Лекция 1. Современное состояние мирового хозяйства, становление и тенденции его развития

План:

1) Понятие мирового хозяйства

2) Этапы развития мирового хозяйства

3) Важнейшие формы и направления международных экономических отношений

4) Основные подсистемы всемирного хозяйства

1) Понятие мирового хозяйства

Мировое хозяйство- это совокупность национальных хозяйств, находящихся в динамичном взаимозависимом развитии и образующих мировую экономическую систему.

Главные элементы системы мировой экономики – это национальные хозяйства, транснациональные корпорации, интеграционные объединения, международные экономические организации.

Интегрирующую, объединяющую роль в системе мировой экономики играют внешнеэкономические связи государства. В ее основе – международное и национальное производство материальных и духовных благ, их распределение, обмен и потребление.

Основная цель функционирования мировой экономики – удовлетворение человеческих потребностей.

Определяющие факторы развития современной мировой экономики:

1. Научно-технический прогресс – непрерывный процесс открытия и применения новых знаний в хозяйственной деятельности, позволяющий при наименьших затратах соединить имеющиеся ресурсы для выпуска высококачественных конечных продуктов;
2. Интернационализация хозяйственной жизни – процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами и выход воспроизводства за национальные границы;
3. Транснационализация – процесс расширения и укрепления деятельности ТНК, которые национальны по формированию капитала и интернациональны по его функционированию и контролю;
4. Глобализация мировой экономики – процесс усиления взаимозависимости субъектов хозяйствования (субъектов мировой экономики) до такой степени, когда действия одного из них затрагивают интересы всех (многих) других (принимают глобальный характер);
5. Экономическая интеграция – комплекс форм сотрудничества стран в различных сферах деятельности, которое характеризуется глубоким проникновением экономики одной страны в экономику страны- партнера и приводит к долгосрочной технической, технологической и экономической взаимозависимости стран;
6. Глобальные проблемы человечества – это проблемы, касающиеся всех стран мира и требующие своего разрешения, что возможно только в результате совместных усилий мирового сообщества (войны, экология, обеспеченность продовольствием, освоение космоса и Мирового океана, здравоохранение, демография и др.).

Формы интернационализации производства:

1. Интеграционная – объединение сначала рынка, а в последствии и производств двух или нескольких стран в зоны свободной торговли и предпринимательства (территории, где действуют льготные системы налогообложения, инвестирования, ценообразования)

2. Транснациональная – процесс взаимопереплетений экономик разных стран.

3. Важнейшей формой и одновременно новым этапом интернационализации хозяйственной жизни становится глобализация.

2) Этапы развития мирового хозяйства

1. Времена географических открытий 15 - 16 вв. привели к формированию мировой колониальной системы как одного из условий, содействующих экономическому объединению стран и быстрому развитию торговли между государствами. Произошла "революция цен", и началось первоначальное накопление капитала.

2. 17 – первая половина 19 в. Становление мирового капиталистического рынка, зарождение и развитие международного разделения труда. Материальной базой для развития МРТ послужили промышленный переворот, буржуазные революции и переход к фабричной системе производства. Сформировался рынок как форма проявления МЭ.

3. Современный- середина 19 - 20в. Характеризовался многочисленными и чрезвычайно важными процессами, протекавшими в системе М, и МЭО. Начало этому периоду положили промышленная революция и становление массового производства. В связи с этим произошло усиление взаимозависимости экономик всех стран на основе МРТ и дальнейшее развитие мировой торговли. Появились и стали развиваться такие формы МЭО, как международная миграция факторов производства, мировая валютно-финансовая система. Вместе с тем этот этап в развитии МЭ характеризовался усилением конкурентности и противоречивости МЭ и МЭО, в связи с чем в современном развитии мировой экономики выделяется несколько периодов:

1. С конца 19 в. До Первой мировой войны – активное развитие мировой торговли и усиление взаимозависимости стран мира.

2. 1910-1930 –е гг. – Первая мировая война, разрушение производственных и уничтожение людских ресурсов; социалистическая революция; мировой экономический кризис ("Великая депрессия").

3. Вторая половина 1930 – 1940-х гг. – Вторая мировая война, экономическое разграбление государств и физическое уничтожение людских ресурсов; появление государственного регулирования экономики.

4. Послевоенная реорганизация МЭО и появление международных организаций, в том числе ООН, МВФ.

5. 1950 -1960-е гг. – распад мировой колониальной системы. Появление большой группы развивающихся стран и становление новых отношений между ними и странами "первого" и "второго" мира. Появление и развитие международной экономической интеграции, ЕЭС.

6. 1970 – 1980-е гг – резкое падение темпов экономического роста мировой экономики вследствие "нефтяных шоков" и топливно-энергетических кризисов. Усиление значимости НТР.

7. 1990-е гг. – распад мировой социалистической системы и СССР. Усиление экономического взаимодействия и взаимозависимости стран мира. Этот этап связан с глобализацией мировой экономики и переходом ключевых позиций в ее развитии к ТНК. Глобализация рынков.

Социально-экономическая структура МХ включает:

- развитые страны рыночной экономики;

- развивающиеся страны;

- страны с переходной экономикой.

Основа дифференциации:

- уровень экономического развития; социальная структура экономики;

- тип экономического роста; характер внешнеэкономических связей;

- величина экономического потенциала.

3) Важнейшие формы и направления международных экономических отношений

Международные экономические отношения - это система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, их региональными объединениями , а так же отдельными предприятиями ( ТНК , МНК ) в системе мирового хозяйства.

Основные формы международных экономических отношений.

1. Международная торговля товарами и услугами - форма отношений посредством экспорта и импорта товаров и услуг, базирующихся на международном разделение труда.

2. Международное движение капитала - движение капитала между странами, приносящими их собственникам доход.

3. Миграция рабочей силы - перемещение трудоспособного населения за пределы национальных границ по экономическим и неэкономическим причинам.

4. Валютно-кредитные отношения. Представляют совокупность экономических отношений, связанных с функционированием мировых денег.

5. Научно- технический обмен.

6. Деятельность международных экономических организаций в решение глобальных проблем.

4) Основные подсистемы всемирного хозяйства

Наиболее крупными подсистемами являются три группы национальных экономик :

1. Промышленно развитые страны

В эту группу входят государства с наивысшим материальным уровнем жизни, хотя в их составе могут присутствовать значительные районы, характеризующиеся крайней нищетой. В сфере производства этой группы стран значительную долю занимает сфера услуг наукоемкого или сложного характера. Они являются центрами научных исследований и не прибегают к иностранной финансовой помощи, имеют высокий уровень производительности труда. Внутри группы выделяют крупнейшие промышленно развитые страны, которые имеют наибольший объем ВВП в мире (Германия, Италия, Канада, Великобритания, США, Франция, Япония)

2.Страны переходного периода

Это государства, экономика которых находится на стадии перехода от командно-административной системы к рыночной. По уровню развития национального хозяйства и его структуре может быть выделено несколько групп:

- страны Центральной и Восточной Европы- Болгария, Венгрия, Албания, Польша, Румыния, Чехия, Словакия, Словения и государства бывшей Югославии;

- бывшие республики, входящие в СССР и образовавшие Содружество независимых государств (СНГ) – 12 государств;

- прибалтийские страны (Латвия, Литва, Эстония).

Остальные страны мира отнесены к группе развивающихся стран по нескольким классификационным признакам:

- по географическому положению различают страны Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна, Азии и Тихого океана (Западная Азия, Китай, Восточная и Южная Азия, включая тихоокеанские острова);

- по уровню экономического развития выделяют:

- страны- экспортеры топлива (Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Кувейт)

- страны – импортеры топлива- развивающиеся страны не вошедшие в группы стран – экспортеров топлива и наименее развитых стран;

- страны – экспортеры промышленных товаров (Гонконг, Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Тайланд, Индия, Аргентина, Чили, Мексика, Бразилия) Эту группу стран обычно называют новыми индустриальными странами.

3. Развивающиеся страны

ЭКОСОС (Экономический и Социальный Совет ООН) классифицирует развивающиеся страны по уровню финансовой стабильности, выделяя:

- страны чистые дебиторы (страны Африки к югу от Сахары);

- страны чистые кредиторы (Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Сингапур)

Лекция 2 Сущность мировой экономики как системы

План:

1) Международное разделение труда

2) Международное движение капитала, рабочей силы и услуг

3) Международный рынок технологий

4) Место и роль России в мировой экономике

1) Международное разделение труда

Международное разделение труда (МРТ) — высшая ступень развития общественного территориального разделения труда между странами, предусматривающая устойчивую концентрацию производства определенной продукции в отдельных странах.

По мере развития производства потребности производственного и личного назначения возрастают (закон возвышающихся потребностей). При выборе путей удовлетворения возрастающих потребностей общества учитывается то, что строительство новых предприятий требует материально-финансовых затрат. Серийное же производство продуктов всегда сопровождается повышением производительности труда, экономией ресурсов, углублением специализации самих работников, ростом их квалификации.

Различают два вида международного разделения труда: специализацию и кооперирование.

Международная специализация — это концентрация производства однородной продукции в одной или нескольких странах для удовлетворения своих потребностей и потребностей заинтересованных стран.

Международное кооперирование — это объединение производств двух и более стран в интересах выполнения единой производственной программы или технического совершенствования продукции.

Факторы, оказывающие влияние на развитие международного разделения труда:

1. Природно-географические отличия между странами.

2. НТР ведет к тому, что интернационализация производства сопровождается интернационализацией исследований и разработок.

3. Уровень социально - экономические особенности развития национального хозяйства (этнические, политические, нравственно-правовые).

2) Международное движение капитала, рабочей силы и услуг

Международная миграция капитала – перемещение за национальную границу относительно избыточных в данный момент средств в товарно-метериальной или денежной форме.

Цель – извлечение предпринимательской прибыли или получение процентов на вложенный капитал.

Капитал вывозится за границу как в предпринимательской, так и в ссудной формах. Вывоз предпринимательского капитала может осуществляться в форме прямых и портфельных инвестиций. К формам ссудного капитала относятся займы, кредиты, вложения средств в иностранные банки. В зависимости от длительности срока вложений ссудного капитала различают кратко- , средне- и долгосрочные вложения.

Кроме "законных" существуют и другие причины и формы вывоза капитала, связанные с понятием "утечка" или "бегство" капитала. Это нелегальные или полулегальные каналы и формы ухода капиталов из страны.

Государство вмешивается в процесс международного движения капитала, при этом реализуя следующие основные функции:

1. регулирующие;
2. контролирующие;
3. стимулирующие.

Международная миграция рабочей силы как процесс представляет собой единство эмиграции, иммиграции и реэмиграции.

Эмиграция – выезд из страны на постоянное или временное, но продолжительное проживание в другой стране.

Иммиграция – въезд в страну на постоянное или временное, как правило, долговременное проживание из другой страны.

Реэмиграция – возвращение на родину к постоянному месту жительства

Межстрановая миграция населения и трудовых ресурсов возникает при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу. Географическими центрами иммиграции являются наиболее развитые страны, а также страны с высокими доходами от продажи нефти и бурным экономическим ростом

Трудовая миграция обеспечивает преимущества как принимающим рабочую силу странам, так и поставляющим ее. Процессы трудовой миграции способствуют смягчению условий безработицы, появлению для страны – экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также приобретению ими знаний и опыта.

К отрицательным последствиям трудовой миграции следует отнести:

1. тенденции роста потребления заработанных за границей средств, желание скрыть получаемые доходы,

2. "утечку умов", иногда и понижение квалификации работающих мигрантов.

3. вследствие роста предложения на рынке труда усиливается тенденция к снижению цены рабочей силы, в том числе ин национальной;

4. экономический ущерб от потери части трудовых ресурсов в наиболее трудоспособном возрасте приводит к старению возрастной структуры населения.

Классификация форм международной трудовой миграции

1. Добровольная миграция, которая включает: перемещение на краткосрочную и долгосрочную занятость, перемещение на основе родственных отношений.
2. Вынужденная миграция, которая включает: беженцев, экологических мигрантов, рассматривающих отъезд как возможность уйти от безработицы и бедности по месту постоянного проживания.

По времени:

* Безвозвратная
* Временная
* Сезонная
* Маятниковая

По степени законности:

* Легальная
* Нелегальная

Страна – импортер рабочей силы в большей степени отвечает за прибытие и использование мигрантов.

Страна- экспортер регулирует отток и защиту интересов мигрантов за рубежом.

Интенсивность международной миграции рабочей силы зависит от ряда факторов:

* Глобальный характер мирового экономического развития и растущая взаимозависимость страны.
* НТП, развитие которого сопровождается структурной перестройкой экономики, появлением новых профессий, изменением спроса на уже имеющиеся.
* Развитие ТНК, которые либо осуществляют движение рабочей силы к капиталу, либо перемещают свой капитал в трудоизбыточные регионы мира.
* Процессы экономической интеграции в мировой экономике, стимулирующие международную миграцию рабочей силы между объединяющимися странами.

Условия формирования мирового рынка услуг и его структура

Понятие "услуга" включает в себя комплекс многообразных видов экономической деятельности человека. К числу услуг можно отнести все, что не связано с добычей полезных ископаемых, промышленным и сельскохозяйственным производством.

Мировой рынок услуг является неотъемлемой частью международных экономических отношений наряду с мировыми рынками товаров, капитала и рабочей силы. Формы реализации услуг на рынке достаточно многообразны: от классических лицензионных соглашений и продажи машин и оборудования, произведенных по новой технологии, до заключения компенсационных сделок.

Появлению и развитию рынка услуг предшествовало развитие мирового рынка товаров. Увеличение объемов внешней торговли сопровождается продажей товаров с предоставлением определенных услуг, таких, как транспортировка, фрахт, страхование, банковские и финансовые услуги. В последствии эти услуги стали обособляться, и затем сформировался самостоятельный рынок – рынок услуг, расширяющийся за счет вовлечения в него все новых услуг, таких как туризм, образование, медицина. В современных условиях с развитием научно-технической революции все большее значение приобретают консалтинговые, инженерно-строительные услуги, ноу-хау.

Основными причинами роста международных услуг являются:

- развитие научно-технического прогресса, внедрение новых технологий, высвобождающих рабочую силу;

- долговременный экономический подъем, приведший к росту доходов населения не могло не вызвать дополнительной потребности в ряде услуг, например в области туризма;

- трансформация национальных хозяйств в так называемые "экономики услуг". Развитие промышленности, как известно, приводит, во-первых, к высвобождению рабочей силы, которая поглощается сферой услуг и соответственно расширяется, во-вторых, к необходимости "производственных" услуг, дающих возможности продавать товары совместно с услугами;

- переквалификация рабочих мест с целью увеличения числа занятых в сфере услуг. За последние десять лет средние темпы роста занятых в сфере услуг составляют 5,7%.

- развитие производительных сил за счет специализации и кооперации производства продукции, сокращающее малоэффективных производств.

Международные услуги могут быть факторные (disembodied) - это услуги, связанные с пересечением границы, а также классические услуги по предоставлению капитала, в сфере туризма, образования, медицины, и не факторные (splintered, sepаrated), для которых характерно пространственное разделение производителя и потребителя (фильмы, патенты, издательская деятельность).

По формам реализации услуги могут быть подразделены на четыре основные группы в зависимости от нахождения производителя и потребителя в момент ее потребления:

1. Услуги, предлагаемые на территории их потребления. Примером такого "перемещения" является миграция рабочей силы, капитала - сеть ресторанов "Макдональдс", банковские и страховые услуги, которые связаны с открытием дочерних отделений, филиалов за рубежом и обслуживанием клиентов на их территории.

2. Услуги, потребляемые за рубежом, что связано с перемещением потребителя услуги. Примером может выступать туризм, когда туристы выезжают за рубеж для отдыха, развлечений, деловых встреч и т.д.; обслуживание судов, самолетов, которое происходит в иностранных портах и аэропортах; медицинское обслуживание - проведение курса лечения, операций в зарубежных клиниках, больницах; образование - учеба в зарубежных университетах, колледжах.

3. Услуги, предлагаемые на территории ее потребления и за рубежом. Например, чтение лекций профессорами университетов, гастроли театров, артистов.

4. Услуги, не перемещаемые из страны в страну. В такую группу входят услуги транспортных фирм, предоставляющих свой транспорт для перевозки грузов за границу, подготовка проектно-сметной документации, которая затем может быть передана по каналам связи.

В целом же к международным услугам можно отнести: транспортные, услуги связи, туризма, консалтинговые, инжиниринговые, инженерно-строительные, информационные, юридические, страховые, посреднические, финансовые, образования, медицинские и т.д.

Услуги имеют ряд особенностей:

- во-первых, не обладают овеществленной формой, хотя ряд услуг приобретает ее в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различной документации;

- во-вторых, услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению, в связи с этим требуется присутствие за рубежом непосредственных производительней услуг и иностранных потребителей в стране их производства;

- в-третьих, не все виды услуг пригодны для широкого вовлечения в международный оборот, например, коммунальные услуги;

- в-четвертых, сфера услуг, как правило, в большей степени защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства.

3) Международный рынок технологий

Международный рынок технологий - это обмен технологиями, научно-техническими знаниями между покупателями и продавцами. Международный технологический обмен рассматривается с двух сторон. В широком смысле слова он означает распространение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, в узком - передачу научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Рынок технологий по формам и способам реализации услуг неоднороден. К нему можно отнести рынок лицензий и патентов, консалтинга, инжиниринговых услуг, информационный.

4) Место и роль России в мировой экономике

Последние годы были отмечены продвижением России по пути интеграции в международное экономическое сообщество.

Возросло значение внешнеэкономических связей в хозяйственном развитии страны.

Интеграция России в мировое хозяйство происходит в неблагоприятный для нее внутренне экономической обстановке.

Для преодоления России разрыва от мировых лидеров необходимо:

1.установление стабильного политического режима.

2.развитие и совершенствование рыночного механизма

3.привлечение иностранных инвестиций

4. стимулирование экономического развития по пути НТП.

Россия обладает рядом специфических черт, позволяющих интегрироваться в мировое хозяйство и занять должное место в системе международных экономических отношений.

Рекомендуемая литература

1. Воронин. Мировое хозяйство и экономика стран мира, 2008.

1. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник / Прокушев Е.Ф. 2008г.

Лекция 3 Интеграционные процессы в мировом хозяйстве

План:

1) Направление развития экономических интеграционных процессов

2) Развитие интеграционного процесса в странах Западной Европы, Северной Америки, Азии

3) Участие России в АТЭС

4) Интеграционные процессы в странах СНГ

1) Направление развития экономических интеграционных процессов

Международная экономическая интеграция – это объективно обусловленный, но регулируемый и направляемый процесс сближения, взаимной адаптации, переплетения и "срастания" национальных экономических систем отдельных интегрирующихся стран в единое экономическое целое.

Цель создания – уменьшение или полное устранение барьеров, преграждающих свободное движение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы.

Центральной проблемой международной экономической интеграции становится создание единого экономического пространства, в рамках которого будет обеспечена свобода движения товаров, услуг, факторов производства – рабочей силы и капитала.

В результате между странами складываются устойчивые, регулярные и углубляющиеся структурные связи. Страны переходят от преимущественно торгово– экономических связей к формам совместного международного производства и тесному финансово – инвестиционному взаимодействию.

В современной теории и практике международной экономической интеграции различают пять ступеней или последовательных этапов развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый или общий рынок; экономический и валютный союз.

1.Зона свободной торговли

Первой логической и хронологической ступенью является зона свободной торговли. Это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений.

2.Таможенный союз

Следующей ступенью международной экономической интеграции является таможенный союз (ТС). Его определяют как соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними. ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа. Основное различие ЗСТ и ТС состоит в том, что в ЗСТ предусматривается постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров, ЗСТ призвана обеспечить беспошлинную торговлю между странами – членами. В ТС существует беспошлинная торговля между странами – членами и общий таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в Союз.

3. Общий рынок

Качественно более высокой ступенью интеграции является единый рынок (ЕР). К настоящему времени этот этап интеграционного развития реализован в Европейском Союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Не исключено, что в перспективе, по мере развития других подобных интеграционных структур, появятся новые моменты, присущие этим группировкам, которые будут иметь определенные отличия от практики ЕС.

Кроме тарифных препятствий обмену, которые в ТС в определенной мере исчезают, существуют и нетарифные: различия в технических нормах, законодательная защита национальных марок товаров и т. д.

Создание ЕР предусматривает на сегодня реализацию шести-семи обязательных крупных задач, что невозможно осуществить в рамках ТС.

4.Экономический и валютный союз

Ко всем отмеченным ранее критериям предыдущих этапов международной экономической интеграции здесь добавляются:

* 1. взаимная адаптация экономических систем интегрирующих государств;
	2. взаимное сближение национальных экономик;
	3. проведение странами единой экономической политики;
	4. создание общей системы регулирования не только экономических, но и политический процессов;
	5. переход к единой валюте.

5. Полная экономическая интеграция

На практике пройти четыре первых этапа процесса международной экономической интеграции и перейти к решению задач завершающего этапа удалось лишь Европейскому экономическому сообществу.

На стадии таможенного союза таможенные органы и службы, действующие на "внутренних" границах - участниц такого союза, упраздняются и их функции передаются таможенным службам на внешних границах союза.

2) Развитие интеграционного процесса в странах Западной Европы, Северной Америки, Азии

После Второй мировой войны в июне 1947 года Соединенные Штаты Америки выдвинули так называемый план Маршалла и доктрину Трумэна, которые проложили путь к созданию первых экономических и политических объединений в западноевропейских государствах.

Итак, в 1952 году был подписан договор о создании первого объединения - Европейского объединения угля и стали (ЕОУС). В 1958 году были подписаны договоры о создании Европейского экономического сообщества и Европейского объединения по атомной энергии.

Европейские сообщества (ЕС), или так называемый "Общий рынок", являются объединением государств, которые стремятся к политическому и экономическому единству при частичном отказе от своих национальных суверенитетов. В "Общий рынок" входят названные выше объединения.

Договоры об их создании были дополнены и расширены так называемыми Едиными европейскими актами, вступившими в силу в1978 году.

Вначале членами объединения были шесть европейских государств:

Бельгия, ФРГ, Франция, Италия, Люксембург, Голландия. Позже вошли Дания, Греция, Великобритания, Ирландия, Португалия, Испания.

При создании Европейских сообществ было выражено желание прийти к единой валюте и валютной политике. Первым шагом на пути создания Европейской валютной системы было введение в 1971 году европейской валютной единицы - ЭКЮ. С того времени ЭКЮ используется как расчетная единица для определения бюджета "Общего рынка" и курсов национальных валют, а также для осуществления всех расчетов и переводов между ведомствами ЕС.

Она котируется на европейских биржах. Следует отметить, что введение новой денежной единицы не без основания рассматривается как попытка установить некий противовес американскому доллару.

Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА)

Одним из наиболее заметных развивающихся интеграционных процессов стал процесс организации и функционирования североамериканской зоны свободной торговли — НАФТА (США и Канада).

Существующая экономическая интеграция США с Канадой и их сотрудничество с западноевропейскими партнерами перестала удовлетворять США. В результате интеграционные процессы в Северной Америке вышли за пределы двух государств. Был заключен договор о североамериканской зоне свободной торговли, вступившей в силу 1 января 1994 года, по которому НАФТА, кроме США и Канады, включила Мексику.

Основные положения соглашения включают:

— отмену таможенных пошлин на товары, которыми торгуют между собой США, Канада, Мексика;

— защиту североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, пытающихся избежать американских пошлин путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику;

— снятие запрета на капиталовложения и конкуренцию американских и канадских компаний в банковском и страховом деле в Мексике;

— создание трехсторонних групп для решения проблем, связанных с охраной окружающей среды.

Наибольшую выгоду от заключенного соглашения должны получить потребители торгового блока, поскольку в результате усиления конкуренции и снижения тарифов снизятся цены на широкий круг товаров. В выгодном положении должны оказаться и американские промышленники, поскольку возрастет приток дешевой рабочей силы, гарантированный рост доходов ожидается в таких секторах Американской экономики, как производство электроники, компьютерного обеспечения, стройматериалов, автозапчастей и др.

Что касается Мексики, то она с помощью НАФТА планирует ускорить темпы своего экономического развития, примерно 1,6-2,6% годового прироста ВВП. В итоге Мексика сможет сократить период реформирования своей экономики и приобщения к клубу промышленно развитых стран с полувека до 10-15 лет.

Для Канады подписание соглашения НАФТА было связано с созданием условий для свободного доступа своих товаров, услуг и инвестиций на рынок Мексики, затем - на развивающиеся рынки стран Латинской Америки

Первые два года функционирования НАФТА не оправдали надежд в отношении создания дополнительных рабочих мест за счет увеличения объемов экспорта. Кроме того, положительное торговое сальдо в торговле США с Мексикой исчезло, уступив место дефициту в 1995 г. В конечном счете, по планам создателей НАФТА, полноценный североамериканский общий рынок может быть создан к 2010 году. Уже сейчас американские экономисты моделируют создание самодостаточного панамериканского торгового блока протяженностью от Аляски до Огненной Земли.

В настоящее время в Азиатско – Тихоокеанском регионе действует группировка – Ассоциация стран Юго – Восточной Азии ( АСЕАН)

АСЕАН объединяет такие страны, как Сингапур, Малайзия, Тайланд, Индонезия, Филиппины (с 1967г.), Бруней (с1984г.), Вьетнам (с 1995г.), Лаос и Союз Мьянма (с 1997г.), Камбоджа (с 1998г.). Начав с формирования зоны преференциальной торговли и сотрудничества в строительстве ряда совместных производственных объектов, страны АСЕАН с 1992 г. приступили к созданию зоны свободной торговли, а с 1998 г. – к формированию Свободной инвестиционной зоны. Успехи, достигнутые в решении проблем, позволили этим странам принять стратегический план действий "АСЕАН: взгляд в 2020г.", в котором были определены стратегические долгосрочные цели организации по формированию общего рынка и введению общерегиональной валюты.

3) Участие России в АТЭС

В 1989г. была создана первая межправительственная экономическая организация Форум Азиатско – Тихоокеанского экономического сотрудничества – АТЭС.

Она объединяет такие страны, как США, Канада, Япония, Австралия, Новая Зеландия, Республика Корея, Сингапур, Тайланд, Малайзия, Филиппины, Индонезия, Бруней, КНР, Мексика, Папуа – Новая Гвинея, Чили, Вьетнам, Перу, Россия.

Вступив в 1998 г. в форум "Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество" (АТЭС), Россия получила возможность укрепить свою роль в этом регионе, значительно расширить внешнеэкономические связи с экономиками этой организации, более активно подключиться к глобальным экономическим процессам. АТЭС – единственное интеграционное объединение дальнего зарубежья с участием развитых экономик, членом которого является Россия. Признавая авторитет АТЭС среди региональных организаций, Россия строит экономическую политику в АТР через механизмы форума.

Разрабатывая стратегию РФ в отношении экономик АТЭС, необходимо учитывать, что Россия – это евразийское государство, расположенное между ЕС и странами Азии. Для определения места России в азиатском направлении следует учитывать два уровня российской экономики, что позволит верным образом оценить значение России в АТЭС в двух измерениях: как глобальной экономики и как экономики региональной. Это делает актуальной задачу концептуального осмысления и углубленного исследования экономических процессов, происходящих в рамках форума.

На встрече глав экономик форума в Сиднее (2007 г.) было принято решение провести во Владивостоке очередной саммит АТЭС 2012 г. Одной из задач России становится использование возможностей АТЭС для эффективного встраивания экономики в механизмы азиатско-тихоокеанской интеграции. Это дополняет внутрироссийские планы социально-экономического развития Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года, т.е. регионов, непосредственно входящих в АТЭС.

4) Интеграционные процессы в странах СНГ

СНГ возникло в результате распада СССР на постсоюзном экономическом пространстве. Соглашение об образовании СНГ было подписано руководителями Белоруссии, РСФСР и Украины в декабре 1991 г., затем к нему присоединились другие республики бывшего СССР, за исключением Латвии, Литвы и Эстонии. К началу 2004 г. в состав СНГ входили 12 стран: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан и Украина.

Для нашей страны деятельность СНГ имеет приоритетное значение, поскольку речь идет о сотрудничестве с соседними государствами, составлявшими ранее единое союзное государство. Основными целями России при сотрудничестве в рамках СНГ являются:

* сохранение и укрепление геополитических позиций России в современном мире;
* обеспечение доступа к сырьевым ресурсам других стран СНГ;
* сохранение своих позиций на рынках готовой продукции стран СНГ, так как если эти рынки будут потеряны, то вернуться на них в дальнейшем будет крайне сложно;
* СНГ - "поле" деятельности российского капитала и его возможность в перспективе (деятельность российских транснациональных финансово-промышленных групп, банков, предприятий с участием российского капитала);
* гуманитарные цели – сохранение традиционной свободы передвижения граждан в рамках СНГ; сохранение и укрепление общего культурного, образовательного, информационного пространства; поддержка русскоязычного населения за рубежом; обеспечение недискриминации, предотвращение массовой миграции населения в Россию из других стран СНГ.

Другие страны СНГ также заинтересованы в эффективном экономическом и научно-техническом сотрудничестве с Россией. У них сохраняется производственно-технологическое единство с промышленным комплексом России, они теснейшим образом связаны с топливно-энергетическим комплексом нашей страны, высока зависимость этих государств от транзита через территорию РФ, многие заинтересованы в экспорте своей продукции в Россию.

Эта взаимная заинтересованность нашла свое отражение в целом ряде соглашений, которые были подписаны странами- членами СНГ:

* сентябрь 1993 г. – Договор о создании Экономического союза, в состав которого вошли все страны СНГ за исключением Украины;
* апрель 1994 г. – Соглашение о создании зоны свободной торговли (подписано всеми 12 странами - членами СНГ);
* январь 1995 г. – Соглашение о создании Таможенного союза;
* апрель 1997 г. – Договор о Союзе Белоруссии и России;
* декабрь 1999 г. – Договор о создании Союзного государства России и Белоруссии;
* октябрь 2000 г. – Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества;
* сентябрь 2003 г. – Соглашение о формировании единого экономического пространства с участием Белоруссии, Казахстана, России и Украины.

В хронологии принятия указанных документов видна определенная противоречивость и непоследовательность с точки зрения логики осуществления интеграционного процесса.

К началу XXI в. в результате непоследовательности действий и сохраняющихся существенных различий в интересах стран – членов СНГ переживал сложные времена. Задачу – создание эффективно действующего экономического Содружества и реальное осуществление в его рамках процесса международной экономической интеграции – решить в полной мере на удалось.

Результатом этого явилось резкое сокращение взаимных экономических связей стран – членов СНГ.

Страны СНГ до сих пор не пришли к устраивающей их всех модели экономического взаимодействия, которая была бы эффективна в условиях мировой экономики ХХI в. Не разработаны правовые и организационные аспекты сотрудничества. Отсутствует единая внешняя политика стран СНГ по отношению к третьим странам и их группировкам. Конкурируя друг с другом на рынках стран, не входящих в СНГ, они лишаются значительных прибылей.

Лекция 4 Внешнеэкономическая деятельность в системе мирового хозяйства

План:

1) Основные формы ВЭС

2) Динамика развития внешнеторговой деятельности

3) Развитие международного туризма

4) Лизинговые операции

1) Основные формы ВЭС

Внешнеэкономические связи – это международные, хозяйственные, торговые, политические, информационные отношения, обеспечивающие обмен товарами, различные формы экономического и научно – технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, совместное предпринимательство, оказание услуг, проведение валютных и финансово-кредитных операций.

Создание в России рыночной экономики предполагает ее открытость и интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия, фирмы, кооперативы и их союзы, независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удается обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы.

На основе внешнеэкономических связей осуществляется международное разделение труда, позволяющее добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Выгодным с экономической точки зрения считается международный обмен товарами только в том случае, если благодаря ввозу товаров удается экономить на их производстве и получать прибыль.

В случае правильного формирования структуры экспорта и импорта международный обмен товарами может быть выгоден многим странам. Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, так как покупку товаров по импорту можно осуществлять либо при наличии иностранной валюты, либо конкурентоспособного товара.

К основным формам внешнеэкономических связей относятся:

1. Торговые отношения. С помощью этой формы осуществляется купля-продажа товаров широкого потребления: одежды, обуви, парфюмерии, продовольственных товаров. Торговый обмен продукцией промышленного потребления: детали, запчасти, прокат, агрегаты и т.д. Покупка товаров общественного потребления: городской транспорт, оборудование для больниц, санаториев, курортов, устройства для охраны окружающей среды.

2. Совместное предпринимательство. Данная форма внешнеэкономических связей может быть реализована в промышленной сфере на заводах, фабриках, предприятиях; в сельском хозяйстве, науке, образовании, медицине, транспорте, культуре, кредитно-финансовой сфере.

3. Оказание услуг. Большое распространение в международном бизнесе принадлежит посредническим, банковским, биржевым услугам, страхованию, туризму, международным перевозкам грузов.

4.Сотрудничество, содействие. Большое распространение во внешнеэкономических связях получают научное, техническое, экономическое сотрудничество.

5. Валютно – финансовые, кредитные отношения. Важная роль принадлежит кредитам, предоставляемым зарубежным партнерам через мировой рынок ссудных капиталов.

Под внешнеэкономической деятельностью государства следует понимать целенаправленную и комплексную программу действий законодательной и исполнительной властей по развитию и повышению эффективности всей совокупности внешнеэкономических связей как важного средства укрепления национальной экономической безопасности государства. Формирование ВЭД должно осуществляться на основе глубокого анализа и максимально полного учёта целого ряда важнейших факторов: блока внутренних социальных, экономических и правовых факторов, а также блока внешних факторов.

К группе общих факторов развития внешнеэкономической деятельности следует отнести следующие:

* Неравномерность экономического развития различных стран мира. Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике.
* Состояние природных ресурсов и климатические условия.
* Различный уровень научно – технического развития. Формированию внешнеэкономической деятельности способствует обмен между странами студентами, стажерами, научными сотрудниками, преподавателями; проведение совместных исследований, экспериментов и т.д.
* Различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах. Ежегодно в мире в поисках работы перемещается 25 млн человек. Имеются страны с избыточными трудовыми ресурсами: Индия, Китай, Пакистан и др. А есть регионы, которые нуждаются в притоке рабочих рук: Западная Европа, США, Южная Америка.

Установлению внешнеэкономических связей между государствами способствует возможность некоторых стран мира – Японии, Сингапура, Гонконга и др. – выделять средства для кредитования фирм, предприятий, банков, расположенных в различных странах.

* Характер политических отношений. Укреплению внешнеэкономической деятельности способствует наличие дружественных политических отношений между странами.

2) Динамика развития внешнеторговой деятельности

Одним из важнейших направлений регионально-странового уровня ВЭД РФ следует считать поиск оптимальных форм сотрудничества с лидерами мирового научно-технического прогресса, представленных, прежде всего, "большой семеркой". Подписание в 1994 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве с ЕС в определенной степени стабилизировало ВЭС России с этой группой стран. Укрепление ВЭС с ЕС имеет, главным образом, экономическое обоснование: географическая близость европейского рынка, наличие разветвлённой внешнеторговой инфраструктуры (нефте- и газопроводы и др.), высокий научно-технический уровень европейского оборудования и т.д.

Основными направлениями совершенствования ВЭД применительно к современной социально-экономической ситуации в стране должны быть следующие:

* реализация программы льготного финансирования производств, ориентированных на пополнение экспортных ресурсов (льготные условия кредитования, предоставление целевых кредитов и ссуд и пр.);
* льготная налоговая политика, направленная на поощрение экспортоориентированных производств (особенно в наукоемких отраслях), но реальная и адекватная текущей экономической ситуации в стране;
* реализация валютно-курсовой политики, способствующей развитию национального экспорта и гарантирующей возврат валютных поступлений;
* льготное кредитование импорта современных технологий и оборудования, предназначенных для технического перевооружения российских производственных мощностей, особенно – в экспортоориентированных отраслях;
* развитие импортозамещающих производств в машиностроении, производстве ТНП, в переработке сельхозпродукции и др. отраслях для пополнения внутренних товарных ресурсов;

3) Развитие международного туризма

Международный туризм – это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода туристских услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Туристские услуги в международном товарообороте выступают как "невидимый" товар.

На рост туризма оказывают воздействие следующие основные факторы: рост личных доходов граждан, достаточных для удовлетворения необходимых потребностей, техническое совершенствование средств транспорта и связи, вовлечение в туризм новых слоев общества. Туризм классифицируется: по следующим направлениям:

- по целям

- по степени мобильности

- по форме участия

- по возрасту

- по продолжительности

- по использованию транспортных средств

- по сезонности

- по географии

Как и другие отрасли экономики, международный туризм является объектом как международного, так и национального регулирования. Ведущей межправительственной организацией, отвечающей за развитие туризма, Генеральная Ассамблея ООН признала Всемирную туристскую организацию, которая действует с 1975г.

Туризм определяется как активный отдых, влияющий на укрепление здоровья и связанный с передвижением за пределы постоянного места жительства. В международном туризме выделяются понятия "турист" и "экскурсант". Международный турист – это лицо, которое остается на территории другого государства не менее 24 часов, но не более одного года в оздоровительных, познавательных, профессионально – деловых, спортивных, религиозных и иных целях, без занятия в стране временного проживания оплачиваемой деятельностью.

Путешественник, который провел за границей менее 24 часов, считается экскурсантом.

Туризм в РФ регулируется Федеральным законом от 24 ноября 1996г. "Об основах туристической деятельности" и рядом других нормативных документов по вопросам лицензирования туристической деятельности и сертификации туристических услуг. Закон определяет принципы государственной политики, направленной на установление правовых основ единого туристического рынка в России, и порядок рационального использования туристических ресурсов, т.е. природных, исторических, социально – культурных и иных объектов, которые способны удовлетворять духовные потребности туристов и содействовать восстановлению и развитию их физических сил.

4) Лизинговые операции

В современных условиях хозяйствования усиление факторов неопределенности в развитии экономики способствует повышению интереса к различным видам предпринимательства, в том числе и к инвестиционной деятельности.

Большинство экономически развитых стран, стремясь выйти из экономического кризиса, активизировали инвестиционную деятельность и решение проблем резкого повышения конкурентоспособности продукции. В связи с этим, использование разнообразных форм экономических отношений, в частности лизинга, представляющего собой форму временного пользования и владения имуществом, приобретает все большую актуальность для создания условий по привлечению капитала в жизненно важные отрасли экономики, рациональному использованию финансовых, материальных и трудовых ресурсов, обеспечению поддержки малого предпринимательства.

Лизинг способствует эффективному взаимодействию предпринимательских структур и финансовых институтов, росту инновационной активности, что, в свою очередь, положительно влияет на ускорение использования результатов фундаментальных и прикладных научных исследований, созданию условий для выпуска высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции, увеличение объемов товаров и услуг, ориентированных на экспорт.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем (ФЗ "О лизинге").

Договор лизинга - договор, в соответствии с которым арендодатель (далее – лизингодатель) обязуется приобрести в собственность указанное арендатором (далее – лизингополучатель) имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Договором лизинга может быть предусмотрено, что выбор продавца и приобретаемого имущества осуществляется лизингодателем.

Лизинговая деятельность – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в лизинг.

Предмет лизинга – любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество, которое может использоваться для предпринимательской деятельности.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Предмет лизинга, переданный во временное владение и пользование лизингополучателю, является собственностью лизингодателя.

Основными формами лизинга являются внутренний лизинг и международный. При осуществлении внутреннего лизинга лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами РФ. При осуществлении международного лизинга стороны являются нерезидентами РФ.

Лизинг различают оперативный и финансовый.

Оперативный лизинг подразумевает передачу в пользование имущества многоразового использования на срок по времени короче его экономического срока службы. Он характеризуется небольшой продолжительностью контракта (до 3 - 5 лет) и неполной амортизацией оборудования за время аренды. После истечения срока оборудование может стать объектом нового лизингового контракта или возвращается арендодателю. Обычно в оперативный лизинг сдается строительная техника (краны, экскаваторы и т. д.), транспорт, ЭВМ и т. д.

Финансовый лизинг характеризуется длительным сроком контракта (от 5 до 10 лет) и амортизацией всей или большей части стоимости оборудования. Фактически финансовый лизинг представляет собой форму долгосрочного кредитования покупки. По истечении срока действия финансового лизингового контракта арендатор может вернуть объект аренды, продлить соглашение или заключить новое, а также купить объект лизинга по остаточной стоимости (обычно она носит чисто символический характер).

По методу финансирования различается срочный лизинг, при котором осуществляется одноразовая аренда, и возобновляемый (револьверный), при котором договор лизинга продолжается по истечении первого срока контракта.

На практике применяются и другие виды лизинга.

Возвратный лизинг (lease-back). Заключается в продаже промышленным предприятием части его собственного имущества лизинговой компании с одновременным подписанием договора об его аренде. В такой операции только два участника: арендатор имущества (бывший владелец) и лизинговая компания (новый владелец). Такая сделка дает возможность предприятию получить денежные средства за счет продажи средств производства, не прекращая их эксплуатацию, и использовать их для новых капитальных вложений.

Разновидностью лизинга стали сделки "дабл дин", применяемые в международной сфере. Их смысл заключается в комбинации налоговых выгод в двух и более странах. Например, в начале 80-х годов приобретение ряда самолетов было кредитовано через "дабл дин" между США и Великобританией.

Выгоды от налоговых льгот в Великобритании больше, если арендодатель имеет право собственности, а в США - если арендодатель имеет только право владения. Лизинговая компания в Великобритании покупает самолет, отдает его в аренду американской лизинговой компании, а та, в свою очередь - местным авиакомпаниям. Такого рода сделки могут осуществляться между Францией и ФРГ, Францией и США, Японией и США и т. д.

Рекомендуемая литература

1. Внешнеэкономическая деятельность / Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелов, С.В. Карпова- М.: Издательский центр "Академия", 2007.

2. Воронин. Мировое хозяйство и экономика стран мира, 2008.

Лекция 5 Организация внешнеторговых операций

План:

1) Классификация внешнеторговых операций

2) Выбор партнеров на мировом рынке

## 3) Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами

## 4) Основные условия заключения внешнеторговых контрактов

5) Законодательная база ВЭД

## 1) Классификация внешнеторговых операций

Внешнеторговые операции классифицируются:

1. По направлениям торговли:

1) основные операции представляют собой договорные операции по купле-продаже товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти операции зафиксированы во внешнеторговых договорах;

2) вспомогательные операции обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные (транзитные, бондовые, погрузочно-разгрузочные, агентирование).

2. По предмету сделки:

товары и продукция;

сырье;

результаты интеллектуальной деятельности, работы и услуги.

3. По степени самостоятельности:

прямые обменные (купля-продажа);

посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские).

В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основную до 10 и более вспомогательных операций.

Расчеты между контрагентами внешнеторговых сделок обычно производятся как собственными, так и заемными денежными средствами. С целью сокращения валютных затрат на импорт крупных партий оборудования предприятиями в международной практике широко применяются компенсационные сделки, по условиям которых кредиты, предоставляемые крупными иностранными фирмами, погашаются поставками продукции. Возможно также и частичное денежное погашение.

На сокращение валютных затрат большое внимание оказывают бартерные (товарообменные) сделки, при которых один товар обменивается на другой без непосредственного участия денег как средства платежа в количественных пропорциях, определяющихся условиями мирового рынка.

Проникновение товаров на рынки других стран возможно как с территории своей страны, так и путем организации производства товаров за рубежом с использованием различных форм международной кооперации, участия на долевой основе в капитале иностранных фирм, а также посредством создания за рубежом собственных предприятий.

Экспортно-импортные операции обычно осуществляются в комплексе мероприятий, обеспечивающих транспортировку, экспедирование, хранение, подработку и переработку товаров, их страхование, платежи и другое. При своем движении из страны в страну товары могут неоднократно менять владельца, пока не дойдут до конечного потребителя.

Необходимость сокращения издержек на перечисленные операции способствовало выделению этих функций в самостоятельные виды предпринимательской деятельности, которыми занимается специализированные категории посреднических организаций (различные внешнеэкономические ассоциации, торговые дома, Торгово-промышленная палата и другие).

Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делового оборота.

Обычаи делового оборота – это международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании. Другими словами, обычай делового оборота применяется к внешнеторговому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора.

В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной купли-продажи, известная под названием Венской конвенции, которая вступила в силу для РФ с 1991г.

Статья 9 данной Конвенции предусматривает следующее:

стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях;

при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

## 2) Выбор партнеров на мировом рынке

Выбор партнера (контрагента) начинается обычно с выбора страны. Предпочтения отдаются той стране, с которой уже есть норм деловые отношения, освоена правовая база, отсутствует дискриминация по отношению к другим странам.

При выборе фирмы партнера изучают ее характеристики:

* Технологические
* Научно-технические
* Организационные
* Экономические
* Правовые

По полученным оценкам определяют:

* 1. Стратегию солидарности потенциального партнера (методы деятельности, платежеспособность, кредитоспособность, степень доверия к нему со стороны банков)
	2. Деловую репутацию (деловое резюме, наличие опыта в бизнесе, пунктуальность в выполнении обязательств, опыт прошлых сделок)

Предпочтение отдается тем контрагентам, которые занимаются экспортно-импортными операциями.

Источники информации при выборе партнера:

* Справочники
* Годовые отчеты фирм
* Общеэкономические и отраслевые газеты и журналы

Информационная база должна постоянно обновляться; из нее формируется досье фирм, которые включают 3 раздела:

* 1. Карта фирмы.
	2. Сведение о переговорах с фирмой.
	3. Сведения о дополнительных отношениях.

Карта фирмы представляет собой анкету со следующими вопросами:

* + - Страна, почтовый адрес, телефон, факс фирмы и ее филиалов.
		- Год основания фирмы и ее филиалов.
		- Предметы торговли, производства с указанием основных технических характеристик.
		- Производственные мощности, число работников, торговый оборот и другие данные по годам.
		- Данные о финансовом положении.
		- Характеристика филиалов, дочерних предприятий, связей фирмы.
		- Важнейшие конкуренты и их характеристика.
		- Владельцы, руководители фирмы, ведущие специалисты по внешним связям.
		- Оборот (всего и по разным рынкам).
		- Отрицательные моменты (невыполненные обязательства, рекламации, арбитражные и судебные иски).

Сведения о переговорах с фирмой заполняют после завершения каждого раунда переговоров:

* Предмет переговоров
* Результат переговоров
* Характеристика переговоров
* Поведение фирмы во время переговоров
* Деловые отношения с другими Российскими организациями

Сведения о деловых отношениях составляются 1 раз в год и отображают опыт работы с фирмой в течение года: выполнение условий контракта, заинтересованность в работе, деловые качества фирмы и ее работников.

Досье на фирму дополняется систематически. При этом основными формами отчетности, используемыми для анализа, являются:

* Баланс
* Счет прибылей и убытков
* Счет поступлений и расходований средств

Из этих документов берутся данные для заполнения след 4-х разделов:

1. Экономический потенциал фирмы: сведения об активах, объемах продаж, размере прибыли, основном и оборотном капитале, капитальных вложений, собственном и заемном капитале, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, объем числа занятых и др.

2. Показатели эффективности деятельности фирмы: объем продаж, размер прибыли, объем продаж к активам, прибыль и себестоимость и т.д.

3. Конкурентоспособность фирмы: возможность удовлетворить спрос потребителей по сравнению с конкурентами, динамика продаж в стоимостном и количественном выражении, коэффициент спроса, отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции, отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности, загрузка производственных мощностей, портфель заказов, объем, направление и динамика капитальных вложений.

4.Финансовое положение фирмы определяется критериями: финансовой зависимости, платежеспособности, кредитоспособности.

По каждому из критериев рассчитывают собственные коэффициенты. Важными факторами при выборе партнера являются:

Репутация фирмы и ее продукции

Надежность финансового положения

Достаточный производственный и научно-технический потенциал.

## 3) Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами

Телефонные переговоры. Устная форма переговоров. Партнеры согласуют лишь такие условия как цена, количество, товары и срок поставки. Затем оформляется это контрактом.

Недостатки: дороговизна международных переговоров, требует подготовки.

Достоинства: оперативный и быстрый способ продажи или закупки товаров, является основным способом при биржевой торговли, возможность уточнения уже согласованных пунктов.

Личная встреча с партнерами. Необходимость: когда сторонам трудно согласовать конечные условия оферты, трудно согласовать запросы другим способом. Используется: для установления деловых контактов с контрагентами на выставках, ярмарках; при заключении кредитных и сплошных контрактов; при согласовании условий кооперации и т.д.

Важно учитывать:

социально-психологическую атмосферу переговоров;

специфику личности переговоров;

национальные и культурные особенности.

Виды переговоров:

переговоры знакомство (представительские) не преследуют цели заключения конкретных соглашений;

переговоры по техническим условиям (номенклатура, оборудование, его характеристики, комплектность, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки);

переговоры по коммерческим вопросам - целью является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта.

Этапы переговоров:

изложение предложений и понимания в письменной форме (предварительное);

уточнение и согласование отдельных позиций сделки (часто по телефону);

окончательное урегулирование всех условий сделки (процесс переговоров).

Классификация переговоров по социально-психологической атмосфере:

жесткие - основываются на силе, отстаивание сторон своих условий.

мягкие - видят в партнере коллегу, обе стороны идут на уступки (оправданы при длительном сотрудничестве).

принудительные - стороны придерживаются следующих правил: отделять эмоции и амбиции от предмета переговора; сосредоточить внимание на интересах сторон, а не на их позициях; перед тем как придти к какому-либо решению разработать и обсудить несколько вариантов соглашений; добиться чтобы переговоры основывались на объективных данных и достоверной информации. При переговорах используется своя тактика и стратегия.

Подготовка и проведение переговоров по согласованию цен с зарубежными партнерами

Переговоры по согласованию контрактных цен являются одним из важнейших этапов внешнеэкономической деятельности, как для поставщика, так и заказчика. Основные усилия в ходе подготовки и при проведении переговоров должны быть направлены на достижение максимально выгодных контрактных условий для российской стороны.

Согласование контрактных цен требует большой изобретательности, четкого плана проведения переговоров и тщательной аргументации доводов.

В случаях, когда планируется сделка на крупную сумму, вес ошибки в цене заметно возрастает, так как даже доли процента изменения цены могут обернуться значительной суммой упущенной выгоды.

Переговоры по ценам могут носить затяжной характер, а позиция партнера может отличаться упорством и крайней неуступчивостью, что требует мобилизации нервной и интеллектуальной энергии, умелой и своевременной реализации серии домашних заготовок.

В связи с этим первостепенное значение имеет всесторонняя подготовка к переговорам, которая позволит успешно заключить сделку или свести на нет результаты многомесячных поисковых, аналитических, расчетных и рекламных усилий целого коллектива работников.

Во внешней торговле сложились общепринятые принципы подхода к формированию цен и порядку их согласования. Без знания этих принципов переговоры обречены на неудачу.

Зарубежные партнеры уделяют согласованию цен первостепенное значение, проводят детальные анализ цен, анализ квалификации и личных качеств лиц, ведущих переговоры. Переговоры по ценам ведутся на этапах подготовки и заключения внешнеторгового контракта и, как правило, составляют наиболее сложную и длительную часть всего переговорного процесса, так как цена контракта отражает все существенные условия заключенной сделки и выступает концентрированным показателем выгодности сделки. Упрощение переговоров, надежда на "хорошего" партера никогда не приводили к успеху. С другой стороны, умение расположить к себе, завоевать доверие и завязать дружественные личные отношения без ущерба делу, основано на тщательной подготовке к каждой конкретной встрече и затрагивает интересы множества сторон.

Фактически переговоры по согласованию контрактных цен начинаются уже с момента вручения инозаказчику коммерческого предложения или проекта контракта на поставку имущества или оказания услуг и продолжаются на этапах заключения и исполнения внешнеторгового контракта. Согласование внешнеторговых цен, как правило, проводится допущенными к переговорам сотрудниками внешнеторговых подразделений, руководством этих подразделений или организации. Не надо забывать, что каждая встреча, на которой не затрагивается вопрос цены, является возможностью оптимизации условий контракта и повышения экономической эффективности. Как говорят американцы: "О чем бы ни шла речь, речь всегда идет о деньгах".

Успешному проведению переговоров по согласованию контрактных цен предшествует тщательная работа по выявлению, сбору и анализу конъюнктурных материалов, квалифицированному подбор аналогов, расчету внешнеторговых цен, учету особенностей иностранного партнера, доскональное изучение предлагаемого к поставке товара, условий его применения, особенностей спроса и предложения. Чем больше вы будете знать о собственном товаре, тем легче вам будет вести переговоры.

Данную справку ни в коем случае нельзя брать с собой на переговоры. Необходимо точно запомнить ее содержание. Иногда после сбора этих данных вопрос о выходе на переговоры отпадает сам собой.

Исчерпывающее знание планируемой к поставке продукции должно быть непременным условием в подборе участников переговоров.

До начала переговоров по согласованию цены необходимо провести подготовительную работу, основное содержание которой составляет:

1 определение, сбор, изучение и анализ конъюнктурных материалов.

2 определение, расчет и оформление внешнеторговой цены продукции.

3 изучение проекта контракта, обратив особое внимание на условия планируемой сделки применительно к особенностям товара.

4 изучение предшествующей переписки с иностранным партнером по вопросам планируемой сделки.

5 проверка наличия прямых или косвенных аналогов данного изделия, поставлявшихся иностранному партнеру по линии российских субъектов ВТС.

6 подготовка справочных материалов по зарубежным аналогам применительно к данному иностранному партнеру.

7 выбор оптимальных аналогов и выработка методики защиты предложенной цены.

8 обоснование возможных контраргументов по отклонению аналогов иностранного партнера, не выгодных для российской стороны.

9 проведение перед сложными переговорами совещания специалистов с целью выработки тактики ведения переговоров.

10 изучение досье на фирму и ее представителей, которые будут участвовать в переговорах.

11подготовка подробного плана переговоров с учетом предложения, что иностранный партнер уже встречался с нашими возможными конкурентами.

12 категорически не рекомендуется включать в план переговоров обещания, которые невозможно выполнить или выполнение которых зависит от третьей стороны.

13 подбор состава своих участников осуществляется исходя из принципа "чем меньше людей, тем быстрее достигается необходимый результат".

При подготовке необходимо изучить и проанализировать все факторы, которые нужно учесть на переговорах. К основным из них относятся следующие:

1 условия контракта (валюта цены, условия платежей, условия доставки, сроки и объемы поставки, условия риска и т.д

2 соответствие характеристик продукции требованиям иностранного партнера.

3 качество продукции.

4 ремонтопригодность и эксплуатационные издержки.

5 совместимость изделия с техническими требованиями эксплуатации.

6 соответствие продукции предлагаемым гарантиям. Один из сложных вопросов, поскольку, как известно российские изделия отличаются скоропостижным качеством;

7 конструктивные и функциональные достоинства продукции.

8 способность к расширенному производству в случае увеличения объемов поставок.

9 гарантийное и послегарантийное обслуживание.

10 возможность обеспечения запасными частями.

Переговоры по согласованию внешнеторговых цен являются результатом тщательной трудоемкой подготовительной работы (поисковой, маркетинговой, аналитической, расчетной). Согласованная цена в конечном итоге становится контрактной ценой, которая учитывает все основные условия заключаемой сделки и является обобщающим денежным показателем выгодности сделки. Об этом забывать не стоит - каждый доллар, уступленный инопартнеру можно приравнивать к отрицательной оценке деятельности конкретных сотрудников. При такой постановке вопроса в людях просыпаются значительные способности по убеждению партнеров.

В обобщающей форме классическая схема переговоров по согласованию контрактных схем может быть сведена к решению следующих задач:

1. согласование условий сделки (условия платежа, доставки, сдачи имущества и др.) и номенклатуры продукции;

2. согласование отечественных и мировых аналогов и их цен на основе конкурентных материалов;

3. согласование методики проведения переговоров по выбранным аналогам и уровню их цен, добиваясь принятия собственной методики;

4. согласование экспортных (импортных) цен на предлагаемую номенклатуру и подписание итогового документа.

При проведении переговоров по согласованию цен, которые ранее сообщены Заказчику, необходимо заслушать его мнение и обоснование предлагаемого им уровня цены.

О проведении переговоров по согласованию цен с иностранным партнером целесообразно договариваться заблаговременно, с детализацией конкретной номенклатуры изделий, что позволит подобрать оптимальный состав делегации и провести конкретную подготовительную работу. Неплохо обменяться до встречи программами переговоров. Это все позволит сэкономить время и не распылять внимание на малозначительные вопросы.

Важнейшей частью переговорного процесса является четко налаженная работа протокольной группы. Выполнение этих функций работниками, непосредственно ведущими переговоры, не принято и указывает на низкий уровень организации производственного процесса.

Совместно с инопартнером по окончанию переговоров необходимо подписывать меморандумы, заявления о намерениях, памятные записки и т. п. документы, отражающие перспективы дальнейшего сотрудничества.

По окончанию переговоров, а при продолжительном их характере после каждого раунда, необходимо составлять отчеты, фиксирующие основные аргументы сторон, достигнутые договоренности и принятые обязательства. Отчет обычно подписывается ведущим переговоры и утверждается руководителем организации. В случае необходимости отчет может направляться заинтересованным российским организациям.

Для исключения юридически несостоятельных статей уже подписанного договора, его можно внести в реестр Минэкономразвития после юридической и экономической экспертизы, проведенной специалистами данного министерства.

## Основы делового протокола

Деловой протокол - правила поведения, организация мероприятий, приема делегаций, групп, лиц различных уровней. Начало делового протокола - это установление цели визита. Планирование переговоров является основным элементом их подготовки. План должен с максимальной полнотой охватывать интересующие вопросы. Разработка планов переговоров проводится индивидуально в зависимости от того, кто проводит переговоры и какие проблемы предполагаются обсудить.

План включает следующие этапы: дату, время и место переговоров; состав участников; основные вопросы для обсуждения с собеседником; лиц, ответственных за протокольные вопросы, характер приема после переговоров.

Любые переговоры должны быть ограничены по продолжительности. Переговоры должны проводиться в отдельном помещении.

## 4) Основные условия заключения внешнеторговых контрактов

До заключения и составления контракта необходимо выяснить наиболее важные моменты, связанные с его оформлением, подписанием и исполнением: разрешен ли ввоз (вывоз) товара, являющегося предметом сделки, на территорию страны (или с ее территории); не подпадает ли товар под режим квотирования и лицензирования; требуется ли получение соответствующих сертификатов, свидетельств на товар и так далее?

Указанную информацию можно получить у соответствующих органов, занимающихся решением этих вопросов (государственные органы, лицензирующие органы и так далее).

Если предложение о заключении контракта поступает от неизвестной организации, необходимо как можно больше получить о ней информации. Прежде всего, следует убедиться, что организация, с которой предстоит работать, действительно существует. Для этого следует ознакомиться с ее учредительными документами (уставом, учредительным договором) и свидетельством о регистрации. Рекомендуется обратить внимание на то, кто является ее учредителями, каков размер ее уставного фонда и сформирован ли он, где располагается офис (а не просто так называемый юридический адрес), в каком банке организация обслуживается, ее финансовое положение и так далее.

При подписании контракта необходимо убедиться, что представитель контрагента имеет юридическое право и полномочия на подписание документа.

В том случае, если представитель действует по доверенности, следует проверить наличие на доверенности подписи руководителя организации и печати, дату выдачи, срок действия, объем полномочий по доверенности.

Приступая к работе над условиями контракта, нельзя допускать двусмысленности, нечеткости формулировок. В контракте имеет значение каждое слово.

Если не понятен термин, словосочетание, фраза и так далее, необходимо выяснить это с привлечением специалистов. Следует иметь в виду, что контрагент может специально включить в контракт неясные (но хорошо понятные ему) формулировки и положения, которые в последующем может обратить в свою пользу. Особенно часто допускаются неточности при применении в контрактах юридических торговых международных терминов, в частности, определяющих базисные условия поставки. Именно они устанавливают момент перехода права собственности от продавца к покупателю и риска случайной гибели или порчи товара, распределяют обязанности и расходы сторон по транспортировке, страхованию и выполнению таможенных формальностей.

Текст любого внешнеторгового контракта начинается с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Традиционно первым дается наименование продавца, а вторым — название фирмы-покупателя.

Затем необходимо изложить предмет контракта, который, несомненно, имеет главенствующее значение. Им может быть поставка или продажа того или иного товара, оказание каких-либо услуг.

Несмотря на то, что данное условие является существенным, при его формулировании также допускаются грубые ошибки, касающиеся в основном определения качества товара и его упаковки. Не точное определение предмета контракта может привести к поставке покупателю товара, хотя и соответствующего условиям договора, но не того качества.

Во избежание возможных осложнений в процессе исполнения сделки предмет контракта следует описывать детальным образом, делая в случаях необходимости ссылки на образцы и технические описания.

Если по контракту поставляется неоднородный товар, в этом случае подробный перечень всех сортов, видов и марок указывается в спецификации, которая оформляется как приложение к контракту и является его неотъемлемой частью.

В целях сохранности товара закрепление в контракте условий о его упаковке и маркировке приобретает большое значение.

Здесь обычно указывают вид и характер упаковки, ее качество, размеры, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки.

Споры по вопросам упаковки и маркировки очень сложны при разрешении.

Одним из важнейших условий контракта является цена. Цена в контракте устанавливается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу при согласованном базисе поставки. При этом следует оговорить, входят ли в цену все расходы, связанные с отправкой груза, тарой, упаковкой, маркировкой и так далее. Какие цены (твердые, скользящие, с последующей фиксацией) устанавливать в контракте, зависит от конкретного вида поставляемого товара, а также от срока контракта.

Вдумчиво следует подходить и к составлению пункта контракта, касающегося порядка и условий внесения платежей.

Условия платежа включают установление валюты платежа, способ и порядок расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, ответственность за задержку платежа либо за другие нарушения условий контракта о платежах.

В частности, указанными нормативными актами предусмотрено, что юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны обеспечить по внешнеэкономическим операциям поступление денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг (от экспорта по договорам комиссии — 180 календарных дней), а поступление товаров по импорту — 60 календарных дней с даты проведения платежа за товары.

В случае же несанкционированного превышения сроков проведения внешнеторговых операций, а также совершение других нарушений при проведении внешнеторговых операций (отсутствие лицензии, других разрешительных документов, представление недостоверных сведений и так далее) влечет применение экономических санкций, размер которых крайне высок.

В связи с этим, заключая внешнеторговый контракт, следует особенно тщательно подходить к выбору партнера, чтоб не допустить таких нарушений и не нести в последующем ответственности.

Раздел "Качество товара" обязательно присутствует в каждом внешнеторговом контракте. В нем стороны устанавливают качественные характеристики товара (совокупность свойств, определяющих его пригодность по назначению).

В международной торговой практике существует несколько способов определения качества товара:

1. По стандартам. В этом случае стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный, а в некоторых случаях и стандарт фирмы — покупателя.

2. По техническим условиям (описанию). Они распространяются в основном на машины и оборудование, а также другие товары, к которым предъявляются специальные требования по качеству или отсутствуют стандарты.

3. По образцам. Образец согласуется обеими сторонами и принимается за эталон. Такой способ оценки качества товаров используется чаще всего при продаже товаров на выставках.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо специализированной нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара.

Судебная практика свидетельствует о том, что форс-мажорная оговорка в контракте зачастую либо отсутствует, либо сформулирована ненадлежащим образом. Следует иметь в виду, что в праве различных стран не совпадают условия, освобождающие от ответственности.

Контракт обязательно должен содержать раздел о порядке разрешения споров. В нем целесообразно предусмотреть мирный, согласительный характер разрешения возникающих споров, порядок и сроки предъявления сторонами претензий и ответа на них. Необходимо четко и правильно указывать суд (арбитраж), в котором предполагается разрешение споров.

Любой договор — правовой документ, и его нельзя составлять без участия компетентных специалистов. Поэтому до подписания договора необходимо, чтобы его проанализировал и завизировал юрист.

5) Законодательная база ВЭД

Переход в основном к экономическим методам регулирования ВЭД потребовал более глубокой проработки таможенного законодательства РФ. Первым законом, имеющим прямое отношение к государственному регулированию ВЭД в новых условиях с использованием таможенно-тарифных средств, является Закон РФ "О таможенном тарифе", принятый 21.05.1993 г. Поскольку этот закон не является актом прямого действия, то его практическое исполнение регулируется дополнительными нормативными документами Государственного таможенного комитета РФ, входящего ныне в состав Минэкономразвития РФ на уровне Федеральной таможенной службы.

Закон устанавливает порядок формирования и применения таможенного тарифа РФ – важного инструмента ВЭП страны и государственного регулирования соответствующих секторов внутреннего рынка РФ в его взаимодействии с мировым рынком, а также правила обложения пошлинами товаров, пересекающих таможенную границу РФ.

Закон дает толкование общепринятых в мировой практике терминов, определений и условий, являющихся основой всей системы тарифного регулирования экспорта и импорта: таможенная территория и таможенная граница; товар, перемещаемый через таможенную территорию страны; лица, осуществляющие такое перемещение; таможенная стоимость товара и таможенные пошлины; декларанты и др. (ст. 5 Закона). В статьях 6-11 определены виды экспортных и импортных пошлин в отношении товаров, вывозимых с таможенной территории РФ и ввозимых в Россию, объясняется процедура их применения.

Лекция 6 Мировая валютная система и финансовые расчеты внешнеторговых операций

План:

1) Эволюция мировой валютной системы

2) Валютный рынок и валютные операции по внешнеторговым сделкам

3) Методы платежа и методы расчета

4) Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов

5) Гарантийное обеспечение платежа по внешнеторговым сделкам.(С/р)

1) Эволюция мировой валютной системы

Первой сложившейся мировой валютной системой была Парижская (с 1867 г. до начала 20-х годов XX в.). Характерными признаками ее были принятие золотого (золотомонетного) стандарта и режим свободно плавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. Золотой стандарт представляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Производился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX — начале XX вв., кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в ряде стран, привели к крушению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922 г. была законодательно оформлена Генуэзская валютная система, которая базировалась на золотодевизном стандарте (в дополнение к золоту использовались девизы — иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих валютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах (например, США, Великобритании, Франции) использовался также золотосливковый стандарт.

Генуэзская система просуществовала недолго. Уже в первой половине 30-х годов мировая валютная система пережила сильнейшие потрясения, вызванные мировым экономическим кризисом, который охватил и денежно-кредитную сферу. Золотодевизный стандарт потерпел крушение. К началу Второй мировой войны размен банкнот на золото производился фактически только в США.

В ходе Второй мировой войны соотношение мировых экономических сил претерпело коренные изменения. США превратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Германии и Японии разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказалась под сильным влиянием США и в меньшей степени — Великобритании. В основу новой валютной системы, юридически оформленной решениями международной конференции в г. Бреттон-Вудссе (США) в 1944 г. и поэтому получившей название Бреттон-Вудсской валютной системы, легли следующие принципы.

Был сохранен, хотя и в урезанном виде, золотодевизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных формах (были сохранены золотые паритеты, связь доллара США с золотом, однако обменивать американскую валюту на благородный металл могли только центральные банки стран, золото могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара роль резервной (ключевой) валюты стал играть также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларовый стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото.

Важной особенностью Бреттон-Вудсской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли лишь незначительно отклоняться от установленных пределов.

Были также созданы две валютно-финансовые и кредитные организации — Международный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттон-Вудсская валютная система отразила усиление экономических позиций США в послевоенном мире и действовала более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 60-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 70-х годов кризис Бреттон-Вудсской системы стал вполне очевидным.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттон-Вудсской системы Ямайской. Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валютной системы.

Вместо золотодевизного стандарта был введен стандарт специальных прав заимствования (СПЗ), созданных еще в конце 60-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде.

В Западной Европе в 1978 году была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС стал экю, условная стоит мость которого определяется по методу валютной корзины, в которую входят денежные единицы стран Европейского Союза. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС — евро. Валютная система России находится в стадии формирования. Ее основой является рубль, который после обособления, а фактически отделения РФ от денежно-кредитных систем республик бывшего СССР постепенно превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям с сохранением ряда валютных ограничений.

2) Валютный рынок и валютные операции по внешнеторговым сделкам

Под валютным рынком понимают сферу экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже иностранной валюты. На валютных рынках также осуществляются операции, связанные с движением капитала (купля-продажа ценных бумаг в иностранной валюте, валютное инвестирование).

Рост объемов операций на национальных рынках и углубление взаимных связей между ними по мере усиления тенденции к интернационализации хозяйственной жизни привели к образованию мирового валютного рынка.

Крупными региональными валютными рынками в Европе являются Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии — Сингапур и Гонконг.

Мировой валютный рынок, действующий круглосуточно, имеет децентрализованный характер. Основная часть операций с валютой совершается между крупными банками с использованием новейшей электронной аппаратуры.

Валютные операции. На валютных рынках осуществляются валютные операции, представляющие собой сделки по поводу купли-продажи валюты, в результате чего происходит смена собственника национальной и иностранной валюты (или двух иностранных валют). К валютным операциям относят также предоставление ссуд и осуществление расчетов в иностранной валюте. Основными видами валютных операций являются сделки с немедленной поставкой валюты, а также срочные. В последние годы быстрыми темпами возрос объем новых форм срочных сделок: операций своп, опционов, фьючерсов.

В валютной сделке всегда участвуют по меньшей мере две стороны, одной из которых, как правило, является банк. Поэтому банк предлагает клиенту или покупателю такой курс продажи или покупки, который позволяет банку не только покрывать расходы, связанные с куплей-продажей валюты, но и получать определенный доход. Курс, по которому банк приобретает у клиента иностранную валюту, называется курсом покупателя, курс, по которому банк продает валюту, — курсом продавца.

Валютная позиция. При совершении валютных сделок банкам необходимо следить за валютной позицией, под которой понимается соотношение требований и обязательств по каждой иностранной валюте. При их равенстве позиция считается закрытой, в противном случае — открытой (длинной, когда требования по валюте превышают обязательства, короткой, когда требования по валюте меньше обязательств). Открытая позиция всегда означает подверженность валютному риску, т. е. возможность резких, неожиданных и неблагоприятных изменений валютного курса, что может принести значительные убытки (или прибыль, если валютный курс изменяется в благоприятную сторону).

Сделки с немедленной поставкой предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки.

Срочные сделки представляют собой соглашения о будущей поставке валюты по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки. При этом валютный контракт может быть категоричным (твердым), т. е. обязательным для исполнения обеими сторонами сделки. В других случаях он дает клиенту банка право выбора осуществлять или не осуществлять заключенную ранее сделку. Валютные сделки могут заключаться с конкретным клиентом или торговаться централизованно на биржах. Поэтому срочные сделки подразделяются на форвардные (категоричные для обеих сторон), опционы (покупатель опциона имеет право решать, осуществлять сделку или нет) и фьючерсные (торгуются только централизованно на биржах).

Своп представляет собой соглашение, оформленное одним документом, согласно которому обе стороны осуществляют периодические платежи друг другу. Валютные свопы, являющиеся одним из видов этих сделок, представляют собой соглашение о взаимовыгодном обмене валютными обязательствами в случае, если одна из сторон имеет сравнительное преимущество на рынке одной из валют.

3) Методы платежа и методы расчета

Понятие международных расчетов. Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. С другой стороны, основным каналом поступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы.

Международные расчеты представляют собой организацию и регулирование платежей по указанным выше денежным требованиям и обязательствам.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с заграницей на основе выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран Мира условий, норм и порядка осуществления расчетов.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают друг с другом корреспондентские соглашения об открытии счетов (ностро — счетов данного банка в других банках и лоро — счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств. Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и отделения.

В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

Формы международных расчетов.

инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков., кредитные карточки.

К. способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К. средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

а)только финансовых документов (простое, или чистое инкассо);

б)финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику:

а)против платежа;

б)против акцепта;

в)реже без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.

Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера.

Порядок расчетов следующий:

1. Заключение контракта (обычно с указанием банков, через которые будут производиться расчеты).
2. Отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта.
3. Получение экспортером транспортных документов от перевозчика.

4. Подготовка экспортером комплекта документов (транспортных и других, а также при необходимости и финансовых) и представление их при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту).

1. Проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением банку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера.
2. Представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для проверки с целью получения платежа или акцепта тратт (переводных векселей) непосредственно или через другой банк (называемый в этом случае представляющим банком).
3. Получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов.
4. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).
5. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Аккредитивная форма расчетов. Более выгодной для экспортера является аккредитивная форма расчетов. Аккредитив представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица — экспортера (бенефициара) при выполнении им определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит в следующем.

Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить следующей схемой

1. Заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов.
2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.
3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.
4. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара и извещающей (авизующий) последнего об открытии аккредитива.
5. Проверка авизующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару.
6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки.
7. Получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.
8. Представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк.
9. Проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или негоциации (покупки).
10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случае выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.
11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.
12. Зачисление авизующим банком выручки на счет бенефициара.

13.Получение импортером-приказодателем документов от банка- эмитента и вступление во владение товаром.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, чем при инкассовой форме расчетов, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

Расчеты в форме аванса. Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован в получении товара (в случае, если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограничено), или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Расчеты по открытому счету. При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров. После завершения расчетов производятся окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твердых гарантий получения оплаты отгруженных товаров. К тому же ему приходится в ряде случае прибегать к банковскому кредиту. Поэтому платежи по открытому счету чаще применяются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

кредитные карточки — именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Используемые кредитные карточки выпущены преимущественно банками США. В последнее время наметилась тенденция к возрастанию роли кредитных карточек в России.

Следует ожидать, что по мере внедрения научно-технических достижений в практику международных расчетов возрастет роль электронных средств.

Россия, начавшая радикальную трансформацию своей экономики, постепенно формирует национальную валютную систему с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означает, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организации. Становление национальной валютной системы идет быстрыми темпами. Российские коммерческие банки начинают выходить на международный рынок капиталов, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками, все шире используют существующие формы международных расчетов.

4) Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов

Международный валютный рынок тесно связан с международным кредитным рынком, который представляет собой сферу и форму организации движения кредитных ресурсов между странами. Это часть рынка ссудных капиталов, где предоставляются средне- и долгосрочные иностранные кредиты.

Еврорынок. Важнейшей частью международного кредитного рынка является еврорынок — рынок, на котором депозитные и ссудные операции производятся в евровалютах. Евровалюта — это национальная валюта, которая переводится на счет в иностранный банк и используется последним для кредитных операций в любой стране. Географически еврорынок не ограничивается пределами Европы.

В значительной степени еврорынок появился как реакция на отсутствие мировой валюты в условиях интернационализации хозяйственной жизни. Основными участниками рынка еврокредитов выступают государственные органы (центральные и местные), государственные предприятия, транснациональные компании и банки, а также международные кредитно-финансовые институты. На еврорынке предоставляются кредиты на различных условиях:

* по твердой процентной ставке;
* по плавающей ставке (ролловерные кредиты);
* стенд-бай;
* синдицированные.

Обычный срок кредитов по твердой ставке — до 2 лет. Более распространенными являются ролловерные кредиты, которые предусматривают пересмотр через определенные промежутки времени ставки процента (в сторону повышения или снижения в зависимости от динамики ставки предложения Лондонского межбанковского рынка ЛИБОР .

Условия "стенд-бай" дают клиенту возможность получать кредиты в евровалюте под определенный процент. Банк также взимает комиссионные за обязательство предоставлять клиенту финансовые ресурсы вне зависимости от того, пользуется он кредитом или нет.

Синдицированные займы предоставляются синдикатами банков, образуемых для совместного проведения кредитных операций. Появление и широкое распространение синдицированных еврокредитов связаны с тем, что в соответствии с существующим законодательством банк не может предоставлять одному заемщику кредит в размере, большем, чем определенный процент своего собственного капитала, а кроме того, синдицирование позволяет диверсифицировать или уменьшить кредитные риски.

Еврооблигации. Значительную часть облигационных займов составляли еврооблигации (облигации в евровалютах). Как правило, они выпускаются в валюте, отличной от валюты страны выпуска, и размещаются на международных рынках капиталов. Обычный срок погашения еврооблигаций — 10—15 лет. Почти во всех случаях эти ценные бумаги выпускаются на предъявителя, поэтому обладают высокой ликвидностью. Размещение облигаций осуществляют банковские консорциумы или международные организации. На вторичном рынке еврооблигаций обращаются ранее выпущенные ценные бумаги.

Помимо еврооблигаций большое распространение получили различные инструменты операций рынка ссудных капиталов, в частности евровекселя — краткосрочные долговые обязательства, которые могут отчуждаться (переуступаться). Проценты по евровекселям точнее отражают движение текущих рыночных ставок. В отличие от других ценных бумаг евровекселя могут выпускаться компаниями, не имеющими официального рейтинга, и на любой срок (в пределах сроков, обычных для этого вида ценных бумаг — 3—6 месяцев).

Широкое распространение на еврорынке получили также депозитные сертификаты, которые представляют собой выдаваемые банками письменные свидетельства о депонировании вкладчиками денежных средств, дающие им право на получение вклада и процентов (сроки вкладов колеблются от месяца до нескольких лет), а также некоторые другие инструменты.

Лекция 7. Посредническая деятельность во внешней торговли

План:

1) Особенности торгово-посреднической деятельности на мировых рынках в современных условиях

2) Виды торгово-посреднических операций

3) Организационные формы торгово-посреднических фирм

1) Особенности торгово-посреднической деятельности на мировых рынках в современных условиях

Торговое посредничество - весьма важная и неотъемлемая часть современной рыночной экономики. Объективная экономическая необходимость и высокая эффективность торгово-посреднического звена в международной торговле сырьем, полуфабрикатами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием, а также услугами доказаны всей практикой работы в сфере реализации зарубежных производителей, экспортеров и импортеров.

Многолетний опыт деятельности как крупных, так и средних и малых промышленных и коммерческих структур за рубежом показал, что конечный эффект от использования посредников, осуществляющих связь производителя с потребителем товаров и услуг, значительно выше, чем создание производителем собственной сбытовой сети. (В последнем случае производителю для покрытия огромных издержек по реализации пришлось бы значительно повысить цену продаваемых товаров и услуг, что резко снизило бы их конкурентоспособность на мировом рынке). Не случайно, что сбытовые структуры крупнейших международных корпораций типа "Дженерал Моторз", "Нестле", "Вестингауз", "Мицубиси Хэви Индастриз", "ИБМ", "Бритиш петролеум" прямо или опосредованно опираются на сотни и тысячи различных посреднических фирм, действующих в различных странах мира.

Особенно велика роль посреднического звена при сбыте на мировом рынке товаров массового спроса, где посреднические структуры выполняют ключевую роль в доставке товаров к конечному потребителю. Без таких структур не могла бы выполняться главная цель современного маркетинга - в условиях постоянно меняющихся потребностей рынка обеспечить потребителю нужный товар в необходимом количестве и ассортименте, в нужном месте и в удобное для него время.

Чрезвычайно велика для производителя роль торговых посредников в условиях, когда он впервые выходит со своим товаром на внешний рынок или начинает продажу на внешнем рынке нового товара. Успех производителя на рынке в этих случаях напрямую зависит не только от конкурентоспособности самого товара, но и от квалифицированных действий его торговых посредников.

Как показывают многие зарубежные исследования, число фирм-посредников в мировой торговле постоянно растет. Это связано с постоянно увеличивающимся спросом потребителей на товары и услуги, обновлением и пополнением ассортимента последних, расширением и углублением международного разделения труда, в том числе и в сфере распределения.

Торгово-посреднические фирмы и организации, действующие за рубежом, активно совершенствуют свою деятельность за счет использования новых методов и технологий, уже успешно применяемых в промышленности. Это позволяет оптимизировать их операции, способствует снижению цен и улучшению обслуживания клиентов. В настоящее время многие из них оснащены самыми совершенными средствами связи, передовыми операционными системами учета товаров, работающих в режиме реального времени, автоматизированными системами оформления счетов и заказов. Современные технологии внедряются в сферу складского хозяйства, где успешно используется компьютерная и другая техника.

В общем смысле под торгово-посредническими операциями понимаются операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемыми по поручению поставщика (производителя или экспортера/импортера) независимым от него торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения и отдельного поручения. К торгово-посредническим операциям в мировой практике относят также такие виды деятельности как заготовительная, снабженческо-сбытовая и торговая деятельность, опосредуемая, как правило, договорами купли-продажи. При этом фирмы, осуществляющие эти операции, являются независимыми. Они не являются производителями и конечными потребителями находящейся в сфере реализации продукции и осуществляют любые операции с товаром на свое усмотрение. Весьма обширна сфера деятельности торгово-посреднических фирм. В основном они занимаются коммерческой деятельностью, при этом крупные посредники иногда выполняют и производственные операции, связанные в основном с обработкой закупаемых и реализуемых ими товаров, транспортировкой, страхованием, складированием товаров, однако эти функции подчинены реализации коммерческих операций.

Огромное число сделок в международной торговле осуществляется с помощью посредников - торговых фирм, организаций и физических лиц, занимающих промежуточное положение между производителями товаров и услуг и их конечными потребителями. С экономической точки зрения ко всем им вполне применимо понятие "торговые посредники", наиболее широко распространенное в международной коммерческой практике.

Через торговых посредников проходит реализация на мировом рынке подавляющего объема целых товарных групп машин и оборудования, многих видов сырья, основных полуфабрикатов, готовых изделий, продуктов питания, товаров широкого потребления

Высокая роль посредников характерна как для торговли товарами массового спроса, так и для торговли изделиями, спрос на которые весьма ограничен в силу их специфики. Часто без посредников не обходится и сбыт уникальных товаров, когда на мировом рынке действует всего один производитель-монополист и 2-3 конечных потребителя.

Основная цель использования посредников - повышение экономической целесообразности и эффективности внешнеторговых операций. Несмотря на расходы по оплате вознаграждения посредникам экономичность операций повышается за счет следующих факторов:

привлечение посредников повышает оперативность сбыта товаров, что способствует увеличению прибыли продавца за счет ускоренного оборота его капитала;

посредники, находясь ближе к покупателю, лучше знают рынок и более оперативно реагируют на изменение его конъюнктуры, что позволяет реализовывать товар на более благоприятных для экспортера условиях, освобождая его от многих забот, связанных с реализацией товара;

привлечение посредников создает возможность повысить конкурентоспособность товаров за счет сокращения сроков поставок и промежуточных складов, лучшего складирования и хранения товаров, предпродажного сервиса и технического обслуживания, специальной маркировки, доукомплектации изделий в стране сбыта в соответствии с местными требованиями;

некоторые посредники финансируют сделки экспортера (на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования), авансируют поставщиков, вкладывая собственный капитал в создание и функционирование сбытовой сети, что создает важные экономические преимущества от экономии средств, вкладываемых в обращение;

посредники обеспечивают для экспортеров возможность относительно быстрого выхода на новые рынки, более легкого доступа к покупателям, дают возможность экспортеру уменьшить или устранить кредитные риски, экономить на бухгалтерских и канцелярских расходах, оптимизировать затраты на маркетинг, рекламу и т.п.;

посредники, всегда находясь в более тесном контакте с конечными потребителями товаров и услуг, являются важными постоянными источниками ценной первичной информации о рынке - его емкости, тенденциях формирования и изменения спроса, его сегментации, положении конкурентов, перспективах сбыта, ценах и возможностях их изменения, современных требованиях к уровню качества и конкурентоспособности товара. Умелое использование экспортером такой информации, как показывает практика работы на внешнем рынке отдельных фирм, часто позволяет им получать важные конкурентные преимущества, активно совершенствовать тактику и стратегию сбыта, многократно окупая затраты на оплату услуг посредников;

при работе через посредников, специализирующихся на массовом сбыте определенной номенклатуры товаров, обычно возникает дополнительная выгода за счет снижения издержек обращения на единицу реализуемого товара.

Анализ современной практики международной торговли показывает, что к услугам торговых посредников в своей внешнеэкономической деятельности прибегают в первую очередь мелкие и средние фирмы-поставщики. Использование инструмента посредничества является стержневым в организации сбыта выпускаемых ими товаров. Используют независимых посредников и крупные промышленные компании, в том числе транснациональные. Последние, однако, прибегают к услугам посредников в основном при реализации второстепенных видов продукции, на отдельных труднодоступных рынках, рынках малой емкости, при отсутствии собственной сбытовой сети, опирающейся на торговые филиалы и представительства, при относительно небольших объемах или при эпизодических осуществлении экспортно-импортных операций.

Крупные фирмы-поставщики активно используют также посредников при выходе на новые экспортные рынки. Так, анализ внешнеторговой экспансии ведущих промышленных корпораций Японии позволяет выделить три основных этапа в их сбытовой стратегии. На первом этапе (первоначальный выход на новый экспортный рынок) японские компании используют только иностранных (реже) или японских (чаще) торговых посредников. На втором этапе (освоение зарубежного рынка) сбыт осуществляется частично как через посредников, так и через собственные торговые представительства или торговые филиалы, которые часто организуются в виде дочерних сбытовых фирм. На последнем третьем этапе (активное утверждение на зарубежном рынке) японские поставщики сбыт своей продукции уже полностью осуществляют через собственные торговые фирмы, действующие на территории страны-импортера.

Весьма показательна в этом отношении стратегия освоения рынка США ведущими японскими автомобильными корпорациями. Так, на этапе внедрения на американский рынок легковых автомобилей в 1957-1960гг. сбыт продукции "Ниссан мотор" осуществляли ее традиционные японские торговые посредники - торговые дома "Марубени" и "Мицубиси". В дальнейшем (1961-1965гг.) сбыт ее автомашин в США шел частично через собственную сбытовую фирму "Ниссан мотор корпорэйшн - США" и частично через нескольких местных посредников. С 1966г. она отказалась от услуг последних полностью, переключив продажи на собственную торговую фирму.

Оценивая значение посредников, следует также учитывать, что они становятся практически незаменимым инструментом при использовании экспортером или импортером отдельных специфических форм сбыта, например, биржевой торговли, участия в международных торгах (тендерах) на машины, оборудование и объекты капитального строительства, при торговле патентами и лицензиями.

Говоря о преимуществах использования посредников, нельзя забывать и об объективных недостатках, которые влечет за собой привлечение торгово-посреднического звена к сбыту товаров. Главный из них - отсутствие у поставщика непосредственных контактов с рынком сбыта.

Рассматривая вопрос о привлечении торгового посредника, производитель всегда должен четко представлять возможный экономический эффект от его деятельности. В случае, если посредник не обеспечивает получения дополнительной прибыли по сравнению с той, которую производитель извлекает при самостоятельном сбыте товаров на рынке, его привлечение экономически бессмысленно. К сожалению, обстоятельный подсчет возможного экономического эффекта от использования посредника на практике весьма затруднителен. Возможно ли оценить, например, упущенную выгоду от использования посредника, о которой производитель в силу своей неосведомленности даже не подозревает?

В практике советских внешнеторговых операций, опиравшихся на государственную монополию в сфере внешнеэкономической деятельности, отношение к посредникам формально было достаточно прохладным. В частности, весьма широко было распространено мнение об их нецелесообразности при закупках товаров, поскольку выплата им вознаграждения якобы неизбежно снижала валютную эффективность импорта.

В условиях современной рыночной экономики слепое следование принципу "обойдемся без посредников" явно не выдерживает критики. О неверности такого принципа свидетельствует вся практика международной торговли. Не является исключением в этом плане и деятельность российских коммерческих и производственных структур, выступающих на внешнем рынке. Известны многочисленные примеры удачной работы на мировом рынке организаций именно благодаря эффективной деятельности их торговых посредников. Так, например, именно благодаря активному лоббированию в правительстве местных посредников АО "Самарский подшипниковый завод", осуществляющего экспорт своей продукции в эту страну, удалось получить заказ на поставку оборудования для строительства в ЮАР завода крупногабаритных подшипников для нужд металлургической и горнодобывающей отраслей промышленности. В результате этой сделки российский производитель будет контролировать до 25% рынка подшипников ЮАР. В значительной степени благодаря использованию торговой марки посредника и активной рекламе, в которой последний непосредственно участвовал, небольшой российской фирме"Парагон" удалось не только успешно выйти на западногерманский рынок программного обеспечения, но и превратить свой программный продукт в один из наиболее популярных в ФРГ. Без использования местного торгового посредника был бы невозможен прорыв государственной компании "Росвооружение" на рынок военной авиационной техники Малайзии. Весьма показательно, что творческое использование на практике зарубежных схем сбыта через посредников позволило находившейся в 1992г. на грани банкротства российской фирме "Тиги Кнауф" выдвинуться в последствии в число ведущих в РФ производителей строительных материалов. Ряд таких примеров можно было продолжить.

2) Виды торгово-посреднических операций

В зависимости от характера взаимоотношений между производителем-экспортером и торговым посредником, а также от функций, выполняемых торговым посредником, можно выделить несколько видов торгово-посреднических операций: операции по перепродаже, комиссионные, агентские и брокерские.

Операции по перепродаже - это операции которые осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Это означает, что торговый посредник сам выступает стороной договора как с экспортером (здесь и далее имеется в виду экспортер-производитель), так и с конечным покупателем, и становится собственником товара после его оплаты.

Различают два вида операций по перепродаже.

К первому виду относятся операции, в которых торговый посредник по отношению к экспортеру выступает как покупатель, приобретающий товары на основе договора купли-продажи. Он становится собственником товаров и может реализовать их по своему усмотрению на любом рынке и по любой цене. Отношения между экспортером и такого рода посредником прекращаются

После выполнения сторонами своих обязательств по договору купли-продажи.

Терминология, применяемая к такого рода посредникам, довольно разнообразна. Чаще всего их называют купцами (merchant) в Англии, США; Handler— в Германии; handled — в Швеции. На рынке черных металлов Англии таких посредников называют стокхолдерами (stockholders). Торговцев сахаром за свой счет на нью-йоркской бирже называют операторами (operator), торговцев какао на лондонской бирже — дилерами (dealer), торговцев цветными металлами — принципалами (principal).

Ко второму виду относятся операции, в которых экспортер предоставляет торговому посреднику, именуемому торговцем по договору, право продажи своих товаров на определенной территории в течение согласованного срока на основе договора о предоставлении права на продажу. Этот договор устанавливает только общие условия, регулирующие взаимоотношения сторон по реализации товаров на определенной территории. Для его исполнения стороны заключают самостоятельные контракты купли-продажи, в которых устанавливаются количество и качество поставляемого товара, цена, условия поставки, способ платежа и форма расчета, сроки платежа, условия гарантии качества, порядок предоставления рекламаций.

Сделки купли-продажи между торговцем по договору и покупателем заключаются в соответствии с условиями договора о предоставлении права на продажу между экспортером и торговцем по договору.

Торговца по договору называют в разных странах по-разному. Например, в США и Англии его именуют дистрибьютор (distributor), в Германии — торговец по договору (Vertragshandler), или торговец за свой счет (Eigenhandler), в Бельгии и Греции — концессионер (concessinaire).

Посредничество торговца по договору состоит в содействии продвижению товара от экспортера к конечному потребителю на определенной территории, при необходимости оно включает организацию технического обслуживания проданных товаров, обеспечение покупателей запасными частями и др. При этом торговец должен соблюдать интересы экспортера и при продаже придерживаться определенных установленных договором условий.

В обязанности торговца по договору, находящегося в стране производителя, может входить получение заказов от иностранных покупателей и размещение их у производителя от своего имени и за свой счет (он сам выступает как покупатель по заказу иностранного контрагента). Если это предусмотрено специальным соглашением, в обязанности торговца по договору, находящегося в стране-импортере, могут входить организация склада и поставка товаров конечному потребителю со склада, а также осуществление рекламы, демонстрация образцов товаров на складе и др.

Торговец по договору выступает в этих операциях постоянным звеном в организации сбыта экспортером. Поэтому он обязан постоянно соблюдать интересы экспортера и действовать в пределах полномочий согласно договору о предоставлении права на продажу.

Комиссионные операции - предполагают совершение одной стороной, именуемой комиссионером, по поручению другой стороны, именуемой комитентом, сделок от своего имени, но за счет комитента.

Взаимоотношения между комитентом и комиссионером регулируются договором комиссии (комиссионный договор). В соответствии с ним комиссионер покупает товары комитента, а лишь совершает сделки по купле-продаже варов за счет комитента. Это означает, что комитент остается собственником вара до его передачи в распоряжение конечного покупателя.

Вместе с тем следует заметить, что продажа товаров через комиссионеров редко связана с передачей товаров комитента во владение комиссионера, который при этом не становится их собственником. Находящиеся в распоряжении комиссионера товары, присланные ему комитентом для продажи (равно, как и товары, купленные комиссионером для комитента), признаются собственностью комитента. Риск случайной гибели и случайного повреждения таких товаров при отсутствии иной договоренности сторон лежит на комитенте. миссионер, однако, обязан принимать все меры к обеспечению сохранности вверенных ему товаров и отвечать за их утрату или повреждение, если это произойдет по его вине.

Комиссионер заключает договор купли-продажи с покупателями от своего имени, и сам получает от них платеж за поставленные товары. Таким образом, миссионер является посредником только с точки зрения комитента. Для третьего лица (покупателя), с которым он по поручению комитента заключает сделку, комиссионер является стороной договора купли-продажи.

В договоре комиссии устанавливается порядок определения цены, по которой комиссионер продает товары комитента. Обычно она определяется относительно каждой партии товара и может быть установлена как минимальная цена (с предоставлением комиссионеру права определять продажную окончательную цену) либо как максимальная. В договоре обычно обусловливается, чтобы завышение цен не послужило причиной снижения конкурентоспособности товара.

Комиссионер за свое посредничество получает от комитента комиссионное награждение, обозначенное в договоре. Это может быть определенный процент от суммы сделки (в среднем до 10%) или разница между ценой, назначенной комитентом, и реализационной ценой комиссионера.

Комиссионер обычно не отвечает перед комитентом за исполнение договора купли-продажи третьим лицом. Однако иногда в комиссионный договор включается условие о ручательстве комиссионера за исполнение сделки третьим лицом, с которым им заключен договор за счет комитента. В силу этого условия комиссионер за дополнительное вознаграждение обязуется гарантировать комитента от любых убытков, которые комитент может понести вследствие платы покупной цены покупателем в случае его неплатежеспособности. Это условие называется делькредере (del credere).

При выполнении поручения комиссионер должен придерживаться условий, предписанных ему комитентом. Полученный от покупателя платеж за вычетом причитающегося ему комиссионного вознаграждения и расходов, сделанных сверх предусмотренных договором комиссии (с согласия комитента), комиссионер обязан в течение определенного в договоре числа дней перевести на счет комитента. Платеж считается произведенным после того, как комитент подтвердит его получение и правильность. В договоре комиссии обусловлены также и обязанности комиссионера, которые зависят от характера совершаемых им операций.

Комиссионные поручения иностранных покупателей могут принимать форму так называемых индентов (indent). Индент — это разовое комиссионное поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку определенной партии товара. Этот заказ комиссионер передает производителю своей страны. Если индент точно устанавливает, у какого производителя должна быть куплена данная партия товара, и если сведения о заказываемом товаре указаны точно (сорт, цвет или образец), он называется закрытым. Индент, предоставляющий комиссионеру право выбора производителя и не содержащий точных сведений о заказываемом товаре, называется открытым. Один и тот же индент может охватывать несколько партий различных товаров, заказываемых у различных предпринимателей и собираемых в одну отправку.

Разновидностью комиссионных операций являются операции консигнации. Они состоят в поручении одной стороной, именуемой консигнантом, другой стороне, именуемой консигнатором, продажи товара со склада от своего имени и за счет консигнанта. Консигнационные операции осуществляются на основе договора консигнации, к которому применяются нормы законодательства о договоре комиссии.

Под договором консигнации понимают такой договор, в соответствии с которым одна стороны (консигнатор) обязуется по поручению другой стороны (консигнанта) в течение определенного времени (срока договора консигнации) за обусловленное вознаграждение продавать от своего имени и за счет консигнанта поставленные на склад в стране консигнатора товары. Эти товары остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

Консигнационная форма продажи используется при слабом освоении рынка или же при поставках новых товаров, мало известных местным покупателям. На консигнацию обычно поставляются также изделия массового серийного производства, в устойчивом и быстром сбыте которых экспортер не уверен. Продажа товаров со склада, находящегося в стране сбыта, значительно облегчает освоение новых рынков, поскольку иностранные покупатели получают возможность ознакомиться с интересующими их изделиями не только по каталогам, проспектам, прейскурантам и спецификациям, но и непосредственно путем их осмотра, а часто и посредством проверки в работе.

Агентские операции – представляют собой операции в торговле, которые состоят в поручении одной стороной, именуемой принципалом, не зависимой от нее другой стороне, именуемой агентом (торговым, коммерческим), совершения фактических, и юридических действии, связанных с продажей или покупкой товара на оговоренной территории за счет и от имени принципала. Агентские операции совершаются на основе более или менее длительного (обычно многолетнего) соглашения, именуемого агентским соглашением.

Независимость агента выражается в том, что он не состоит в трудовых отношениях с принципалом и может осуществлять свою деятельность самостоятельно за определенное вознаграждение. Агент является в большинстве случаев юридическим лицом, зарегистрированным в торговом реестре. Хотя агент и обязан действовать в пределах полномочий, определенных в агентском соглашении, он не подлежит прямому контролю и надзору со стороны принципала.

Осуществление агентом своей деятельности от имени и за счет принципала отличает его от купца и торговца по договору, совершающих сделки от своего имени и за свой счет, а также от комиссионера, который хотя и выступает перед третьими лицами от своего имени, но совершает сделки за счет комитента. Агент лишь способствует совершению сделки купли-продажи, но сам в ней (в качестве стороны контракта) не участвует и не покупает за свой счет товары. Он действует лишь как представитель принципала в рамках ответственности, возложенной на него агентским соглашением. В этом и есть отличительная особенность агентского соглашения от договора о предоставлении права на продажу. Термин "агентское соглашение" имеет свое правовое содержание, и применять его можно только к определенного рода соглашениям. Необоснованное использование этого термина может дать повод для применения положений об агентском договоре к соглашениям, которые агентскими не являются (в частности, к договору о предоставлении права на продажу), что, в свою очередь, может привести к серьезным недоразумениям.

Правовое регулирование агентских операции в отдельных странах имеет существенные различия, в некоторых странах континентальной Европы, Скандинавских странах, а также в Японии и отдельных развивающихся странах имеются специальные нормы, регулирующие правоотношения с агентами. Они обычно содержатся либо в гражданских и торговых кодексах, либо в законах о торговых агентах и применяются тогда, когда участники договора не согласовали иное.

В некоторых странах законодательства не содержит специальных норм о торговых агентах, и к отношениям между агентом н принципалом применяются общие положения закона о договоре поручения или о договоре торгового представительства.

Законодательства Англии, США и ряда других стран, использующих кормы английского права о представительстве, также не содержат специальных корм о торговые агентах, к правоотношения с торговыми агентами полностью определяются тортовыми обычаями и судебной практикой. Права и обязанности сторон здесь устанавливаются условиями агентского договора.

Под брокерскими операциями подразумевается установление через посредника-брокера контакта между продавцом и покупателем (а также между страховщиком и страхователем, между судовладельцем и фрахтователем) Независимо от того, какой конкретной деятельностью брокер занимается или кого представляет, он всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле, совершая только фактические действия Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения сторон, которые берут на себя обязательства по сделке, заключенной при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве, качестве, цене товара.

По первому требованию клиента брокер обязан представлять ему отчет о всех проведенных от его имени операциям. Когда заключению сделки предшествуют длительные переговоры в связи с выторговыванием условий, брокер должен получать полномочия на каждой очередной стадии.

Брокеру могут быть поручены также контроль за исполнением заключенного при его посредничестве контракта и предъявление рекламаций Довольно часто он берет на себя за дополнительное вознаграждение делькредере. По поручению своих клиентов брокер может взять на себя также подбор партии товаров определенного ассортимента, информацию о состоянии рынка и др.

За свои услуги брокер получает обусловленное, нередко устанавливаемое торговым обычаем вознаграждение. Это вознаграждение называется по-английски брокеридж (brokerage), по-французски — куртаж (courtage), по-немецки — провизион (provision) Размер вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2 — 3%.

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны в сделке и принимать от другой стороны комиссию или вознаграждение, за исключением тех случаев, когда на это имеется соглашение клиента. Иногда в качестве посредника выступают два брокера один — по поручению покупателя, другой — продавца.

Брокеры обычно специализируются на совершении посреднических операций по купле-продаже одного — двух определенных видов товаров. Как правило это биржевые и аукционные товары.

3) Организационные формы торгово-посреднических фирм

К торгово-посредническим фирмам относятся фирмы, в юридическом и хозяйственном отношении не зависимые от производителя и потребителя товаров (сбытовые, экспортные и другие дочерние фирмы и филиалы промышленных компаний к этой категории фирм не относятся). Торгово-посреднические фирмы действуют в целях извлечения прибыли, получаемой либо в результате разницы между ценами закупки товаров у экспортеров, и ценами, по которым эти товары продаются покупателям, либо в виде вознаграждения за предоставленные услуги по продвижению товаров на внешние рынки. Торгово-посреднические фирмы занимаются в основном коммерческой деятельностью, хотя наиболее крупные из них иногда выполняют и производственные операции (связанные большей частью с обработкой закупаемых и реализуемых ими товаров), транспортировкой грузов, страхованием, но эти функции подчинены осуществлению торговой деятельности. Торгово-посреднические фирмы имеют, как правило, собственную материально-техническую базу — склады, демонстрационные залы, розничные магазины. Роль торговых посредников выполняют государственные организации и торговые компании развивающихся стран, осуществляющие операции по закупкам и экспорту товаров.

В зависимости от характера совершаемых операций различают следующие виды торгово-посреднических фирм: торговые, комиссионные, агентские, брокерские, факторы.

Торговые фирмы – это, как правило, осуществляют операции за свой счет и от своего имени. Работают в основном с постоянными поставщиками и поддерживают с ними длительные отношения.

По характеру совершаемых операций торговые фирмы подразделяются на торговые дома, экспортные, импортные, оптовые, розничные фирмы, дистрибьюторы, стокисты.

Торговые дома закупают товары у производителей или оптовиков своей страны и перепродают их за границей; приобретают иностранные товары за рубежом и перепродают их местным оптовикам или розничным торговцам, а также промышленным потребителям. Торговые дома осуществляют в основном операции за свой счет. Они также выполняют и отдельные комиссионные поручения. Обычно они предоставляют услуги отечественным производителям-экспортерам и заграничным покупателям. Торговые дома работают либо по широкой номенклатуре товаров, либо специализируются на одном из них или группе товаров.

Экспортные фирмы — это торговые предприятия, которые закупают за свой счет товары на внутреннем рынке и затем перепродают их от своего имени за границей. В отдельных случаях они выполняют и комиссионные поручения, выступая при этом в качестве комиссионеров зарубежных фирм, а не предприятий своей страны.

В зависимости от выполняемых функций и номенклатуры товаров экспортные фирмы подразделяются на специализированные, универсальные и фирмы, заготавливающие сельскохозяйственные товары развивающихся стран.

Специализированные экспортные фирмы торгуют каким-либо одним товаром или товарами, сходными по номенклатуре (к специализированным обычно условно относят фирмы, у которых на сделки по какой-либо одной группе товаров приходится свыше 50% продаж). Находясь в непосредственной близости к центрам расположения соответствующей отрасли промышленности, они обычно приобретают товары у нескольких предприятий данного района и вывозят их за границу. Такие фирмы сбывают преимущественно товары легкой промышленности (текстиль, галантерею, кожевенные изделия, игрушки и т.п.). Важную роль играют специализированные экспортные фирмы также в сбыте продукции лесобумажной промышленности. Они покупают ее, как правило, у небольших лесобумажных предприятий и организуют продажу и отгрузку на экспорт. Эти фирмы часто имеют в портах собственные механизированные причалы и занимаются экспортом сразу нескольких видов лесобумажных товаров. Многие из них производят сушку и сортировку пиломатериалов, причем после доработки ставят на них свою маркировку. Вот почему такие фирмы иногда называют экспортером с причала (guay exporter).

Универсальные экспортные фирмы торгуют широким ассортиментом в основном массовых потребительских товаров и обычно вывозят продукцию нескольких отраслей. Они закупают товары у многих предприятий, не ограничиваясь даже одним районом, и продают их в несколько стран. Иногда эти фирмы сосредоточивают свое внимание лишь на одной-двух странах. Теснее всего они связаны со своими заграничными покупателями и стараются наиболее полно удовлетворять их интересы. Сделки с иностранными фирмами они заключают по имеющимся у них образцам товаров, которые затем приобретают у соответствующих промышленных предприятий своей страны.

Фирмы, экспортирующие сельскохозяйственные товары из развивающихся стран, заготавливают хлопок, шерсть, чай, каучук, кофе, шелк, индиго и др. Для этого они прибегают к ряду посредников-заготовителей, связывающих их с непосредственными производителями: фермерами, мелкими плантаторами. В руках посредников-заготовителей обычно сосредоточена значительная товарозаготовительная сеть: от скупщиков, приобретающих товары непосредственно у отдельных производителей на местных базах, до торговцев-упаковщиков, перепродающих их экспортным фирмам.

Импортные фирмы - закупают за свой счет за границей товары и продают их затем на внутреннем рынке промышленникам, оптовым и розничным торговцам. Эти фирмы имеют на складах товарные запасы и по требованию производят немедленные поставки на внутренний рынок.

В промышленно развитых странах преобладают импортные фирмы, специализирующиеся на закупках и реализации ограниченного числа однотипных сырьевых и продовольственных товаров. Такие фирмы, как правило, занимаются не только импортом, но и сортировкой, составлением требуемого внутренним рынком ассортимента, расфасовкой, упаковкой. Это относится к таким товарам, как кофе, чай, табак, сахар, текстильное сырье, пряности. Наличие определенного опыта в совершении указанных операций является одним из важнейших факторов конкурентоспособности этих фирм

Импортные фирмы покупают товары непосредственно у иностранных экспортеров либо на товарных биржах и аукционах, либо через открываемые импортными фирмами за границей постоянные закупочные конторы.

Все большее значение приобретают импортные фирмы в торговле машинами и оборудованием. Это обусловлено тем, что они берут на себя послепродажное техническое обслуживание оборудования. Как правило, импортеры оборудования имеют хорошую техническую базу, обладают штатом высококвалифицированных специалистов и располагают устойчивыми деловыми связями с местными потребителями. Очень часто импортные фирмы имеют широкую сеть дилеров — мелких торговцев, реализующих машины и оборудование непосредственно потребителям и осуществляющих послепродажное техническое обслуживание. Как правило, между производителями машин и оборудования и импортными фирмами складываются деловые длительные отношения.

Оптовые фирмы - выступают в качестве посредников между промышленными или заготовительными предприятиями и розничными торговыми фирмами. Они закупают за свой счет товары за границей крупными партиями и реализуют их на местном рынке отдельным потребителям более мелкими партиями, получая при этом прибыль за счет разницы в цене

Провести грань между оптовой и импортной фирмами довольно трудно Основное различие состоит в том, что импортная фирма занимается преимущественно закупкой товаров непосредственно у экспортеров, тогда как оптовая — закупает не только импортные, но и товары отечественного производства и продвигает их через собственную сеть значительно дальше, чем импортная фирма. Чаще всего оптовые фирмы приобретают иностранные товары на рынках соседних стран.

Оптовые фирмы-импортеры часто выполняют функции не только оптового, но и розничного продавца, иногда сочетая это с производством какой-либо продукции или с функциями экспортера без четко выраженной специализации

Розничные фирмы - часто сами осуществляют операции по импорту и экспорту товаров, не прибегая к услугам импортных и оптовых фирм. Крупные розничные фирмы имеют широкую сеть своих филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за границей. Посылочные розничные фирмы принимают заказы от иностранцев и граждан, проживающих за пределами своей страны Дистрибьюторы — это фирмы в США, Англии и других странах, осуществляющие в основном импортные операции и выступающие как торговцы по договору на основе соглашения о предоставлении им права на продажу Обычно они получают исключительное право на закупку и продажу установленного круга товаров или услуг на определенных рынках Дистрибьютор покупает и продает товары от своего имени и за свой счет и находится, как правило, в стране импортера.

Стокисты — это фирмы в стране импортера, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе. Договор заключается в дополнение к основному договору о предоставлении права на продажу, агентскому договору, договору комиссии Функция стокиста иногда является одной из дополнительных функций оптовой фирмы Стокисты, как правило, имеют собственные склады, покупают и продают товары за свой счет и от своего имени

Деятельность комиссионных фирм – предполагает разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитента В зависимости от вида совершаемых операции и характера взаимоотношений с комитентом различают экспортные и импортные комиссионные фирмы.

Комиссионные экспортные фирмы могут выступать представителем продавца либо покупателя Представитель продавца (selling merchants) выполняет поручения отечественного производителя-экспортера по продаже его товаров на заграничном рынке и получает от него комиссионное вознаграждение. При этом фирма обычно берет на себя также ответственность за своевременность поставки товара покупателю, транспортировку, финансирование и документальное оформление сделки, выполнение всех формальностей в стране покупателя и в ряде случаев осуществляет гарантийное техническое обслуживание. По поручению комитента она также может организовать хранение товаров в своей стране или за границей.

Представитель покупателя выполняет поручение иностранного покупателя по закупке товаров на рынке своей страны. В этом случае комиссионная фирма размещает заказы (инденты) иностранных импортеров у производителей своей страны. В обязанности представителя входят также транспортировка и страхование грузов, подписание контракта и осуществление расчетов от имени покупателя. Комиссионное вознаграждение выплачивается такому представителю покупателем. Закупку товаров представитель покупателя производит, как правило, против твердых заказов покупателя (закрытый индент), но иногда он делает предложения постоянному клиенту и по своей инициативе. Однако он никогда не берет риска неуплаты со стороны покупателя на свой счет.

Наиболее важными среди комиссионных экспортных фирм — представителей покупателя являются конфирмационные дома (confirming house). Для них характерно принятие на себя риска по кредитам, которые они от лица производителя-экспортера предоставляют покупателям. Конфирмационные дома обычно принимают на себя риск на полную стоимость поставки и всю сумму экспортных кредитов и не требуют от покупателей доказательств их кредитоспособности (хотя косвенным путем убеждаются в прочном положении покупателя). Они обеспечивают также фрахтование, страхование и кредитуют импортера, когда он этого требует, осуществляя платеж наличными против поставленных экспортером товаров.

Комиссионные импортные фирмы выступают представителями покупателей своей страны. Они размещают заказы у иностранных производителей от своего имени за счет отечественных комитентов. Помимо этого, они могут оказывать своим комитентам различные услуги, в том числе составлять обзоры конъюнктуры товарных рынков, следить за отгрузками товаров. Крупные комиссионные фирмы имеют за границей своих представителей, поддерживающих непосредственный контакт с поставщиками и информирующих главные конторы о всех изменениях на рынке. Иногда импортная комиссионная фирма получает от иностранных производителей товары на консигнацию. В особенности это касается машин и оборудования.

Фирмы выступающие от имени и за счет принципала называются агентскими. В зависимости от условий договора фирма либо сама заключает сделки от его имени и за его счет, либо только посредничает при заключении сделок. Для агентских фирм характерны представительство на длительный срок и тесный контакт с принципалом. Юридически они всегда сохраняют от них полную независимость

По местоположению агентские фирмы подразделяются на агентов в стране принципала (экспортный агент, агент-резидент) и агентов в иностранном государстве (заграничный сбытовой агент, заграничный закупочный агент)

Экспортным агентом называется торговая фирма, выступающая по поручению одного или небольшого числа промышленных фирм своей страны на основе заключаемого между ними агентского договора. Агентская фирма принимает от промышленных фирм коллекции образцов, каталоги, прейскуранты, на основе которых она подыскивает покупателей. Крупные экспортные агентские фирмы для получения иностранных заказов используют собственный заграничный аппарат в виде отделений и сбытовых агентств. Все транспортные расходы, понесенные агентской фирмой, возмещаются промышленным предприятием

Импортный агент, или агент-резидент находящийся в стране принципала это фирма, осуществляющая импортные операции за его счет. Некоторые агентские фирмы помимо агентских услуг предоставляют также услуги по хранению товаров иностранных поставщиков на имеющихся у них складах в ожидании поступления заказов и осуществляют определенную работу по продвижению товаров на рынке, в частности рекламу.

Заграничный сбытовой агент — это фирма, которой предоставлено право компанией другой страны действовать от ее имени и за ее счет на определенной территории в иностранном государстве по установленной номенклатуре товаров. Обычно заграничные сбытовые агенты берут на себя широкий круг обязанностей по организации сбыта товаров принципала на рынке и осуществлению технического обслуживания машин и оборудования. Нередко сбытовые агенты создают у себя демонстрационные залы или площадки для показа оборудования, организуют рекламу, создают склады запасных частей и т.д.

Брокерские фирмы (brokers) — это особый вид посреднических фирм, в обязанности которых входит функция свести контрагентов По законам некоторых стран брокеры не могут выступать сами покупателями или продавцами товаров, которые им поручено продать или купить.

Институт брокеров получил наибольшее развитие в Англии, где они выступают в роли неизбежных посредников в торговле биржевыми товарами. Английские брокерские фирмы представляют собой крупные компании, располагающие значительными финансовыми средствами. Многие из них помимо контор на территории Англии имеют сеть дочерних обществ и отделений за границей.

Импорт через посредство брокерских фирм создает для стран, вступающих в сделку, известные преимущества Специалисты этих фирм обладают, как правило, высокой квалификацией, хорошо знают товар и состояние рынка, в достаточной степени осведомлены о запросах покупателей и возможностях поставщиков. Брокерские фирмы поддерживают регулярные и прочные связи с крупными банками, что позволяет им в ряде случаев финансировать сделки и выдавать поручительства за кредитоспособность покупателей (делькредере). Они являются источником квалифицированной информации о рынках, величине и характере спроса, ценах на биржевые товары.

Что касается фэкторов (factors), то это - торговые посредники, выполняющие широкий круг посреднических обязанностей от имени экспортера. Они не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции (предоставление делькредере, оплата аванса производителю, выдача кредитов покупателям), производят страхование экспортных кредитов, инкассацию платежей в стране сбыта, а также содействуют подбору заграничных агентов. Их многочисленные конторы, расположенные в странах сбыта, берут на себя операции по приемке товаров в портах назначения. Наибольшее распространение фэкторы получили в торговле текстильными товарами, кожей, лесом Они используются, как правило, мелкими и средними промышленными предприятиями для продвижения товаров на рынки США и других стран западного полушария

Обычно фирмы затрачивают много времени и средств на подыскание компетентных торговых посредников, пользуясь услугами государственных органов и организаций, предоставляющих информацию о заграничных агентах, крупных банков, экспортных ассоциаций и др. От правильного выбора торгового посредника на новом рынке или при сбыте новых изделий во многом зависит успех фирмы в продвижении товаров. При неудачно выбранном торговом посреднике можно не только не укрепиться на рынке, но и потерять возможность проникновения на него в дальнейшем.

Лекция 8. Международные принципы государственного регулирования ВЭД

План:

1) Основные принципы ГАТТ/ВТО по осуществлению ВЭД

2) Цели и принципы регулирования ВЭД

1) Основные принципы ГАТТ/ВТО по осуществлению ВЭД

Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в 1995 году. Она является продолжателем Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), заключенного сразу после Второй мировой войны. В 1998 году в Женеве отмечался золотой юбилей ГАТТ. Эта система, призванная регулировать мировую торговлю через механизм сдерживания односторонних действий, просуществовала почти 50 лет и доказала свою действенность в качестве правовой основы многостороннего товарообмена. Годы после Второй мировой войны были отмечены исключительным ростом мировой торговли. Рост экспорта товаров составлял в среднем 6% в год. Общий объем торговли в 1997 году превзошел в 14 раз уровень 1950 года. Система развивалась в процессе проведения в рамках ГАТТ серий торговых переговоров (раундов). На первых раундах в основном обсуждались вопросы сокращения тарифов, но позднее переговоры охватили другие области, такие как антидемпинг и нетарифные меры. Последний раунд – 1986-1994гг., т.н. "Уругвайский раунд", - привел к созданию ВТО, которая значительно расширила сферу действия ГАТТ, распространив ее на торговлю услугами и торговые аспекты прав интеллектуальной собственности. Таким образом, механизм ГАТТ был усовершенствован и адаптирован к современному этапу развития торговли. Кроме того, система ГАТТ, фактически, будучи международной организацией, формально таковой не являлась; ВТО же получила юридический статус специализированного учреждения системы ООН.

ВТО – это и организация, и одновременно комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами. Правовую основу ВТО составляют Генеральное соглашение о торговле товарами (ГАТТ) в редакции 1994 года (ГАТТ-1994), Генеральное соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Соглашения ВТО ратифицировались парламентами всех стран-участниц. Главные задачи ВТО - либерализация международной торговли, обеспечение ее справедливости и предсказуемости, способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей. Страны-члены ВТО, которых на сегодняшний день насчитывается более 140, решают эти задачи путем контроля за выполнением многосторонних соглашений, проведения торговых переговоров, урегулирования торговых в соответствии с механизмом ВТО, а также оказания помощи развивающимся странам и проведения обзора национальной экономической политики государств. Решения принимаются всеми государствами-участниками обычно методом консенсуса, что является дополнительным стимулом к укреплению согласия в рядах ВТО.

Решения на высшем уровне в ВТО принимает Министерская конференция, которая собирается как минимум один раз в два года. Первая конференция в Сингапуре в декабре 1996 г. подтвердила курс стран-участниц на либерализацию торговли и добавила к существующей организационной структуре ВТО три новые рабочие группы, занимающиеся вопросами соотношения между торговлей и инвестициями, взаимодействия между торговлей и политикой конкуренции, а также прозрачностью в области государственных закупок. Вторая конференция, проведенная в 1998 г. в Женеве, была посвящена 50-летию ГАТТ\ВТО; кроме того, на ней члены ВТО договорились об изучении вопросов мировой электронной торговли. Третья конференция, которая была созвана в декабре 1999 года в Сиэтле (США) и должна была принять решение о начале нового раунда торговых переговоров, закончилась фактически безрезультатно.

В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, который отвечает за выполнение текущей работы и собирается несколько раз в год в штаб-квартире в Женеве в составе представителей членов ВТО, обычно послов и глав делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета также находятся два специальных органа: по анализу торговой политики и по разрешению споров. Кроме того, Генеральному совету подотчетны комитеты по торговле и развитию; по ограничениям, связанным с торговым балансом; по бюджету, финансам и административным вопросам.

Генеральный совет делегирует функции трем советам, находящимся на следующем уровне иерархии ВТО: Совету по торговле товарами, Совету по торговле услугами и Совету по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности. Совет по торговле товарами, в свою очередь, руководит деятельностью специализированных комитетов, осуществляющих контроль за соблюдением принципов ВТО и выполнением соглашений ГАТТ-1994 в сфере торговли товарами. Совет по торговле услугами осуществляет контроль за выполнением соглашения ГАТС. В его составе находятся Комитет по торговле финансовыми услугами и Рабочая группа по профессиональным услугам. Совет по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, помимо осуществления контроля за выполнением соответствующего соглашения (ТРИПС), занимается также вопросами предотвращения возникновения конфликтов, связанных с международной торговлей поддельными товарами.

Многочисленные специализированные комитеты и рабочие группы занимаются отдельными соглашениями системы ВТО и решением вопросов в таких областях, как защита окружающей среды, проблемы развивающихся стран, процедура присоединения к ВТО и региональные торговые соглашения. Секретариат ВТО, который базируется в Женеве, имеет около 500 штатных сотрудников; его возглавляет генеральный директор. Секретариат ВТО, не принимает решений, так как эта функция возлагается на сами страны-члены. Основные обязанности Секретариата – обеспечивать техническую поддержку различным советам и комитетам, а также Министерской конференции, оказывать техническое содействие развивающимся странам, проводить анализ мировой торговли и разъяснять положения ВТО общественности и средствам массовой информации. Секретариат также обеспечивает некоторые формы правовой помощи в процессе разрешения споров и консультирует правительства стран, желающих стать членами ВТО. На сегодняшний день таких стран насчитывается более двадцати.

ВТО призвана регулировать торгово-политические отношения участников Организации на основе пакета Cоглашений Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.). ВТО осуществляет контроль за более широким спектром торговых соглашений (включая торговлю услугами и вопросы торговых аспектов прав интеллектуальной собственности) и имеет большие полномочия в связи с совершенствованием процедур принятия решений и их выполнения членами организации. Неотъемлемой частью ВТО является уникальный механизм разрешения торговых споров. С 1947 г. обсуждение глобальных проблем либерализации и перспектив развития мировой торговли проходит в рамках многосторонних торговых переговоров (МТП) под эгидой ГАТТ. Проведено 8 раундов МТП, включая Уругвайский, и уже начался девятый. Главной задачей этой влиятельной международной экономической организации является либерализация мировой торговли.

Основополагающими принципами и правилами ВТО являются: торговля без дискриминации, т.е. взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в торговле и взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных и иных ограничений; транспарентность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Важнейшими функциями ВТО являются: контроль за выполнением соглашений и договоренностей пакета документов Уругвайского раунда; проведение многосторонних торговых переговоров и консультаций между заинтересованными странами-членами; разрешение торговых споров; мониторинг национальной торговой политики стран-членов; техническое содействие развивающимся государствам по вопросам, касающимся компетенции ВТО; сотрудничество с международными специализированными организациями

Общие преимущества от членства в ВТО можно суммировать следующим образом:

- cоздание более благоприятных условий доступа на мировые рынки товаров и услуг на основе предсказуемости и стабильности развития торговых отношений со странами-членами ВТО, включая транспарентность их внешнеэкономической политики;

- доступ к механизму ВТО по разрешению споров, обеспечивающему защиту национальных интересов, если они ущемляются партнерами, и таким образом устранение дискриминации;

- возможность реализации своих текущих и стратегических торгово-экономических интересов путем эффективного участия в МТП при выработке новых правил международной торговле.

2) Цели и принципы регулирования ВЭД

Основные цели регулирования ВЭД состоят в следующем:

- использование внешнеэкономических связей для ускорения создания в России развитой рыночной экономики;

- создание условий доступа российских предпринимателей на мировые рынки посредством оказания государственного, организационного, финансового, информационного содействия;

- защита национальных внешнеэкономических интересов, защита внутреннего рынка.

Регулирование ВЭД в России в условиях рыночной экономики должно осуществляться в соответствии со следующими основными принципами:

- единство внешнеэкономической политики и внутренней экономической политики;

- единство систем государственного и негосударственного регулирования и контроля за его реализацией;

- перенос центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы;

- четкое разграничение прав и ответственности Федерации и ее субъектов в области управления ВЭД;

- обеспечение равенства всех участников ВЭД.

Лекция 9 Государственное регулирование внешней торговли РФ

План:

1) Международное регулирование мировой торговли

2) Тарифный и нетарифный методы регулирования внешней торговли

1) Международное регулирование мировой торговли.

Формы и методы международного регулирования внешней торговли проявляется как в форме деятельности региональных экономических организаций, союзов и группировок, так и в деятельности организаций, охватывающих подавляющую часть современной международной торговли.

К числу крупнейших региональных экономических и торговых блоков (группировок) стран современного мира относят: ЕС ( в состав которого с мая 2004 года входят 25 государств), Северо-Американское соглашение о свободной торговле (НАФТА), Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ), Организацию Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС), Евразийское экономическое сообщество.

С одной стороны, эти блоки и союзы способствуют развитию международной торговли (снимая барьеры во взаимной торговле стран –участниц этих союзов), с другой – они устанавливают определенные барьеры для "третьих" стран, не входящих в их состав.

К настоящему времени сложились и действуют многочисленные международные организации, ассоциации, советы, заключены многосторонние международные соглашения, решающие проблемы координации международной торговли в различных сегментах мирового рынка.

В рамках ООН международное регулирование мировой торговли осуществляется Конференцией ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Комиссией ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Одновременно с ними действуют ВТО, Международный торговый центр ЮНКТАД/ВТО.

2) Тарифный и нетарифный методы регулирования внешней торговли

В государственном регулировании внешней торговли России используются методы и инструменты таможенно-тарифного регулирования. В соответствии с законодательством РФ устанавливаются ввозные и вывозные таможенные пошлины.

Таможенная пошлина – обязательный взнос, взимаемый таможенными органами в момент пересечения границы. Они вводятся с целью:

1. ограничения экспорта или импорта товаров (протекционистская цель);
2. увеличение дохода государственного бюджета (фискальная цель);
3. недопущение недобросовестной конкуренции (нарушение норм и правил конкурентной борьбы).

Виды пошлин:

1.импортные

2. экспортные

3. транзитные

4.специфические - это фиксированная сумма с единицы измерения веса, площади, объема (например: 1$ с каждого центнера пшеницы)

5. адвалорные – взимается в виде процентов от стоимости товара (25 % стоимости автомобиля)

6.комбинированные – сочетают в себе адвалорные и специфические

7. преференциальные – ниже минимальных или равны нулю. Право применения их имеют страны в интеграционные группировки (страны ЕС) и не распространяются на другие страны.

8. автономные (максимальные пошлины)

9. договорные (минимальные). Составляется договор "О режиме наибольшего благоприятствования"

Функции пошлин:

1. Протекционистская (защитная) относится к импортным пошлинам, с помощью которых государство ограждает национальных производителей от нежелательной иностранной конкуренции.
2. Балансировочная относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.
3. Фискальная относится как к импортным, так и к экспортным пошлинам, т.к. они являются одной из статей доходной части госбюджета.

Таможенные пошлины объединяются в таможенные тарифы, представляющие собой список облагаемых таможенными пошлинами товаров.

Тарифы бывают многоколонными и одноколонными.

При многоколонном тарифе – две или более количества ставок (пошлин) для каждой группы товаров.

В одноколонном – величина пошлин едина.

Нетарифные ограничения – комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки или экспорту отечественных товаров на внешние рынки.

Вводятся с целью:

1. Усиление конкурентных преимуществ компаний импортирующей страны.
2. Защита национальной промышленности, жизни и здоровья населения, окружающей среды, морали, религии, национальной безопасности.

Виды нетарифных ограничений:

1. Административные – запреты (эмбарго- полный запрет на торговлю определенным товаром) или ограничения.
2. Экономические меры включают контроль таможенной стоимости, валютный контроль, финансовые меры, защитные меры, к которым относятся особые виды пошлин (антидемпинговые, компенсационные, специальные).

ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) выделяет шесть основных нетарифных мер государственного регулирования внешней торговли.

1. Паратарифные методы представляют собой виды платежей (помимо таможенных пошлин), которые взимаются с иностранных товаров при их ввозе на территорию данной страны. К ним относятся таможенные сборы, налоги, НДС и акцизы.
2. Меры контроля за ценами – это меры борьбы с искусственным занижением цен на импортируемые в данную страну товары (антидемпинговые меры) и меры, направленные против экспортных субсидий, представляемых правительствами иностранных государств отечественным фирмам- экспортерам, что также искусственно повышает их международную конкурентоспособность (компенсационные меры).

Демпинг – ценовая дискриминация, т.е. продажа одного и того же товара на разных рынках по разным ценам .

Антидемпинговые пошлины фактически представляют собой дополнительные пошлины, взимаемые с импортируемых товаров, в отношении которых установлено, что они продаются на экспорт по цене ниже их нормальной цены на внутреннем рынке страны – экспортера и причиняют материальный ущерб отечественному производителю страны –импортера.

1. Финансовые меры связаны с использованием особых правил совершения валютных операций в ходе внешнеторгового обмена.(введение обязательной продажи части валютной выручки, полученной от внешнеторговых операций)
2. Меры количественного контроля связаны с установлением странами соответствующих количественных ограничений на ввоз и вывоз конкретных товаров. К ним относятся:
	* квотирование,
	* лицензирование (разрешение, предоставленное государством на проведение экспортно-импортных операций). С введением лицензирования осуществляется мониторинг (наблюдение) за торговлей данными товарами.
3. Монополистические меры. В различные периоды отдельные государства устанавливают свою монополию на торговлю определенными товарами. Введение государственной монополии внешней торговли отдельными товарами в тех или иных странах мотивируется их руководством соображениями поддержания общественной морали, здоровья и нравственности (алкоголь, табак), обеспечения стабильного снабжения населения лекарством, продовольственной безопасности.
4. Технические барьеры. Связаны с осуществлением контроля импортных товаров с точки зрения их соответствия национальным стандартом безопасности и качества. Включают в себя: сертификация, стандарты и технические нормы, специальные требования по маркировке, упаковке. Цель использования этих стандартов – обеспечения качества экспортной продукции, требований производства, защита и безопасность людей, животных, растений, окружающей среды и обеспечение требований национальной безопасности.

Лекция 10 Международное сотрудничество России в области регулирования ВЭД

План:

1) Сотрудничество России с ВТО

В феврале 1994 года Правительство России передало странам-участницам ГАТТ Меморандум о внешнеторговом режиме России. Этот шаг Правительства России открыл активную фазу переговоров об условиях присоединения России к ВТО.

Переговоры идут по двум основным направлениям. Одно — это серьезный экзамен в Рабочей группе ВТО российского внешнеторгового законодательства (включая практику его применения) на предмет определения его соответствия принципам и нормам ВТО и определения тех условий, на которых страны-участницы ВТО одобрят присоединение России к Генеральному Соглашению, и другим Договоренностям ВТО. Другое — это выработка протокола о тарифных условиях присоединения России и перечня обязательств по ГАТС. Протокол о тарифных условиях будет включать обязательство России закрепить на взаимно согласованном уровне ставки пошлин таможенного тарифа на ряд товаров и снизить в течение нескольких лет пошлины на отдельные товары. Эти направления в комплексе определят условия присоединения России к ВТО.

Другими словами, Правительство России сегодня стоит на пути сложных, многоплановых и, вместе с тем, перспективных и важных для страны переговоров, в итоге которых укрепятся международные экономические позиции России, а законодательство страны, административные правила, техника и практика государственного регулирования всего комплекса внешнеэкономических связей будут выведены на современный мировой уровень.

Присоединение к ВТО — это присоединение России к сложившейся в мире развивающейся практике правового и административного регулирования международных экономических отношений. Образно говоря, этот шаг означает присоединение России к действующим правилам движения товаров и услуг на мировом рынке. Без этого шага успешная реализация прогрессивных экономических реформ в стране вряд ли может быть возможной, а внешняя торговля окажется в исключительно трудных условиях для развития.

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что условия присоединения к ВТО — компромисс, вырабатываемый в ходе переговоров; компромисс, достигаемый как комплекс взаимных уступок и взаимных, часто жестких условий, их обуславливающих. Здесь перед Россией стоит сложная задача — определить национальные экономические интересы и приоритеты, определить пределы уступок и условия, гарантирующие национальную экономическую безопасность, и суметь отстоять их в ходе сложных переговоров, в условиях уже проявившего себя экономического давления западных стран, попыток добиться от России одностороннего открытия рынка, невзаимных уступок, нежелания признать того, что многие отрасли промышленности России обладают сравнительными преимуществами (прежде всего, это большие масштабы и низкие издержки производства), позволяющими экспортировать товары по конкурентоспособным ценам, ощутимо влиять на формирование уровня мировых цен на товары и стать одним из ценообразующих факторов на мировом рынке. Не менее важно отстоять право России на разумный протекционизм в отношении отраслей, составляющих фундамент экономики страны, право на поддержку сельского хозяйства в переходный период и, наконец, перевести на язык конкретных условий присоединения к ВТО положение, содержащееся в статье 29 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам и говорящее о том, что страна, "находящаяся в процессе перехода от центрально-планируемой к рыночной экономике, может применять меры и программы, необходимые для такой трансформации". Далее целесообразно подчеркнуть, что ГАТТ в его нынешнем и будущем виде не запрещает протекционизм, разрешает повышать таможенные пошлины, позволяет применять многие виды нетарифных ограничений, не запрещает использовать квотирование и лицензирование, разрешает субсидирование отдельных отраслей экономики. Однако все это может осуществляться в рамках и на основе определенных, иногда четко обозначенных, иногда более общих правил, правовых норм и обычаев. Поэтому присоединение России к ВТО не ослабит возможности государства в регулировании внешней торговли, создаст новые правовые условия защиты интересов российских экспортеров и импортеров, позволит более четко очертить баланс общенациональных интересов и интересов отдельных отраслей экономики (как производителей) и, наконец, откроет путь к сложному переходу страны в области внешней торговли на практику, сложившуюся в мире к середине 90-х годов, на базе которой ведется внешняя торговля всеми странами мира.

Переговоры о присоединении России к ВТО носят крупномасштабный характер. В них вовлечены несколько десятков ведомств и правительственных органов, они требуют организации и координации переговорного процесса. Уже на начальной стадии переговоров определилась проблема четкого определения баланса национальных экономических интересов России (обеспечивающих ее национальную экономическую безопасность и целостность) и интересов отдельных групп предпринимателей, производителей и потребителей всех форм собственности. Наряду с общими принципиально важными вопросами стратегического характера и долгосрочными экономическими проблемами в орбите переговоров оказались узкие конкретные, иногда технические вопросы, от решения которых во многом будет зависеть эффективность работы механизма внешнеэкономических связей страны, возникли проблемы и вопросы на уровне законодательных и исполнительных властей, федеральных и региональных органов власти, на уровне производителей и потребителей. Наконец, ход и итоги переговоров во многом будут зависеть не только от позиции России и хода переходных процессов, но и от того, как пойдет процесс становления Всемирной Торговой Организации и какова будет действенность новых международных правовых и организационных структур, создаваемых в рамках ВТО.

Путь во Всемирную Торговую Организацию начинается с определения условий присоединения России к Генеральному Соглашению по Тарифам и Торговле. До начала 1995 года аббревиатура "ГАТТ" обозначала одновременно крупнейшее межправительственное многостороннее торговое соглашение, положения и нормы которого создавали и создают правовую базу для мировой торговли и сложившуюся на базе Соглашения международную организацию, в круг ведения которой входили вопросы торговых отношений между участвующими в ГАТТ странами (наблюдение за тем, как ими соблюдаются нормы ГАТТ, разрешение споров и конфликтных ситуаций и др.).

Участие в ГАТТ дало и дает государствам многостороннюю правовую основу для осуществления торговых операций национальными экспортерами и импортерами, гарантирует всем участникам режим наибольшего благоприятствования и защищает против торгово-политических дискриминации. По существу, ГАТТ выполняло и продолжает выполнять роль многостороннего торгового договора для 146 участвующих в нем государств, заменяя в этом качестве громоздкую систему из многих тысяч двусторонних торговых договоров. Все это получит Россия, присоединившись к ВТО.

Важно и другое, интенсивное развитие мировой торговли (только за 1970—1994 гг. стоимость мирового экспорта выросла в 12 раз, достигнув почти четырех триллионов долларов) не в последнюю очередь стало возможным потому, что национальные системы регулирования внешней торговли большинства государств формировались вокруг содержащихся в ГАТТ общих правовых и административных норм. По существу в мировой экономике в последней четверти нынешнего столетия происходил интенсивный процесс создания во многом унифицированного правового пространства, ставшего основой для развития мировой торговли. Огромную роль в этом сыграло ГАТТ, одно из ключевых положений которого обязывало каждую из участвующих в нем стран применять положения ГАТТ в максимально полном объеме, но не в противоречии с национальным законодательством, существовавшим на момент присоединения к ГАТТ. Часть II ГАТТ — это по существу кодекс правил международной торговли, которыми должны руководствоваться правительства (своеобразные "правила дорожного движения" на мировом рынке). Обязательство применять Часть II ГАТТ в максимально полном объеме создавало определенный порог для вступления в ГАТТ. Вступающие страны могли преодолеть его только "подтянув свое национальное внешнеторговое законодательство к нормам ГАТТ". А это, в свою очередь, означало, что, соответствуя нормам ГАТТ, национальные системы регулирования внешней торговли становились совместимыми друг с другом. Таким путем ослаблялись и устранялись многие барьеры в международной торговле и формировалась современная международная торговая система. Теперь это условие стало более жестким, требуя от каждой участвующей в ГАТТ (и в ВТО) стороны полностью совместить свое национальное внешнеторговое законодательство с положениями ГАТТ - 1994 и другими правовыми документами ВТО. Присоединяясь к ВТО, Россия (ее экспортеры и импортеры) получает выход на это правовое пространство, опирающееся на ГАТТ, ГАТС и ТРИПС, а также международно-правовую защиту в других государствах, гарантируемую принципами и нормами Генерального Соглашения по Торговле и Тарифам, включая такие важные положения, как режим наибольшего благоприятствования и национальный режим для товаров, экспортируемых и импортируемых российскими предпринимателями. Кроме того, Россия получает защиту от возможного применения иностранными государствами дискриминационных внутренних налогов, акцизов, таможенных сборов, свободу транзита для своих товаров, согласно положениям ГАТТ о транзите; защиту от дискриминационного использования всей гаммы так называемых технических барьеров в торговле (технические и другие нормы и стандарты, правила сертификации и др.); определенную гарантию против дискриминационного использования других торгово-политических средств в отношении экспортных и импортных операций российских участников внешнеторговой деятельности и целый ряд иных политических преимуществ, которые, в конечном итоге, будут содействовать организованному вхождению экономики России в мировое хозяйство, развитию ее внешней торговли и защите интересов экспортеров и импортеров за рубежом.

Есть еще одна непростая, но исключительно важная проблема — разрешение споров и конфликтных ситуаций во внешней торговле, предотвращение торговых войн и поиск компромиссов. Ситуация, сложившаяся на мировых рынках многих товаров в середине 90-х годов, делает эту проблему актуальной для России. Механизм консультаций и поиска решения спорных и конфликтных ситуаций развивался в рамках ГАТТ/ВТО на протяжении его более чем сорокалетней истории. Этот механизм позволяет находить решения по таким сложным вопросам, как неправомерное применение торговых мер, несправедливое использование антидемпинговых мер при экспорте товаров и по многих другим вопросам. Сейчас этот механизм будет действовать в рамках ВТО, но это лишь усиливает его роль. Кроме того, каждый год в рамках ГАТТ торгово-политический режим нескольких стран-участниц проходит довольно жесткий экзамен. Эта система наблюдения за развитием внешнеторгового регулирования стран-участниц ГАТТ (один из результатов Уругвайского раунда) начала действовать сравнительно недавно, но уже показала себя как механизм, оказывающий сдерживающее влияние на торгово-политические действия отдельных стран, поддерживающий нормальный климат во внешней торговле. Эта функция также переходит к ВТО. В рамках ВТО для этих целей создан специальный орган.

Вступив в ВТО, Россия получит возможность использовать для защиты своих внешнеторговых интересов весь этот механизм. Нужда в нем для российских предпринимателей ощутимо выросла, когда в ответ на серьезное открытие своего внутреннего рынка Россия не увидела ответных шагов западных стран, а, напротив, столкнулась с избирательно действующими торговыми барьерами за рубежом как раз по тем товарам, где Россия обладает сравнительными преимуществами в международной торговле, и с недобросовестной конкуренцией ряда зарубежных фирм на внешних рынках, а также и на внутреннем рынке России.

Продолжая эту тему (роль ВТО для России), нельзя не упомянуть значения сложившейся на основе Генерального соглашения международной организации как организатора международных многосторонних торговых переговоров. Эта роль сейчас перешла к ВТО, но как можно предполагать, конкретные переговоры по торговле товарами будут проходить на основе и в рамках ГАТТ-1994.

Анализ эволюции проблематики и числа участников многосторонних переговоров под эгидой ГАТТ показывает, что они приобрели ключевое значение в формировании международных условий, в которых развивается международная торговля, в том числе и внешняя торговля России. Торгово-политические итоги переговоров, будучи инкорпорированными в национальное законодательство стран-участниц, становились правовыми нормами, с которыми должны считаться и не участвующие в переговорах государства. Поэтому присоединение России к договоренностям последних туров переговоров, вошедших в ГАТТ, укрепит внешнеторговые позиции России на мировом рынке и откроет возможность для полноценного участия в будущих переговорах. Теперь уместно поставить вопрос: готова ли Россия к динамичным и результативным переговорам об условиях своего присоединения к ВТО? Конечный ответ на этот вопрос дадут сами переговоры. Но одно, несомненно, анализ пути, который проделала Россия за эти годы с целью сближения своего внешнеторгового режима с нормами и принципами ВТО, дает в целом основание для позитивного ответа на этот вопрос.

Вместе с тем, экзамен российского внешнеторгового законодательства странами-участницами ВТО в ходе переговоров, несомненно, поставит вопрос о совершенствовании многих нормативных актов России, их сближения с мировой практикой и правовыми положениями ВТО. Этого не следует опасаться. Перевод на принципы ВТО российского внешнеторгового законодательства важен не только с точки зрения облегчения присоединения России к ВТО, но и потому, что в большинстве случаев — это общепринятые нормы и положения, на которых осуществляется международная торговля, которые облегчают развитие внешней торговли и содействуют этому.

В свою очередь, присоединение России к этим договоренностям, несомненно, будет способствовать укреплению стабильности, предсказуемости и открытости внешнеторгового режима России, на недостаточность которых приходится слышать жалобы не только со стороны внешнеторговых партнеров Российской Федерации, но и экспортеров и импортеров в самой России.

Присоединяясь к ВТО, России предстоит взять на себя целый ряд обязательств, содержащихся в договоренностях ВТО, но вместе с обязательствами Россия получит и права, которые позволят защищать внешнеторговые интересы России на мировом рынке и откроют путь к тому сложному процессу, который получил название "интеграция в мировое хозяйство".