующего подписания контракта обеими сторонами. Залогом успешного участия в торгах является точное соблюдение условий торгов, представление тендеров в сроки, указанные в условиях торгов, хорошие знания требований рынка, то есть требований, предъявляемых организаторами торга к товарам и подрядным работам, высокое качество товаров, а при поставках машин и оборудования — также и хорошее техническое обслуживание после продажи, конкурентные цены, сроки поставки товаров, сроки выполнения подрядных работ.

Организаторами торгов выступают преимущественно государственные организации и учреждения (министерства и их управления, закупочные организации), а также муниципалитеты и, в исключительных случаях, крупные частные фирмы.

Особенность тендеров – в том, что несколько продавцов ведут борьбу за заказ одного покупателя.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите сходства и отличия состязательных операций.
2. Какие группы товаров относятся к биржевым?
3. Какое значение имеет биржевая информация для организации и проведения биржевых торгов?
4. Опишите организационную структуру биржи.
5. Охарактеризуйте назначение исполнительных и специализированных подразделений и коммерческих организаций товарной биржи.
6. Перечислите основные группы участников торгов и дайте им характеристику.
7. Какие требования предъявляются к биржевому залу?
8. Опишите процедуру биржевого торга.
9. Назовите отличительные черты международного товарного аукциона.
10. Перечислите виды товаров, которые продаются с аукционов и соответствующие этим товарам центры международной торговли.
11. Назовите виды аукционов.
12. Опишите процедуру ведения аукционного торга.
13. Что такое международные торги?
14. Перечислите и охарактеризуйте этапы международного торга.
15. Кто традиционно выступает организаторами международных торгов?

Список рекомендуемой литературы

1. Генри Джордж. Покровительство отечественной промышленности или свобода торговли. – М.: «Издание «Посредника» для интеллигентных читателей», 1903. – 448 с.
2. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 501 с.
3. Дернберг Р. Л. Международное налогообложение: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
4. Иголкин А. А., Мотылев В. В. Международное разделение труда: модели, тенденции, прогнозы. – М.: Междунар. отношения, 1988.
5. Козырин А. Н., Шепенко Р. А. Конкуренция на международных рынках и антидемпинговое регулирование. – М.: Спарк, 1999. – 208 с.
6. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей. – М. Прогресс, 1992.
7. Мировая экономика: Краткий курс лекций / В. П. Воронин, Г. В. Кандакова, И. М.
8. Подмолодина; Под ред. В. П. Воронина. – М.: Юрайт-М, 2001. – 186 с.
9. Мировая экономика: тенденции 90-х годов. – М.: Наука, 1999. – 304 с.
10. Погорелецкий А. Л. Экономика зарубежных стран: Учебник. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 492 с.
11. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993.
12. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: Гл. 7-я «О внешней торговле» / Собр. соч. Т. 1. – М.: Госполитиздат, 1955.
13. Розенберг Дж. М. Международная торговля. Терминологический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 368 с.
14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Книга 4-я «О системах политической экономии». – М.: Соцэкгиз, 1935.
15. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001. – 446 с.