**Предмет: «Финансовое регулирование внешнеэкономической деятельности»**

**Вопрос № 1 (Основные принципы формирования системы регулирования ВЕД)**

Основные цели регулирования ВЭД состоят в следующем:

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

-  содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции путем приобретения лицензий и патентов, закупок новых технологий, качественных комплектующих, сырья и материалов,  включения российских предприятий в мировую конкуренцию;

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

-  защита национальных внешнеэкономических интересов, защита внутреннего рынка;

-  создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.

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.

Особое значение в настоящее время имеет четкое разграничение компетенции Федерации и ее субъектов в сфере ВЭД. В компетенции федеральных органов должно и впредь оставаться решение таких важнейших вопросов, как:

-  определение основных принципов осуществления ВЭД и внешнеэкономической политики России в целом;

-  разработка соответствующих федеральных программ;

-  защита экономических интересов страны в сфере ВЭД, ее отдельных субъектов и граждан в частности;

-  разработка важнейших инструментов регулирования ВЭД;

-  подготовка и заключение международных договоров и государственных соглашений, контроль их исполнения;

-  организация и контроль деятельности торгпредств РФ за рубежом;

-  определение и реализация валютной политики страны;

-  формирование и использование золотовалютных резервов РФ;

-  контроль порядка купли-продажи отдельных товарных групп (экологически опасных отходов, средств вооружений и т. д.);

-  разработка платежного баланса РФ.

**Вопрос № 2 (Навыки формирования,представления о современных условиях регулирования ВЭД)**

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, стимулирования прогрессивных сдвигов в структуре экспорта и импорта, поощрения притока иностранного капитала.

Для формирования эффективного государственного регулирования ВЭД необходимо определить его сущность*,*конкретные направления, формы и масштабы государственного вмешательства в эту сферу, которые определяются характером и остротой мирохозяйственных проблем России.

Концепция государственного регулирования ВЭД не может носить бесконфликтный характер, так как каждая регулирующая акция неизбежно задевает чьи-либо интересы, изменяет мотивацию внешнеэкономического поведения субъектов. Поэтому разрабатываемая концепция должна учитывать, какие группы участников ВЭД выиграют, а какие проиграют от осуществления этой концепции, какие новые проблемы могут возникнуть и как они отразятся на социально-экономическом положении страны.

Разработка концепции государственного регулирования ВЭД может обгонять реальную практику государственного регулирования, то есть формироваться как осознанная необходимость изменения положения в мирохозяйственных связях еще до начала постановки конкретных целей и их осуществления. Возможно и отставание концепции от практики, когда концепция складывается в процессе экономико-политических экспериментов государственного регулирующего аппарата.

**Вопрос № 3 (Зарубежный опыт финансового регулирования ВЭД)**

Исходя из мировой практики видно, что большинство стран в рамках регулирования ВЭД усовершенствуют систему взаимодействий неправительственных и правительственных организаций. Деятельность этих институтов затрагивает множество разнообразных вопросов, включая финансирование и страхование внешнеэкономических сделок, информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности, формирование отраслевых стратегий, разработку сотрудничества с зарубежными странами и др. При этом основная роль принадлежит государству в вопросах по стимулированию внешнеэкономической деятельности. Функции государственных органов заключаются в следующем [1, с.5]: -                   усовершенствование систем в сфере экспортного содействия; -                   реализация мероприятий по организации импортозамещающих производств; -                   таможенные, налоговые и тарифные льготы; -                   создание правовой основы ВЭД и т. д. В основном в развитых странах при осуществлении внешнеэкономической политики пристальное внимание направлено на открытие новых рынков для реализации национальных товаров, а также на обеспечение «четных» правил игры для внутренних экспортеров и иностранных участников [3, с. 35]. Так, например, в Финляндии приоритетную поддержку оказывают предприятиям, которые заняты в сфере наукоемких технологий и осуществляют непосредственно неэкономическую деятельность. Все внимание сосредоточено на наукотехнической сфере, где товары и услуги Финляндии претендуют на международное лидерство. Это информационные технологии, электроника, энергетика, телекоммуникации, судостроение, биотехнологии, химия, металло- и лесообработка. Но есть два существенных момента в деятельности организаций, которые специализируются на оказании помощи финским экспортерам. Во-первых, деятельность таких организаций носит косвенный характер, а, во-вторых, в основе этой деятельности лежит принцип возвратности полученных средств. Главным ведомством, которое непосредственно является ответственным за разработку и координацию мер по реализации государственной политики в сфере поддержки финских экспортеров, выступает Министерство торговли и промышленности Финляндии (МТП). Министерства торговли и промышленности Финляндии имеет в своем ведении деятельность основных специализированных организаций и компаний, которым обеспечивает государственную поддержку, используя для этого широкий инструментарий, который в свою очередь включает в себя финансирование на возвратной основе (прямые паевые вложения в акции компаний, фирм и предприятий, займы и кредиты). Финляндия условно разделена на три «зоны развития», и в зависимости от того, в какой именно зоне находится то или иное предприятие, выделяется определенный объем государственной помощи. В первый блок входят «северные территории», размер государственной помощи составляет 30 %; второй блок «восточные территории» — 24 %, третий блок «южные территории» — 30 % [1, с. 4]. Существует и другая организация «Finpro» («Финпро», до 1999 года она называлась Ассоциация внешней торговли Финляндии), которая оказывает содействия финским компаниям при выходе на мировые рынки. «Finpro» предоставляет финским организациям целый ряд услуг: -                   осуществляет информационное обеспечение финских компаний по широкому кругу вопросов в области реализации международных операций; -                   занимается организацией поездок и презентаций представителей компаний во многих регионах мира; -                   выполняет всеохватывающее проектное консультирование; -                   разрабатывает эффективные модели для выхода фирм на мировые рынки; -                   осуществляет оптимизацию и прогнозирование рисков проектов. Внешнюю деятельность «Finpro» осуществляет на базе интеграционной структуры, которая состоит из 51 «торгового центра (Trade Center)», находящиеся в 40 странах по всему миру [2, с.88]. Партнерские взаимоотношения «Finpro» в своей деятельности поддерживает с Национальным технологическим Агентством TEKES (ТЕКЕС), которым она предоставляет главным образом информационные услуги, с государственным специализированным фондом «Finnvera» («Финнера» — государственное экспортно-импортное агентство), который осуществляет венчурное финансирование и др. В Администрации США большое внимание уделяют поддержке внутренних экспортеров на мировых рынках. Для того чтобы достичь расширения экспорта торговли товарами и услугами американских компаний, Комитет по координации развития торговли, который возглавляет министр торговли США, реализует разнообразные федеральные программы. Для реализации целого ряда программ содействия развитию американского экспорта, включая стимулирование экспортеров (средний и малый бизнес), в последнее время в США пристальное внимание, оказываемое со стороны государства, уделяется увеличению объемов финансовых и информационных услуг. На данный момент разработана и реализована информационная схема, которая позволяет выполнять взаимодействия экономических отделов посольств США с подразделениями национальных ведомств в Вашингтоне и зарубежных представительств коммерческой службы Министерства торговли США. Одна из важнейших частей национальной безопасности США остается экономическая безопасность. Обеспечение этой безопасности реализуется, в том числе и с помощью комплекса мер в торговой сфере. В США прибегают к таким защитным мерам во внешне торговли как направленные ограничения воздействия конкуренции со стороны зарубежных поставщиков на интересы национальных

|  |
| --- |
| Данной проблеме был посвящен научный семинар, состоявшийся 12–15 мая 1999 года в Национальной юридической академии Украины (г. Харьков) в рамках инициативы Президента Германии об углубленном немецко-украинском правовом партнерстве. Организаторами семинара выступили юридическая академия и немецкий Фонд международного правового сотрудничества. В работе семинара принял участие доктор Кристоф Анн, приват-доцент Эбергард-Карлс Университета (Тюбинген, Германия), а также ряд известных отечественных ученых-юристов. Как отметил, открывая семинар, профессор В. С. Семенов (НЮАУ им. Ярослава Мудрого), на данном этапе Украину и Европейский Союз связывают лишь партнерские отношения, об ассоциированном членстве можно будет говорить после 2002 года, а о полноправном членстве Украины в ЕС по самым оптимистическим прогнозам речь может идти не ранее 2010 года. Украина стоит в третьей очереди стран, желающих вступить в Евросоюз. Однако подготовка к вступлению должна вестись уже сейчас, на этапе сотрудничества. Институциональным основам Европейского Союза был посвящен доклад доктора Кристофа Анна (Университет Тюбинген, Германия). Особое место было уделено методам правотворческой и правоприменительной деятельности в ЕС. К ним относятся распоряжения, директивы, решения по конкретному делу и рекомендации.Распоряжение — это абстрактно-универсальный способ регулирования и действует как закон, как часть внутреннего права страны, а потому не требует внесения специальных изменений в национальное законодательство.Директивы — также связывают стран-участниц в полном объеме, но граждане ЕС не являются их адресатами. Директива определяет лишь “коридор” для регулирования, а инициатива по заполнению этого “коридора” передается самому государству. Директива требует внесения изменений во внутреннее законодательство.Решение по конкретному делу также связывает его адресата, но содержит не абстрактно-генеральные, а индивидуально-конкретные правовые предписания.Рекомендации не имеют общеобязательной силы, могут быть лишь первым шагом для установления правового регулирования. Зачастую, в угоду конъюнктурным интересам, нормативная база Евросоюза понимается лишь как набор подлежащих беспрекословному исполнению требований к внутреннему законодательству. Такой подход не верен, ибо он не учитывает всего многообразия методов правового регулирования, применяемых в практике ЕС. Правовому регулированию внешнеэкономической деятельности в Украине и проблемам его гармонизации с правовым режимом ГАТТ/ВТО (Всемирная торговая организация) был посвящен доклад доцента Задыхайло Д. В., заведующего кафедрой правовых основ предпринимательства и финансового права НЮАУ. Хотя гармонизация и объявлена приоритетом правовой политики государства, но отсутствуют глубокие научные представления о содержании, способах и видах гармонизации законодательства. Она включает в себя адаптацию, унификацию, приближение национального законодательства к европейскому. Гармонизация может происходить путем присоединения государства к международному договору или участия в межгосударственном союзе, который создает свои наднациональные органы и единое правовое регулирование. Применительно к Украине можно говорить лишь об упреждающей гармонизации — Украина действует в одностороннем порядке, по собственной инициативе, тогда как необходимо взаимодействие с европейскими структурами и сложная, кропотливая работа. Гармонизация может происходить и путем санкционирования международных торговых обычаев, использования их в отечественной практике внешнеэкономической деятельности. Необходимо также учитывать и различные уровни гармонизации: в рамках СНГ, ЕС или ВТО. С членством (Украина — наблюдатель в ВТО) в последней связаны и многочисленные проблемы правового регулирования внешнеэкономической деятельности. Основные недостатки, препятствующие полноправному членству Украины в ВТО, а в дальнейшем — и в ЕС, были сведены выступающими к следующим:Доступ на рынки Украины и ЕС — размер импортных пошлин в Украине возрастает, несмотря на требования ВТО, причем зачастую импортными пошлинами облагаются товары, не имеющие украинских аналогов. Таможенные тарифы, как и перечень товаров критического импорта, постоянно меняются, что усложняет деятельность экспортеров.Указывается также на дискриминационные ставки акцизов на ряд товаров, регистрационной платы для фармацевтических препаратов, что затрудняет реализацию отдельных инвестиционных проектов. С учетом налога на добавленную стоимость, акцизного сбора, таможенных пошлин цены на импортные товары возрастают в 1,5–2 раза;Проблемы таможенного регулирования: известны случаи, когда Украина взыскивала полностью импортную пошлину с товаров, ввозимых на ее территорию временно (например, для демонстрации на выставках); для отдельных групп базой налогообложения является минимальная таможенная стоимость, что противоречит соответствующим нормам ВТО.Защита прав интеллектуальной собственности; законодательство Украины в данной области не носит системного характера, а механизм обеспечения его соблюдения имеет существенные недостатки. Это позволяет практически бесконтрольно использовать чужие товарные знаки, фирменные наименования, что недопустимо в соответствии с требованиями ВТО. В Украине отсутствует рациональный (с точки зрения минимизации трансакционных расходов производителя) и прозрачный механизм сертификации и стандартизации. Рекомендуется координировать деятельность всех государственных органов сертификации таким образом, чтобы исключить задержку в оформлении документов в одной инспекции вследствие отсутствия информации об изменениях к требованиям и формам документов в другой.Необходимо обеспечить регулярную публикацию действующих и перспективных документов, касающихся сертификации и стандартов. Одним из составляющих этой работы может стать обнародование процедур сертификации с указанием стоимости и нормативных сроков проведения. Государственные органы обязаны обеспечить соблюдение этих сроков.В целом, прогноз европейских экспертов неутешителен — степень риска ведения в Украине хозяйственной деятельности равна шести по семибалльной шкале, далее идут лишь Албания и Югославия.Как отметил в завершение семинара профессор Л. Н. Маймескулов (НЮАУ им. Ярослава Мудрого), нельзя войти в Евросоюз в “лохмотьях” законодательства, необходима длительная и трудоемкая работа по его гармонизации. |

производителей. Часто в США используют компенсационные и антидемпинговые пошлины [3, с. 90].

**Вопрос № 4 (Перспектива адаптации внешнеэкономической деятельности Украины с требованиями ЕС и ВТО)**

**Вопрос № 5 (Правовые основы принципов и инструментов регулирования ВЕД)**

В настоящее время в России действует весьма сложная система регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и рассмотрение ее является достаточно трудным, так как в специальной литературе освещаются, как правило, лишь отдельные вопросы, связанные с регулированием ВЭД.

Провозглашенный Россией курс на формирование открытой экономики был призван способствовать росту эффективности производства. Вместе с тем с учетом многолетнего мирового опыта открывать российский внутренний рынок, на котором к тому же большинство производителей не выдерживает пока конкуренции с иностранными компаниями, можно только постепенно и поэтапно. Полностью открытой экономики не существует нигде в мире и поэтому России проводить данный курс следует с большой осторожностью.

В сложившихся условиях государство начинает все активнее регулировать ВЭД в национальных интересах. Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования ВЭД, прежде всего таможенные пошлины, налоги и т.д.

В государственной внешнеэкономической политике огромную роль играет Закон <0 государственном регулировании внешнеторговой деятельности>. Причем данный закон определяет всю систему регулирования внешнеторговой сферы. Он охватывает не только порядок установления таможенных пошлин нетарифного регулирования, но и - в определенных случаях - применение количественных ограничений экспорта и импорта.

Принципиально важными законодательными актами для проведения эффективной таможенной политики являются Закон о таможенном тарифе и Таможенный кодекс, принятые в 1993 г. Участник ВЭД должен хорошо знать эти акты, руководствоваться ими и в случае необходимости, опираясь на них, защищать свои права.

Среди регулирования других форм внешнеторговой деятельности важнейшая роль принадлежит регулированию экспорта не только как средству получения валютных доходов многими отечественными производителями, но и как инструменту отстаивания национальных интересов, укрепления тех позиций, которые должна занимать Россия в мировом хозяйстве в качестве крупнейшей промышленной державы мира, имеющей один из самых мощных научно-технических потенциалов (несмотря на нынешнее кризисное состояние экономики). Причем в долгосрочном плане особенно важно создать такую систему государственного регулирования ВЭД, чтобы она стимулировала экспорт именно готовой продукции.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, стимулирования прогрессивных сдвигов в структуре экспорта и импорта, поощрения притока иностранного капитала.

Внешнеэкономическая политика -- это деятельность, регулирующая экономические отношения страны с другими государствами. Ей принадлежит значительная роль в обеспечении эффективного использования внешнего фактора в национальной экономике. По мере эволюции международных экономических отношений сформировался обширный инструментарий внешне-экономической политики. Следует отметить, что формировался он на основе теории и практики рыночного хозяйства, а не принципов внешнеэкономической деятельности государств с планируемой из центра экономикой.

Развитие инструментов регулирования внешнеэкономических связей шло как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Международная координация в этой сфере предполагает установление международных режимов, т.е. выработку договорен-ностей, определяющих нормы, правила и процедуры, которых обя-зуются придерживаться договаривающиеся стороны при решении каких-либо проблем. Международные режимы, содержащие обще-принятые стандарты и правила, в свою очередь, могут оказывать влияние на национальное регулирование. Их можно использовать как ориентир при реформировании национальной экономики, ее законов и норм. Это особенно актуально для России, в которой происходит болезненный процесс приспособления к универсальной системе прав и обязанностей, сложившихся в мировом хозяйстве.

Внешнеэкономическая политика является частью общей внешнеэкономической политики, а поэтому задача исполнительной власти - практическая работа по реализации ВЭП через организационные структуры ВЭД и контроль за надлежащим исполнением правовых норм ведения ВЭД всеми ее участниками.

Причем формирование и совершенствование организационных структур, через которые практически осуществляется ВЭД, само по себе является важным и эффективным элементом ВЭП государства.

Формирование ВЭП должно осуществляться на основе глубокого анализа и максимально полного учета целого ряда важнейших факторов: блока внутренних социальных, экономических и правовых факторов, а также блока внешних факторов.

К группе основных внутренних факторов следует отнести:

уровень развития и структуру производительных сил страны;

состояние природных ресурсов и климатические условия;

количественный и структурный баланс внутреннего производства и потребления;

валютно-финансовое положение страны;

количественный и профессиональный состав экономически активного населения.

Анализ перечисленных внутренних факторов дает необходимые основания и исходные данные для формирования для самых общих принципов по следующим структурным направлениям:

экспортная политика, включающая нормы, включая нормы, регулирующие экономическое и техническое сотрудничество;

импортная политика;

валютное регулирование;

принципы внутреннего финансирования экспортных и импортных операций;

регулирование внешнего финансирования экспортных и импортных операций;

регулирование российских инвестиций за рубежом.

Принципы ВЭП, сформированные на основе анализа ранее перечисленных внутренних факторов, обусловлены общенациональными интересами страны и представляют собой ВЭП самого общего уровня. Можно выделить ВЭП государства еще двух уровней:

ВЭП регионального уровня, когда общие принципы ВЭП корректируются и дополняются с учетом конкретных правовых и экономических условий взаимодействия РФ с региональными политическими и экономическими интеграционными группами или экономическими союзами стран СНГ, ЕС, АТЭС и др. Разработка ВЭП регионального уровня должна вестись с учетом международной политической и экономической ситуации, а также обязательств государств, вытекающих из участия его в международных соглашениях и договорах.

**Вопрос № 6 (Ознакомление с опытом зарубежных стран по направлению применения мер финансового регулирования ВЕД)**

**Основные направления, формы и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.**Одной из важнейших тенденций в развитии мировых хозяйственных связей является диверсификация форм сотрудничества. К традиционным формам ВЭО обычно относят внешнюю торговлю и инвестиционное сотрудничество, связанное с перемещением финансовых потоков в виде экспорта и импорта капитала. Научно-техническое сотрудничество и промышленная кооперация выделяется либо в рамках последнего направления, либо как самостоятельные формы. Еще одной формой ВЭО, представляющий интерес с точки зрения государственного регулирования являются валютно-финансовые отношения. Таким образом,говоря о системе внешнеэкономических отношений в целом, можно выделить следующие основные направления их государственного регулирования: внешнеторговые, инвестиционные, связанные с экспортно-импортными потоками капиталов (включающие научно-техническое сотрудничество и промышленную кооперацию) и валютно-финансовые.

****

В зависимости от способа государственного воздействия на внешнеэкономические отношения можно выделить административные и экономические формы регулирования.

К первым относятся методы непосредственного, прямого воздействия, имеющие в основном ограничительный характер. Например, установление квот, использование лицензий, применение различных оговорок и ограничений и т.д.

Экономическое регулирование связано с воздействием на экономические интересы участников внешнеэкономической деятельности посредством использования экономических мер - налогов, таможенных пошлин и сборов, ставки банковского процента, валютного курса и т.д.

Соотношение экономических и административных форм воздействия определяют характер внешнеэкономической политики государства.

Выделяют протекционистскую, умеренную и политику открытой экономики, называемую иногда политикой свободной торговли или фритредерства, (что на наш взгляд, не совсем точно, т.к. помимо торговли важна и система взаимоотношений с мировым хозяйством в инвестиционной и валютно-финансовой сферах). Каждое из этих понятий в современных условиях весьма относительно.

Следует заметить, что в чистом виде экстремальных случаев (протекционизм или открытая экономика) не встречается. Хотя в разные периоды развития отдельные государства подходили очень близко либо к полному прекращению внешнеэкономических связей (Северная Корея, Албания), либо к полной либерализации (Исландия, Гонконг).

Наличие административных форм воздействия на участников внешнеэкономических отношений, как правило, связывают с проведением протекционистской или умеренной внешнеэкономической политики, которые характерны для многих развивающихся и стран с переходной экономикой, вынужденных защищать собственную национальную промышленность.

Вместе с тем отдельные элементы протекционизма (базирующиеся, прежде всего на экономических формах воздействия) характерны и для промышленно развитых стран, особенно в области защиты сельского хозяйства.

Внешнеэкономическая политика, носящая умеренный характер предполагает сочетание в каких-то пропорциях элементов открытой экономики и протекционизма.

Конкретные методы и инструменты государственного регулирования, связаны с реализацией отдельных направлений внешнеэкономической деятельности.

**Вопрос № 7 (Влияние таможенного тарифа на внешнюю торговлю и экономику страны)**

Таможенный тариф, представляющий собой систематизированное собрание ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары, ввозимые в данную страну или вывозимые из нее, является старейшим и одним из важнейших инструментов внешнеторгового и внешнеэкономического регулирования.

Если первоначально таможенные пошлины использовались в фискальных целях, для пополнения казны, то постепенно все большую роль они стали играть в качестве регулятора развития национальной экономики.

Сегодня все более актуальной для нашей страны становится необходимость, облегчая или затрудняя ввоз в страну или вывоз из нее определенных товаров, воздействовать на торговые потоки, обеспечивать сбалансированность внешнеторгового обмена, целенаправленно формировать хозяйственную структуру для изменения места страны в международном разделении труда.

Импортные таможенные пошлины по праву считаются основным инструментом регулирования внешней торговли, так что остальные методы ее регулирования принято объединять под общим названием "нетарифные". Следует учитывать, что в процессе развития международной торговой системы таможенный тариф рассматривается как наиболее "легитимный" внешнеторговый регулятор. В соответствии с основополагающими правилами ВТО использование нетарифных средств регулирования внешней торговли должно быть сведено к минимуму.

Импортный тариф в условиях рыночной экономики призван защищать отдельные отрасли от иностранной конкуренции и нейтрализовать преимущества зарубежных фирм, обусловленные национальными особенностями налогообложения и ценообразования. Установление ставок импортного тарифа должно исходить из приоритетов промышленной политики. Это означает, что в основе установления этих ставок лежит не максимизация бюджета как таковая, а ограниченный протекционизм приоритетных отраслей экономики.

В недалеком прошлом величина пограничных таможенных платежей находилась в районе 50—60% к цене товаров. В настоящее время средний уровень таможенного обложения промышленных товаров в развитых странах около 5%'. В России средневзвешенная ставка пошлины в 2013 г. составила 8,6%2. В дальнейшем она будет постепенно снижаться с учетом выполнения обязательств по условиям присоединения России к ВТО (рис. 8.2).

Несмотря на значительное снижение величины ставок тарифов, их влияние па внешнюю торговлю остается весьма значительным. С помощью сравнительно небольших пошлин можно делать ввоз определенных товаров невыгодным и стимулировать их отечественное производство, облагая такие товары более высокими пошлинами по сравнению с сырьем для их производства.

Играя роль непосредственного регулятора, таможенный тариф одновременно выполняет и другую функцию — рычага давления на конкурентов с целью заставить их пойти на определенные уступки. В этом случае он является косвенным средством давления на другие государства в целях содействия развитию экспорта. Торгово-политические компромиссы в отношении уровня ставок пошлин позволяют обменять снижение ставки пошлины на определенный товар на уменьшение другими государствами уровня пошлин на те товары, в экспорте которых заинтересована данная страна. Механизм в этом случае следующий: происходит повышение пошлины на один или несколько товаров, в экспорте которых заинтересован конкурент. Последний вынужден прибегнуть к переговорам, по результатам которых страна, поднявшая пошлины, получает уступки по таможенному обложению товаров, в экспорте которых она заинтересована, снижая после этого повышенные ею же пошлины.

**Вопрос № 8 (Виды внешнеэкономической деятельности)**

**Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД)** - одна из сфер экономической деятельности государства, предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Субъектами внешнеэкономической деятельности являются государственные органы, осуществляющие ее регулирование, а также российские и иностранные физические и юридические лица, имеющие право осуществлять предпринимательскую, и в том числе внешнеэкономическую, деятельность.

Субъектами ВЭД являются также предприятия, занимающиеся посреднической деятельностью. Причем одно и то же предприятие может выходить на внешние рынки как самостоятельно, так и через посредников. Такие посредники могут непосредственно связывать клиентов между собой путем поиска наиболее выгодных партнеров по внешнеторговым операциям, заключать внешнеторговые контракты в соответствии с до-говором комиссии, действовать от своего имени и за свой счет, занимаясь экспортно-импортными операциями и другой ВЭД.

**Виды внешнеэкономической деятельности**

Различают следующие виды ВЭД:

* внешнеторговая деятельность;
* международное разделение труда;
* производственная кооперация;
* международное инвестиционное сотрудничество;
* валютные и финансово-кредитные операции;

**Внешнеторговая деятельность**- предпринимательская деятельность в сфере международной торговли и обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности.  В зависимости от предмета и характера осуществления внешнеторговых операций различаются:

1. Торговля готовой продукцией. Различают экспортные, импортные, реэкспортные и встречные сделки.

**Экспорт** - это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности.

**Импорт** - покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны покупателя.

**Реэкспорт** - покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны покупателя, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю.

2. Торговля продукцией в разобранном виде. Ее импорт обычно облагается пониженными таможенными пошлинами.

3. Встречная торговля, товарообменные сделки. Встречные торговые сделки представляют собой сделки, в которых одна сторона поставляет товары, услуги, технологии второй стороне, а в ответ на это первая сторона закупает у второй стороны согласованный объем товаров, услуг, технологий. Примером встречных сделок может служить бартерное сотрудничество на основе товарообмена, оформленное единым контрактом.

4. Торговля лицензиями. Речь идет о предоставлении на определенных условиях субъекту прав на использование изобретений, "ноу-хау" и т. д. в течение определённого срока за соответствующее вознаграждение. Если технические новшества не защищены патентом, то речь идет о беспатентной лицензии.

5. Оказание инжиниринговых услуг. **Инжиниринг** - услуги инженерно-консультационного плана или соответствующие работы, которые имеют исследовательский, проектно-конструкторский или расчетно-аналитический характер. Инжиниринг создает объекты и продумывает их эксплуатацию, базируясь на научных знаниях.

6. Аренда машин и оборудования. **Аренда** - это имущественный найм зданий, сооружений, машин и оборудования, земли на любой срок с обязательной арендной платой.

Различают 3 вида аренды:

* Долгосрочный (лицензия). Более 1 года;
* Среднесрочный (хайринг). От нескольких месяцев до 1 года;
* Краткосрочный (рейтинг). От нескольких дней до 1 месяца.

7. Лизинг. Лизинг бывает оперативный и финансовый. **Оперативный лизинг** - это такая форма аренды, которая предоставляется на небольшой срок и предполагает некоторую амортизацию оборудования. После истечения срока аренды либо заключается новый контракт, либо оборудование возвращается арендодателю.

**Финансовый лизинг** - долгосрочная аренда машин и оборудования (от 5 до 20 лет), которая предполагает либо полную амортизацию либо значительную ее часть. После окончания срока аренды оборудование переходит арендатору.

8. **Клиринг** - это система безналичных расчетов за товары, услуги, ценные бумаги, основана на взаимном зачете встречных требований и обязательств.

9. Торги или тендеры. Это конкурсная форма размещения заказов на закупку на мировом рынке оборудования или привлечения подрядчика для строительства объектов.

Торги бывают 2-х видов:

* открытые (принимают участие все желающие);
* закрытые (принимают участие определенные поставщики и подрядчики).

10. Международные биржи.

Они бывают 2-х видов:

* публичные, где сделки могут совершать члены биржи и желающие Предприниматели;
* частные, где сделки могут совершать только члены биржи.

Частные международные биржи организуются в форме акционерных обществ и закрытых корпораций.

На таких биржах совершаются 2 вида сделок:

1). На реальный товар (его называют «спот»). Если такая сделка заключается с поставкой товара на длительное время, то такую сделку называют форвард.

2). Срочные или фьючерские. Фьючерская сделка предполагает денежную сумму за товар или акции через определенный срок после заключения сделки по цене, установленной в контракте. Основной целью такой сделки является:

Получение разности в ценах, возникших к ликвидационному сроку.

**Вопрос № 9 (Организационные формы торговли на мировом рынке. Способы торговли сырьевой продукцией)**

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ (INТЕКNАТЮNАI ТКАВЕ) - сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира. В понятие мировой торговли входит торговля товарами, работами и услугами.

МИРОВОЙ ТОВАРООБОРОТ - это суммарный объем экспорта всех стран мира, который определяется в долларах США, в ценах РОВ (в 1991 г. он составлял 3,486 млрд. долл.). Суммарный объем импорта в ценовом выражении обычно превышает экспорт на 1/10, т.к. импорт считают в ценах СIF. Наибольший объем международной торговли имеют развитые капиталистические страны, на которые в 1991 году приходилось 71% мирового экспорта товаров, в том числе доля стран ЕС составляла 38%, США - 11%, Японии - 9% мирового товарооборота. Соответственно доля развивающихся стран составляла 24%, а бывшего СССР и стран Восточной Европы - 5%. В настоящее время, подавляющая часть мировой торговли приходится на продукцию обрабатывающей промышленности, которая занимает до 3/4 мирового товарооборота в общем объеме и только около 114 мирового товарооборота приходится на продовольствие, топливо и сырье.

Современная международная торговля использует различные формы экспорта и импорта товаров.

Предметом настоящего рассмотрения являются наиболее распространенные из этих форм:

• Торговля готовой продукцией,
• Встречная торговля,
• Аренда (Лизинг),
• Торговля кооперируемой продукцией,
• Инжиниринг. Торговля лицензиями и услугами "Клон" - Но",

• Торговля комплектным оборудованием,
• Международные товарные биржи и аукционы.

Готовая продукция, (в отличие от сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий) предназначается для конечного потребления. Формы и методы торговли готовой продукцией также значительно отличаются, например, от биржевой, аукционной и других видов торговли. К готовой продукции относится вся номенклатура машинотехнического производства, электроники, электроэнергия, тепловыделяющие элементы для атомных станций (ТВЭЛы) и гл. Чем выше степень обработки готовой продукции, тем выше ее эффективность и конкурентоспособность.

На международном рынке торговля готовой продукцией осуществляется либо непосредственно между экспортерами и импортерами, либо через посредников: комиссионеров, консигнаторов, поверенных, дистрибьюторов или торговых агентов.

Низкий технический уровень многих видов отечественной готовой продукции, не отвечающий уровню мирового рынка, отсутствие прямых связей российских продуцентов с иностранными партнерами, длительные сроки выполнения экспортных заказов, отсутствие обязательности, неуважение к желаниям потребителей, т.е. обычная практика внутренней торговли резко снижает конкурентоспособность ваших товаров и нашего положения на международном рынке.

#  Способы торговли сырьевой продукцией.

Сырьевые товары – понятие обобщающее, оно объединяет минерал.сырье, продукты его обогащения и переработки (черные и цветные металлы), с\х-ное сырье растительного и животного происхождения, хим-кая продукция, кожевенное сырье, каучук, лесопродукты, включая бумагу, текстильные волокна, руды и другие минералы,топливные товары, продовольствие (в развитых странах наблюдается снижение объемов торговли сырьем, т.к.внедрение ресурсосберегающих технологий, в развивающихся – наоборот, т.к.развитие нац-ной обрабатывающей промышленности)

Формы торговли сырьем: 1. м\н товарные соглашения:цель – регулирование и ограничение сферы деят-ти ТНК, замедление спекулятивных и демпинговых процессов

Виды соглашенией: 1) стабилизационные (воздействие на уровень мировых цен конкретных выдов сырья (нефть, олово, кофе, какао..)2-мя способами: создание стабилизационного запаса «удержания сырья (обязательства крупнейших экспортеров в ограничении поставок сырья); установление квот (ограничение поставки или для всех экспортеров-участиков (общие) или для отдельных из них (индивидуальные))

2) Административные (анализ ситуации на сырьевых рынках и выработка общих рекомендаций по ее стабилизации (обсуждение этих проблем на раундах))

3) Товарные соглашения по мерам сырьевого развития (расширение и укрепление экспортного потенциала стран-производителей к-либо вида сырья) 2.М\н биржевая торговля: м\н товарные биржи – постоянное действующие р-ки, где осущ-ся торговля большими массами однородных тов, имеющих устойчивые и четкие кач-ные параметры + до 20% м\н торговых операций с сырьем. Участники: ФЛ или представители нац-ных и зарубежных фирм. Объект – однородные и взаимозаменяемые сырьевые товары и полуфабрикаты массового пр-ва, объединяемые в группы. Предмет торговых операций – типовые К на установленный объем продукции опр-ного кач-ва при согласовании цены и сроков. Задачи – предоставление удобного для торгов места, торгово-эк-кой инф-ции, разработка единых правили и норм

Виды бирж: 1) м\н товарные биржи – центры обслуживают потребности всего мирового р-ка соответствующего тов

2) м\н региональные биржи – операции с более узким кругом участников, обслуживают р-ки нескольких стран (Гамбургская биржа кофе) 3) нац-ные биржи – действуют в пределах одного отдельно взятого гос-ва (считаются японские, бразильские биржи)

Центры: США (Чикагская товарная биржа, Нью-йоркская, Среднеамериканская); Великобритания (Лонд.биржа металлов, Лонд.м\н нефтяная биржа)…. 3.М\н аукционная торговля – публичные торги по продаже аукционной (предварительно осмотренной пок-лем) продукции гласным или негласным способом с состязательным хар-ром их проведения, в рез-те чего тов переходят в собственность пок-ля, предложившего наивысшую цену

Организаторы аукционов: акционерные компании-монополисты, союзы или ассоциации продавцов

Основными предметами торга на международных аукционах являются пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), немытая шерсть, щетина, чай, табак, овощи, фрукту, цветы, рыба, тропические породы леса, скот (в основном лошади). 4. Организация оптовых продаж: на мир р-ке некоторые особенности имеет продажа драг.камней, в частности алмазов и бриллиантов, к-ая совершается в виде оптовых закупок. Оптовые закупки означают куплю или продажу небольшими партиями с целью дальнейшей перепродажи или профес-го исп-ния алмазов. От оптовиков (прежде всего фирмы США, Яп, Индии, Израиля) алмазы поступают на крупные гранильные предприятия, затем – к оптовикам, торгующим готовыми бриллиантами, от последних – к производителям ювелирных изделий и далее – в розничную торговлю( крупная розничная торговля ведется на р-ках – на тер- рии США, Яп, Герм) Основным принципом м\н торговли алмазами служит принцип «продаж из единого источника», к-ым явл Центральная сбытовая организация по сбыту необработанных алмазов, организационно оформленная в 1934 г.со штаб-квартирой в Лондоне (контролирует примерно 80% объема поставок на мировой р-к этого сырья).

**Вопрос № 10 (Организация торговли готовой продукцией)**

Готовая продукция (в отличие от сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий) предназначается для конечного потребления. Формы и методы торговли готовой продукцией также значительно отличаются, например, от биржевой, аукционной и других видов торговли. К готовой продукции относится вся номенклатура машинотехнического производства, электроники, электроэнергия и т.д. Чем выше степень обработки готовой продукции, тем выше ее эффективность и конкурентоспособность.

На международном рынке торговля готовой продукцией осуществляется либо непосредственно между экспортерами и импортерами, либо через посредников: комиссионеров, консигнаторов, поверенных, дистрибьюторов или торговых агентов. Все экспортно-импортные операции, связанные с торговлей готовой продукцией, оформляются контрактами купли-продажи, где наряду с требованиями современного рынка должны быть оговорены порядок и условия проведения дополнительных работ, связанных с предпродажным сервисом, предпродажной доработкой, а для машинотехнических товаров также с техническим обслуживанием (ТО) и поставками запасных частей. Важнейшим направлением производственной деятельности в сфере обращения является техническое обслуживание машин и оборудования (ТО), представляющее собой производственный процесс, обеспечивающий надежную работу машинотехнической продукции; этот процесс может осуществляться в гарантийный и послегарантийный периоды. В современных условиях международного рынка, когда предложение машинотехнических товаров характеризуется устойчивым ростом и постепенно происходит усиление конкурентной борьбы между основными производителями продукции, уровень предлагаемого потребителям ТО является одним из основных факторов конкурентоспособности сделки. Послегарантийное техническое обслуживание и выполнение несервисных работ осуществляется на коммерческих условиях за дополнительную плату, по расценкам, складывающимся на рынке под влиянием конкуренции. Обычно западные фирмы для этих целей создают в стране покупателя самостоятельные филиалы, через которые предоставляются услуги по поставкам запчастей, сервисному и послегарантийному обслуживанию. К сожалению, отечественные организации стремятся уходить от таких работ, что приводит к сокращению объемов торговли машинотехнической продукцией и даже потере рынков.

Торговля продукцией в разобранном виде представляет собой своеобразный способ торговли машинотехнической продукцией, который осуществляется на международном рынке для повышения ее конкурентоспособности, увеличения объемов поставок и получения экспортерами дополнительной прибыли. По законодательству ряда развивающихся стран с целью защиты национальных отраслей экономики от конкуренции иностранных поставщиков вводятся количественные ограничения или повышенные таможенные пошлины на импорт готовой машинотехнической продукции. Однако отдается приоритет на импорт продукции в разобранном виде, потому что организация сборки продукции на предприятиях импортера содействует становлению и развитию национальной промышленности и повышению занятости местной рабочей силы, а также способствует научно-техническому прогрессу в стране импортера. На ввоз продукции в разобранном виде обычно устанавливаются пониженные пошлины. Примерами такого сотрудничества являются поставки японскими фирмами деталей элементной базы для сборки аудио-, видеоаппаратуры и персональных компьютеров в развивающиеся страны Юго-Восточной Азии. Кроме того, при поставках продукции в разобранном виде значительно сокращаются транспортные расходы по сравнению с затратами, связанными с перевозками, например, крупногабаритной готовой продукции.

Правительства развитых стран, идя навстречу интересам своих продуцентов, также вводят ограничения на ввоз готовой продукции. В условиях острой конкурентной борьбы на международном рынке, полного или частичного запрета импорта готовой продукции ее поставка в разобранном виде может явиться для экспортера оптимальным вариантом выхода на данный рынок.

Наиболее значимой тенденцией международной торговли являются рост удельного веса торговли продукцией обрабатывающей промышленности, на которую приходится 53% стоимостного объема мирового экспорта. Наиболее значительная группа товаров в рамках продукции обрабатывающей промышленности – оборудование и транспортные средства (до половины экспорта товаров этой группы), а также прочие промышленные товары – химические товары, черные и цветные металлы, текстиль. Крупнейшими экспортерами готовой продукции являются страны ЕС, США, Китай и Япония (табл. 10.4).

Сегодня около 40% стоимости мирового экспорта приходится на технически сложную, дифференцированную продукцию – машины и транспортное оборудование. Увеличение экспорта продукции машиностроения сопровождается одновременным ростом торговли компонентами, узлами, деталями, полуфабрикатами.

**Вопрос № 11 (Торговля результатами интеллектуальной деятельности и услугами)**

К разряду интеллектуальной деят-ти относится инжиниринг – инженерно-консультационные услуги, связанные с процессами создания и обслуживания промышленных проектов, включая разработку технологии, комплекс инженерно-технических работ, услуг по строительству и содержанию объектов, сборке, гарантийному обслуживанию

М\н регламентация инжиниринга была разработана американской Ассоциацией инженеров гражданского строительства в 1981 г.и нашла отражение в Руководстве по исп-нию услуг инженеров (дана класс-ция инженерных услуг и др.вопросы) Комплексный инжиниринг включает совокупности услуг и поставок, необх-мых для строительства промышленного предпр.или объекта. В широком смысле включает: 1. консультативный (чистый) инжиниринг – проектирование объекта, разработка планов строит-ва и контроля за проведением работ

2. технологический – предоставление заказчику технологий, необх-мых для строит-ва промышленного объекта или эксплуатации 3. строительный (общий) – проектирование и поставка оборудования и техники и\или монтаж установок

В м\н практике предоставлением такого рода услуг занимаются, помимо ИКФ (инженерно-консультационная фирма), инженерно-строительные фирмы – контракторы (предоставляют весь комплекс услуг, связанных с созданием промышленности и др.объектов на условиях «под ключ»), консультационные по вопросам орг-ции и управления, инженерно-исследовательские фирмы (специализ-ся на разработке технол-ких процессов и технологий пр-ва новых материалов)

Взаимоотношения м\д ИКФ и заказчиком регулируются подписанным м\д ними соглашением, а между ИКФ и подрядчиком – основным К-м, заключенным в свою очередь подрядчиком и заказчиком, где ИКФ выступают как представитель заказчика со всеми правовыми последствиями

Интеллектуальная собственность – это широкий спектр результатов творческой деятельности человека в области производства, науки, техники, культуре, искусстве и аудиовизуальной технике.

Объекты интеллектуальной собственности – творения человеческого разума.

Интеллектуальная собственность – некая информация на материальном носитле, которую можно распространить по всему миру с неограниченным числом копий.

Вводятся ограничение на:

ü срок действия (патент не более 20 лет)

ü охранные документы

ü объемы производства

ü вопросы тиражирования

Интеллектуальная собственность охватывает, как понятие, две сферы прав:

1. права на промышленную собственность

объекты, являющиеся продуктом умственной деятельности и используемые в любых отраслях промышленности. Вопросами регулирования занимается парижская конвенция 1883 г. и последующие акты

объекты промышленной собственности:

Q изобретения

Q полезные модели

Q промышленные образцы

Q товарные знаки

Q знаки обслуживания

Q наименования мест происхождения товара

1. авторское право

объекты, являющиеся продуктом умственной деятельности, используемые для интеллектуальных потребностей человека в науке, искусстве, литературе и архитектуре. Вопросами регулирования занимается Бернская конвенция

объекты авторского права:

( литературные и художественные произведения

( научные работы и научные труды

( музыкальные произведения

( исполнительная деятельность

**Виды интеллектуальной собственности:**

1. промышленная собственность

виды промышленной собственности:

q изобретения

техническое решение, представленное в документарной форме, а также в виде полезной модели или промышленного образца

изобретение должно быть:

a. существенная новизна

b. не очевидность

c. явная производственная или иная полезность

может принадлежать как физическому лицу так и юридическому лицу. Может быть запатентовано в государственных органах данной страны. Техническое решение признается обладающим существенными отличиями, если характеризуется новой совокупностью признаков, которые дают положительный эффект

**Вопрос № 12 (Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности)**

В процессе осуществления внешнеэкономической деятельности возникает необходимость осуществления сложного и специфического комплекса транспортных операций, связанного с перемещением огромных масс разнообразных товаров на значительные расстояния из сферы производства в сферу потребления.

Транспортные операции в международном товарообмене следует рассматривать в их взаимной связи и логичной последовательности в системе «производство - [внешняя торговля](http://pandia.ru/text/category/vneshnyaya_torgovlya/) - транспорт - потреб­ление».

При этом произведенный продукт на определенных стадиях превращается в товар, затем в груз, затем снова в товар, который реализуется заказчиком.

Транспортные операции - неотъемлемая и составная часть внешнеторговых операций. Под *внешнеторговыми транспортными операция­ми* следует понимать комплекс экономических и финансовых воздей­ствий, технических и технологических мер и юридических действий, связанных с перемещением товара с территории страны продавца на территорию страны покупателя.

В свою очередь, сам процесс перемещения груза в сфере междуна­родного товарообмена, транспортные операции, возникающие при этом, накладывают определенный отпечаток на [взаимоотношения](http://pandia.ru/text/category/vzaimootnoshenie/) продавца и покупателя в процессе реализации внешнеторговой сделки.

Выбор базисных условий поставки во многом определяется наибо­лее приемлемыми видом транспорта и способом перевозки товара. Кроме того, переход рисков от продавца на покупателя товара в меж­дународных договорах купли-продажи связан и фиксируется какой-либо определенной транспортной операцией.

Содержание и объем транспортных операций во внешней торговле определяются условиями поставки товаров в договорах купли-продажи ([базис поставки](http://pandia.ru/text/category/bazis_postavki/)) и характером внешнеторговых перевозок грузов.

*Характер внешнеторговых транспортных операций -* это совокупность отличительных черт и особенностей транспортных операций, классифицируемых по какому-либо существенному признаку.

Признаки классификации и виды внешнеторговых транспортных операций

**1) Международные и внутренние.**Правового понятия «внешнеторговая перевозка» не существует. В зависимости от того, по каким перевозочным документам оформляется договор перевозки, она может быть де-юре международной или и внутренней.

Под *международными перевозками,* или *международными сообщениями,* понимаются перевозки грузов между двумя и более странами, особенностью которых является наличие «иностранного элемента», т. е. груз в соответствии с договором перевозки следует за границу. Понятие «международная перевозка» отличается от понятия «внешнеторговая перевозка».

Внешнеторговая перевозка указывает на ее характер (экспорт или импортная). Она может совпадать по месту и времени с международной в случае заключения международного договора перевозки и транспортировки товара из пункта отправления товара в одной стране в пункт назначения в другой. При этом такая перевозка должна быть оформлена международными транспортными документами.

Внешнеторговая перевозка может частично не совпадать по времени с международной в случае, если экспортный или импортный груз доставляется от поставщика до пограничного или другого пункта и наоборот по внутренним документам. Например, экспортный товар может быть завезен в морской или речной порт автомобильным транспортом по внутренней накладной.

о международные перевозки не всегда бывают внешнеторговыми. К международным относятся также перевозки грузов иностранных [владельцев](http://pandia.ru/text/category/vladeletc/), осуществляемые транзитом через территорию страны (транзитные перевозки) или на морских и речных судах между иностранными портами, [воздушным транспортом](http://pandia.ru/text/category/Vozdushnij_transport/) через территорию других стран. Международными, но не внешнеторговыми считаются пере­возки грузов некоммерческого характера, например выставочных и яр­марочных грузов, оборудования для киносъемок, [спортивного](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/208.php) инвен­таря для участия в соревнованиях и пр., а также [гуманитарной помощи](http://pandia.ru/text/category/gumanitarnaya_pomoshmz/).

**2) Грузовые и пассажирские.** В зависимости от предмета транспортных операций перевозки могут быть грузовыми, пассажирскими, почтовыми или багажными.

**3) По видам транспорта.** В зависимости от вида транспорта, участву­ющего в транспортировке, перевозки могут быть железнодорожными, водными (морскими или речными), автомобильными, воздушными, трубопроводными или смешанными, в которых принимают участие два и более видов транспорта.

**4) Перевозочные документы.** Формы перевозочных документов определяются видом транспорта а точнее, теми [нормативными актами](http://pandia.ru/text/category/akt_normativnij/) (внутренними или международными), в соответствии с которыми заключаются договоры перевозки грузов (конвенции, соглашения, правила, кодексы, уставы и пр.). На железнодорожном, автомобильном и речном транспорте основным перевозочным документом является накладная. На морском транспорте перевозка может быть оформлена по [коносаменту](http://pandia.ru/text/category/konosament/), чартеру или, очень редко, по накладной. Документами воздушной перевозки являются накладная и чартер. При смешанных перевозках нормативные формы перевозочных документов не установлены, однако чаще всего оформляется так называемый сквозной коносамент, покрывающий весь маршрут транспортировки груза.

В зависимости от возложенных на транспортный документ функций он может быть оборотным и необоротным. К *необоротным* транспортным документам относятся накладные и чартеры. *Оборотными*чаще всего являются коносаменты и сквозные коносаменты.

**5) Транспортная характеристика товаров.** Внешнеторговые грузы принято различать в зависимости от транспортной характеристики то­вара.

Все грузы можно отнести к двум категориям - сухие и наливные. Сухие грузы, в свою очередь, подразделяют на навалочные, т. е. перевозимые навалом (уголь, руда), насыпные (зерно, цемент, фосфаты) и генеральные. Термин «генеральные» (от англ. general - основные) являeтcя внешнеторговым. Транспортники к таким грузам относят штучные, тарно-штучные, тарно-упаковочные, т. е. перевозимые с подсчетом количества мест ([станки](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/230.php), оборудование, товары народного потребления, автомобили и пр.). Товары, перевозимые наливом, - нефть и продукты ее переработки, жидкие химические грузы, растительные масла, жиры, вино и др. Навалочные, насыпные и наливные грузы имеют только одну метрическую характеристику - или массу, или объем. По генеральным грузам в перевозочных документах, кроме того, указывается количество мест.

**Вопрос № 13 (Международные перевозки, их регламентация)**

**Международные перевозки**осуществляются различны­ми видами транспорта, которые перевозят пассажиров, багаж и грузы. В связи с этим на практике и в литературе международные перевозки не имеют и не могут иметь однозначного понятия, поэтому оно существует в несколь­ких вариантах.

**В широком смысле**международными перевозками призна­ются перевозки, осуществляемые на том или ином виде транспорта из одного государства в другое.

**В узком смысле** — это перевозка, осуществляемая на том или ином виде транспорта, при которой место отправле­ния и место назначения расположены: на территории двух или более государств или на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства1.

Практика перевозок в отдельных отраслях транспорта допускает выполнение международных перевозок различ­ных видов, каждый из которых имеет свои особенности.

Перевозки грузов и пассажиров осуществляются железнодорожным, автомобильным, воздушным и морским транспортом.

В настоящее время основным источником правового регулирования международных перевозок грузов, пассажиров и их багажа являются международные соглашения. Многие из них охватывают все или несколько видов транспорта. Например, таковой является Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов 1980г.

Обычно  такие соглашения содержат требования к перевозочной документации, определяют порядок приема груза к перевозке и выдачи его в пункте назначения, условия ответственности перевозчика, процедуру предъявления к перевозчику претензий.

 Помимо  международных соглашений в процессе регулирования международных перевозок большая роль принадлежит внутригосударственным актам. В Российской Федерации это Гражданский кодекс, Воздушный кодекс 1997г., Кодекс торгового мореплавания 1999г., Транспортный устав железных дорог Российской Федерации 1998г., Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации 2001г. Наиболее распространенными коллизионными привязками в области транспортных перевозок являются:

1) закон места отправки товара. В соответствии со ст. 285 Конвенции о международном частном праве (Кодекс Бустаманте 1928г.) порядок фрахтования морского и воздушного судна регулируется законом места отправки товара;

2) закон места причинения ущерба.

3) личный закон перевозчика. Согласно  польскому Закону о международном частном праве 1965 г., если стороны не имеют места нахождения или места жительства в одном и том же государстве и не произвели выбора права, то применяется к обязательствам из договора перевозки право государства, в котором в момент заключения договора имел место нахождения перевозчик.

Правовая регламентация международных перевозок тесно связана с деятельностью международных организаций.

Международные транспортные организации возникли в конце XIX в. Они разрабатывают  проекты конвенций, унифицированных  правил и технических регламентов. Для рассмотрения и принятия конвенций международные организации созывают дипломатические или иные конференции.

Международные транспортные организации создаются  по видам транспорта. Наиболее многочисленными являются организации в области водного транспорта (их насчитывается более 100). Из числа межправительственных организаций, безусловно, самой авторитетной является Международная морская организации (ИМО), созданная в 1949г. Одна из ее основных целей - поощрение устранения дискриминационных мер и излишних ограничений со стороны правительств, затрагивающих международное торговое судоходство, с тем чтобы мировая торговля могла без дискриминации пользоваться услугами судоходства. В рамках данной организации разработаны и приняты Афинская конвенция о перевозке пассажиров и их багажа морем 1974г. (дополнена в ноябре 1976 г.), Международная конвенция по облегчению международного морского судоходства 1965г. (в дальнейшем неоднократно дополнена) и др.

В 1905г. образована Балтийская и международная  морская организация (БИМКО). Основная задача этой неправительственной организации  заключается в подготовке и пересмотре проформ партеров и другой транспортной документации; издание типовых форм перевозочных документов для использования судовладельцами, а также типовых форм перевозочных документов, рекомендованных родственным организациям или согласованных с представителями заинтересованных сторон.

Полезную работу по унификации транспортной документации осуществляют Международный морской комитет (ММК), Международная палата судоходства (МГТС), Ассоциация латиноамериканских. судовладельцев (АЛАМАР), Международная ассоциация независимых владельцев танкеров (ИНТЕРТАНКО) и др.

**Вопрос № 14 (Особенности регламентаций внешней торговли)**

Успехи и результаты деятельности любого государства на внешнем рынке определяются многими факторами. Одним из них является: состав и действенность установленных государственных процедур, которым подвергается товар, пересекающий таможенную границу.

Ввоз и вывоз товаров, как и прочие виды внешнеэкономической деятельности, являются объектом государственной политики. В процессе развития мировой торговли выработаны определенные инструменты этой политики, используемые всеми государствами мира.

Национальная территория объявляется таможенной территорией государства, она окружается таможенной границей.

Товар, перевозимый через таможенную границу, должен быть обязательно оформлен на таможне.

Ввоз товара на таможенную территорию или вывоз его может быть запрещен или ограничен. Всем участникам внешнеторговых операций необходимы знания правил ввоза (вывоза) действующих в стране.

В мире идет процесс формирования единых норм и правил на мировом рынке, а также систем межгосударственных соглашений. Механизм регламентирования оснащен развитой информационно – технической базой.

Важной чертой механизма регламентации является комплексный подход к использованию различных методов и элементов воздействия на внешнюю торговлю.

Современная практика регламентации внешней торговли представлена набором средств и инструментов национального и межгосударственного характера, тарифного и нетарифного стимулирования экспорта и сдерживания импорта.

Межгосударственное регламентирование внешней торговли обеспечивается:

1. двусторонними и многосторонними соглашениями и договорами (ГАТТ, ВТО и др.);

2. элементами регулирования валютных рынков;

3. типовыми условиями «Инкотермс»;

4. страхованием валютных рисков и т.д.

Положениями ГАТТ (далее ВТО) определены принципы и правила международной торговли, обязательные для стран участниц. В числе основных принципов:

- обязательное применение во взаимной торговле режима наибольшего благоприятствования;

- недискриминация;

- снижение таможенных пошлин;

- ведение внешней торговли на частноправовой основе.

Основу национальной системы регламентирования внешней торговли составляет набор допустимых:

- методов ограничения экспорта и импорта с помощью нетарифных элементов и тарифных предпочтений;

- валютно-кредитных средств;

- способов стимулирования экспортного производства;

- технических норм, стандартов и требований к ввозимым товарам.

Наибольшим разнообразием элементов отличаются методы нетарифных ограничений экспорта и импорта. В мировой практике их число насчитывает примерно 100 позиций.

**Вопрос № 15 (Средства регламентации внешней торговли)**

Успешная внешняя торговля во многом зависит от уровня конкурентоспособности национальной продукции, от знания обстоятельств и возможностей ее сбыта на внешнем рынке, а также соблюдения условий работы на рынках зарубежных партнеров, которые регламентируются различными нормами, правилами и способами воздействия на внешнюю торговлю, выработанными национальными и межгосударственными системами.

**Особенности современного механизма регламентирования:**

1) высокая степень оснащенности информационно-технической базы внешнеторговой деятельности, способствующей ускорению потоков информации, ее обработки и созданию банков данных;

2) комплексный подход к использованию многообразных взаимодополняющих и взаимосвязанных методов и элементов воздействия на внешнюю торговлю, разобщение которых является неоправданным.

Комплексный характер современной зарубежной практики регламентирования внешней торговли обусловлен конкретным набором средств и инструментов внутринационального и межгосударственного характера, тарифных методов и нетарифных ограничений, систем стимулирования экспорта и сдерживания импорта.

Межгосударственное регулирование обеспечивается посредством двусторонних и многосторонних соглашений и договоров, инструментов регулирования валютных рынков, системы кредитования экспортно-импортных операций и страхования валютных рисков. Основным актом межгосударственного регулирования является Генеральное соглашение по Тарифам и Торговле. На межгосударственном уровне применяется и Конвенция о международной перевозке грузов с оформлением книжки международного дорожного перевозчика (1975 г.)

**Основу национальных систем регламентирования внешней торговли** составляет:

– набор допустимых методов ограничения экспорта и импорта с помощью нетарифных ограничений. В него входит административное регламентирования, меры финансового воздействия, а также технические нормы и стандарты;

– таможенно-тарифное регулирование, включающее в себя таможенные тарифы, таможенные пошлины и преференции;

– валютно-кредитные средства, состоящие из валютного курса, девальвации, ревальвации, валютного паритета, валютных ограничений;

– способов стимулирования экспортного производства: страхования; кредитования; государственных субсидий; долгосрочных капиталовложений; преференций и поощрений экспортерам; организационной правительственной поддержки.

**Вопрос № 16 (Государственное регулирование в сфере услуг)**

В современных условиях услуги, являясь важной частью экономики, выросли в крупную составляющую образа жизни населения большинства стран, что обусловливает необходимость усиления внимания государства к функционированию и развитию сферы услуг, возрастанию роли государственного регулирования.

Государственное  регулирование экономики  – система мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях приспособления существующей социальноэкономической системы к изменяющимся условиям.

Для регулирования экономики государство использует административные и экономические методы.

Административные  методы  базируются на силе государственной власти и включают меры запрета, разрешения, принуждения, они ограничивают свободу экономического выбора хозяйствующих субъектов. Эти

методы основаны на соответствующем законодательстве о собственности, сделках, договорах и обязательствах, защите прав потребителей, охране природы, налогах, ограничении монополистической деятельности и т.п.

Экономические методы  предусматривают сохранение свободы выбора. Они предполагают воздействие государства на экономические интересы хозяйствующих субъектов, создание у них материальной заинтересованности в выборе такой линии поведения, которая способствует проводимой государственной политике.

Различают прямые и косвенные методы  государственного воздействия, причем одни ученые трактуют прямые методы как относящиеся в основном к административным, а косвенные к экономическим. Другие специалисты считают, что на прямые и косвенные делятся экономические методы.

Реализация различных методов государственного воздействия осуществляется путем использования разнообразных инструментов, к которым относят:

ƒ         лицензирование, регламентация, антимонопольные запреты, квотирование, стандарты, нормативы;

ƒ         государственные заказы, займы, дотации и субсидии;

ƒ         прогнозы, планы, программы;

ƒ         налоги, налоговые льготы, таможенные пошлины, учетная ставка,

норматив обязательных резервов, операции на открытом рынке, валютные интервенции и др.

Проблемы обеспечения эффективного функционирования сферы услуг и ее развития невозможно рассматривать без анализа регулирующей роли государства.

Причинами,  обусловливающими  необходимость  государственного вмешательства в сферу услуг, являются [7]:

Во-первых, объективное различие в степени развития рыночных отношений в различных отраслях сферы услуг. В таких отраслях сферы услуг как ресторанный, туристический, гостиничный, рекламный бизнес, торговля, шоу-бизнес, рыночные отношения получили широкое развитие и создали эффективный механизм удовлетворения потребностей, получения прибылей. В отраслях сферы услуг, играющих огромную роль в обеспечении нормальных условий жизнедеятельности людей, рыночные отношения проявляются в определенных границах, поскольку перевод таких услуг на исключительно рыночные принципы затрудняет доступ к ним значительной части населения: образование, медицинское обслуживание, услуги учреждений культуры. В отношении такого рода услуг государство занимает активные позиции, играет доминирующую или значительную роль.

Во-вторых, государство осуществляет производство, следовательно, и регулирование предложения чисто общественных благ. Специфика таких благ (неделимость, неисключаемость, трудность нормирования) определяет необходимость принуждения потребителей к их оплате (в форме уплаты налогов).

В-третьих,      действуют так называемые внешние эффекты (экстерналии), особенно отрицательные, связанные с фиаско (провалами) рынка. Жесткое регулирование деятельности, которая приводит к такого рода эффектам, в связи, с чем государство должно стремиться к более четкой спецификации прав собственности и решению вопроса об ответственности в случае возникновения отрицательных экстерналий.

В-четвертых, необходимость вмешательства государства объективно определяется и тем, что по ряду важных услуг именно государство выступает естественным монополистом: жилищно-коммунальные услуги, почтовая связь, таможенная деятельность, лицензирование и др.

В современных условиях высокий уровень государственного вмешательства в сферу услуг обусловлен тем, что ее развитие является одним из приоритетных направлений национальной политики, в частности:

•           государство проявляет особый интерес к функционированию сферы услуг, так как ее состояние в определенной мере является показателем достигнутого уровня социально-экономического благосостояния нации;

•           причиной контролирования сферы услуг является защита интересов потребителей;

•           причина активной государственной деятельности в сфере услуг является, отсутствие необходимой информации о рынке услуг, ограничивающее возможности потребительского выбора.

Целями государственного регулирования социально-экономических процессов в сфере услуг являются:

9 обеспечение прогрессивных сдвигов в отраслевой структуре и темпов их развития;

9 создание условий для добросовестной конкуренции;

9 стимулирование развития предпринимательства в сфере услуг;

9 обеспечение оптимального соотношения частного и общественного

секторов в производстве и предоставлении услуг;

9 наращивание экспортного потенциала услуг.

Для России наиболее значимыми проблемами в области государственного регулирования сферы услуг выступают:

ѕ Создание системной правовой базы, регламентирующей функционирование видов деятельности сферы услуг.

В настоящее время в России объективно требуется расширение сферы гражданско-правового регулирования отношений, складывающихся в различных видах деятельности сферы услуг. Сейчас в России для регулирования обязательств по оказанию услуг применяются нормативноправовые акты разных уровней, которые могут оказывать регулирующее воздействие как на сферу услуг в целом, так и на отдельные ее отрасли и виды. Например, отношения в сфере услуг прямо или косвенно регулируются Гражданским кодексом РФ, а также федеральными законами «О защите прав потребителей», «О рекламе» и т.д.

В условиях активного формирования нормативно-правовой базы требуются максимальное согласование и последовательность принимаемых документов с четкой проработкой механизмов их реализации.

ѕ Стимулирование малого бизнес для развития сферы услуг.

Малый бизнес является основой этой сферы экономики, обеспечивая ее  гибкость,  возможность максимального удовлетворения потребительского  спроса,  занятости  населения.  Стимулирование  развития  малого

бизнеса, в том числе путем создания благоприятных правовых условий,

является важнейшей задачей государства.

Под системой  государственного  регулирования малого предпринимательства понимается экономическое, правовое и организационное обеспечение среды для эффективного и устойчивого развития малых предприятий. Данная система включает различные органы законодатель-

ной, исполнительной и судебной власти на федеральном, региональном и местном уровнях [9].

Для поддержания малых предприятий необходимо:

•           использовать традиционные формы государственной поддержки в виде налоговых льгот, льготного финансирования и др.;

•           иметь право на ограниченные формы поддержки, обычно не связанные с прямой трансфертой финансовых ресурсов, например, в областях обучения, консалтинга, информации;

•           последовательно проводить: упрощение порядка регистрации малых предприятий; их защиту от произвола крупных компаний; упорядочение использования малыми предприятиями земли и иной недвижимости, которые являются собственностью муниципальных и других органов власти.

Важную роль в развитии малого бизнеса в России играет введение понятия договора франчайзинга как одной из основных форм взаимодействия предпринимательских структур сферы услуг, а также развитие системы заказов малым предприятием на производство ими услуг для государственных (федеральных и региональных) и муниципальных нужд.

Государственный заказ форма прямого государственного регулирования хозяйственных связей. Выгодность государственного заказа для производителя обеспечивается: договорной ценой; материальными ресурсами в пределах номенклатуры продукции, в том числе услуг, по которой размещаются государственные заказы, в объемах, определенных генеральным соглашением; льготами по налогу на прибыль.

ѕ Обеспечение производства  общественных благ и формирование современной структуры государственного предпринимательства.

Государство выступает производителем и регулятором масштабов общественных  благ.  Как  отмечал  Ж.Н.  Карфантан,  «сегодня  гораздо

больше, чем когда бы то ни было, государство должно обеспечивать развитие коллективных услуг, способствующих повышению качества социальной среды, являющейся фактором динамизма и эффективности. Развитие образования и профессиональной подготовки, обеспечение коллективной безопасности, оснащение территорий, социальная защита, крупные работы по развитию инфраструктуры все это относится к сфере государственных забот и сопровождает процесс модернизации. При этом важную роль играют меры, оказываемые государством на величину спроса и предложения услуг с помощью субсидирования: субсидирование потребителей на целевой основе, субсидирование производителей услуг.

Под субсидией понимается пособие в денежной или натуральной форме, предоставляемое государством за счет средств государственного или местного бюджетов, а также специальных фондов юридическим и физическим лицам, местным органам власти, другим государствам, как

 правило, на условиях долевого финансирования целевых расходов. Различают прямые субсидии, направленные на развитие необходимых отраслей экономики, и косвенные субсидии, представляющие собой систему льготных налоговых ставок, политику ускоренной амортизации и т.д. [24].

Под дотацией понимаются – денежные средства, предоставляемые государством организациям, местным органам власти, а также отдельным лицам для покрытия убытков, компенсаций потерь, сбалансирования нижестоящих бюджетов и других целей. Дотация не предполагает возврата получателем и не имеет строго обусловленного назначения. Обычно дотируются низкорентабельные и убыточные производства, важные для национальной экономики в целом. Дотации широко распространены для социально-культурных учреждений, жилищно-коммунальных предприятий и организаций, обслуживающих население.

Роль государства и государственного регулирования велика и жизненно важна для населения в части так называемых социально значимых благ: услуги образования, здравоохранения и т.д. По своему влиянию функционирование системы рынков и характеру функционирования в экономике, они во многом схожи с общественными благами, поскольку предоставляются потребителям бесплатно или по ценам заведомо не покрывающим издержки их производства.

Практически для всех стран проблема производства социально значимых благ весьма остра и пока до конца не решена, так как чрезмерное расширение или сокращение государственного производства таких благ вызывает снижение социально-экономической эффективности и имеет долгосрочные негативные последствия. В связи с этим, возникает необходимость периодического проведения реформ систем здравоохранения и образования.

В результате актуализируется проблема государственного предпринимательства, в том числе в видах деятельности сферы услуг, так как в настоящее время является одной из важнейших форм воздействия государства на экономику и эффективность ее функционирования. В то же время опыт  развитых стран  показывает, что  «даже  общественный... характер благ не является достаточным основанием для того, чтобы обязанности по его производству брало на себя государство. Оно может финансировать их производство, но не участвовать в нем непосредственно»

**Вопрос № 17 (Роль государства в стимулировании экспорта. Методы содействия экспорту)**

Значительное место во внешнеторговой политике занимает участие государства в развитии экспорта. В целях стимулирования предприятий к работе на внешнем рынке создана сложная система гарантий, страхования, кредитов, налоговых механизмов.

* 1. Основным средством регулирования экспорта является **прямое субсидирование**. Оно представляет собой **выплату экспортных премий**, покрывающих потери от разницы цен на внутреннем и мировом рынках. Такое средство стимулирования используется обычно там, где имеет место сильная конкурентная борьба. Развитые страны мира активно субсидируют сельскохозяйственное производство, судо- и самолетостроение, что порождает между ними глубокие противоречия. Запрещены ВТО, поскольку ведут к демпингу.
* 2. Важной формой поощрения экспорта является **косвенное субсидирование (или льготное налогообложение).** В некоторых странах, например, во Франции, экспортеры освобождаются от уплаты косвенных и частично прямых налогов. Устанавливаются высокие ставки амортизационных отчислений, что равносильно предоставлению налоговых льгот.
* 3. **Возврат пошлин.** Государства могут возвратить предприятиям-экспортерам пошлины за ввезенное сырье и предоставить скидки с железнодорожных тарифов.

4. В развитых странах широко применяется **финансирование НИОКР** из средств госбюджета в отраслях, производящих экспортную продукцию. Например, в 1980-е гг. данный вид стимулирования экспорта применялся США и Японией при создании ЭВМ нового поколения.

5. Большое распространение получают **экспортные кредиты**, предоставляемые государством **на льготных условиях.** Преимущества государственного кредитования заключаются в длительных сроках, низких процентных ставках и отсрочках платежа. В некоторых странах доля кредитуемого экспорта достигает 40 % его объема.

6. Стимулирование экспорта осуществляется также в форме **государственного страхования** частных экспортных кредитов. Гарантии, предоставляемые в порядке страхования кредита, распространяются на различные виды политических и коммерческих рисков, в том числе: войны, перевороты, изменение валютного контроля, неполучение платежа от импортера, повышение цен на сырье и т. д. Низкие ставки страхования (меньше 1 % от застрахованной доли экспортного контракта) открывают экспортерам доступ к льготному финансированию.

7. Для продвижения товаров на мировом рынке используется такая форма стимулирования, как **государственная помощь развивающимся странам**. Финансовые средства, выделяемые в рамках помощи, выдаются на длительные сроки под низкие проценты или беспроцентно. Главным условием предоставления помощи является закупка товаров в стране-доноре.

Государство может осуществлять затраты по стимулированию сбыта экспортной продукции за рубежом путем **организации выставок, презентаций, ярмарок, рекламы национальной продукции, предоставления консультаций**. Государство может также помочь в открытии заграничных контор, профинансировать исследование иностранных рынков. Данный вид стимулирования экспорта активно применяется в Японии, Франции, Германии, Великобритании.

9. Государство может оказывать **помощь в транспортировке товаров**, покрывать данные расходы. Так, в США 40-50% фермерских транспортировок покрывает государство.

Особое место в системе регулирования внешней торговли принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение приоритетов и различного рода привилегий.

Особенностью современного механизма стимулирования экспорта является его комплексный характер, включающий одновременное использование мероприятий, направленных на поощрение сбыта товаров и создание возможности беспрепятственного продвижения на внешние рынки, на разработку новых видов товаров и развитие их экспортного производства.

Меры содействия экспортерам:

* **субсидирование**. Финансовое содействие экспортерам обеспечивается путем предоставления фирмам-экспортерам различных финансовых услуг, а также средств из государственного бюджета. Несмотря на запрет, некоторые страны прибегают к выдаче экспортерам субсидий из госбюджета для покрытия разницы между высокой внутренней ценой и низкой на аналогичную продукцию на мировом рынке. Сдерживают эту практику антидемпинговые конвенции;
* **государственное кредитование**, в том числе и льготное. Оно обеспечивается предоставлением экспортеру среднесрочных и долгосрочных кредитов через государственные банки и специальные финансовые учреждения, а также путем выдачи государственных гарантий по экспортным кредитам. В России система долгосрочного кредитования экспорта только складывается, создан Российский экспортно-импортный банк, которому предписано предоставлять экспортные кредиты как от имени государства, так и от собственного имени;
* **страхование** экспортно-импортных операций, связанное не только с длительными сроками поставки, но и с коммерческими и политическими рисками. Роль страхования в последние годы сильно возросла. В большинстве стран страхованием занимаются государственные и полугосударственные организации. В России система страхования внешнеторговых рисков находится в стадии становления, образовано страховое общество, контрольный пакет которого принадлежит Росэксимбанку. Функции общества состоят в страховании рисков по экспортным и импортным операциям, осуществляемым в соответствии с международными соглашениями.;
* **налоговые и иные льготы**, суть которых состоит в освобождении поставщиков экспортных товаров на ряд лет от уплаты налогов на часть текущей выручки от экспортных операции; переводе средств от экспорта на специальные необлагаемые налогом счета; в создании резерва развития заграничных рынков для экспортной продукции малых и средних предприятий и фонда для погашения потерь от инвестирования за границей. Широко применяемый в международной практике метод финансовых льгот основан на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импортировании сырья для нужд экспортного производства, и освобождении от косвенных налогов на дефицитные в данной стране материалы;
* **организационно-техническое содействие** государства национальным фирмам в освоении новых рынков и расширения масштабов экспортных операции. Механизм организационного содействия включает такие способы как предоставление через государственные органы различного рода коммерческой информации, предоставление интересов частных экспортеров в правительственных организациях, подготовка кадров для внешней торговли. В России создается система внешнеторговой информации, информационно-аналитического и экспертного сопровождения российских экспортеров. Государство налаживает работу по презентации и продвижению российских товаров на новые рынки и возвращению на потерянные рынки стран Восточной и Центральной Европы. Поддерживается активность российских фирм по участию в тендерах на осуществление крупных инвестиционных проектов.

**Вопрос № 18 (Этапы формирования механизма стимулирования экспорта)**

Страны используют различные стратегии в отношении государственного поощрения своего экспорта. Во многом это зависит от состояния [экономики](http://pandia.ru/text/categ/nauka/538.php) страны, этапа развития, на котором она находится, общей экономической и политической ситуации в мире. Тем не менее, можно выделить ряд важных черт в их политике, которые привели к положительным результатам в росте их экспорта и совершенствовании его структуры.

Ряд стран стимулировали свой экспорт на основе проводимой государством промышленной политики, предварительно определив наиболее перспективные с их точки [зрения](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/169.php) производства и товары. Это, как правило, было характерно для стран с непоследовательными рыночными преобразованиями.

В ряде случаев такая политика давала положительные результаты, особенно когда речь шла о развитии нетрадиционного экспорта или экспорта современных технически сложных изделий, требующих значительных [капиталовложений](http://pandia.ru/text/category/vlozhennij_kapital/) для организации производства и продвижения на мировые рынки. В этом случае финансовая поддержка государства, его усилия по мобилизации частного капитала, создании инфраструктуры и т. д. имели большое значение и обеспечивали совершенствование экспортной структуры в относительно короткие сроки. Наиболее показательным примером такого рода политики может служить [Южная Корея](http://pandia.ru/text/category/yuzhnaya_koreya/).

Однако, политика стимулирования отдельных производств содержит в себе высокую степень риска. От того, насколько правильно определены отрасли и производства, перспективные для экспорта, напрямую зависит эффективность экспортного стимулирования. Административные ошибки в этой области обернулись для ряда стран значительными потерями (неудачи с крупными экспортными [проектами](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/94.php) в Южной Корее, Таиланде, Сингапуре, Малайзии, Индонезии, Бразилии).

Негативным следствием такого рода политики может явиться и отставание отраслей и производств, [работающих](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/92.php) на [внутренний рынок](http://pandia.ru/text/category/vnutrennij_rinok/). Так, та же Южная Корея вышла на мировые рынки с цветными телевизорами раньше, чем такое производство было создано для обслуживания внутреннего рынка.

Другие страны полагались в большей степени на рыночные механизмы (как макро-, так и микроэкономического характера). При этом некоторые страны, например, большинство экспортоориентированных государств из числа НИС (Тайвань, Таиланд, Малайзия) практически не вмешивались в вопросы экспорта. Другие государства, напротив, наряду с созданием благоприятных макроэкономических условий для экспортеров использовали и [специальные](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/262.php) меры по стимулированию экспорта.

Как правило, развитие экспорта увязывалось с либерализацией [внешней торговли](http://pandia.ru/text/category/vneshnyaya_torgovlya/). Только отдельные страны были вынуждены прибегать к жесткому ограничению импорта в целях решения проблем платежного и [торгового балансов](http://pandia.ru/text/category/balans_torgovij__tovarov/) (например, Южная Корея в 80-е годы). Но это, скорее, исключение из общего правила. Следует отметить, что либерализация импорта может способствовать ухудшению торгового и [платежного балансов](http://pandia.ru/text/category/platezhnie_balansi__buhgalteriya_/) страны. Для предотвращения подобных негативных последствий страны использовали в едином пакете другие [инструменты](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/220.php) макроэкономического регулирования, такие, как [валютный курс](http://pandia.ru/text/category/valyutnij_kurs/), налоговая реформа, [иностранные кредиты](http://pandia.ru/text/category/inostrannij_kredit/) и помощь.

Мировой опыт показывает, что стимулирование экспорта происходит двумя основными путями: через формирование благоприятного макроэкономического [климата](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/229.php) и создание для производителей и экспортеров необходимых стимулов к экспорту.

Первый путь является, безусловно, предпочтительным, поскольку он больше отвечает практике стран с рыночной экономикой и правилам регулирования торговли, разработанным и используемым в рамках ряда международных экономических организаций, занимающихся вопросами регулирования торговли товарами и услугами на многосторонней основе, и интеграционных союзов.

Вместе с тем, ситуация в стране может сделать невозможным быстрое проведение макроэкономических преобразований для создания благоприятной среды для производителей, [инвесторов](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/266.php) и экспортеров. В этих условиях использование специальных стимулов по развитию экспорта может быть достаточно эффективным способом решения проблемы развития экспортного производства и расширения экспорта.

В последнем случае, однако, желательно сочетание обоих вариантов (в той степени, в которой возможно осуществить макроэкономические преобразования, направленные на рост экспорта). Наиболее важным из таких преобразований, безусловно является поддержание реального или сравнительно низкого курса валюты, которое может быть дополнено мерами собственно развития экспорта.

Стимулирование экспорта является в современных условиях важным на­правлением торговой политики многих развитых стран и, в последние годы, развивающихся стран, в которых создана развитая система государственнойподдержки и содействие национальному экспорту, за годы своего существова­ния доказавшая эффективность. Наряду с созданием благоприятного макроэко­номического климата для экспортеров широко используются специальные ме­ры для развития экспортного производства и расширения экспорта. Их основ­ными элементами: являются:

1. Поддержка торгово-политическими мерами.

2. Стимулирование экспортного производства в виде: налоговых льгот, субсидий, гарантирования частных вложений, льготных [кредитов](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/15.php), пре­доставление грантов, поддержка инфраструктуры экспорта, стимулирование прямых иностранных инвестиций, субсидирования научно-исследовательских работ, создание свободных экономических зон.

3. Прямая поддержка экспорта: экспортное кредитование, страхование торговли и инвестиции от экономических и политических рисков, налоговые и та­моженные: льготы, участе в уставном капитале фирм, созданных за рубежом, ин­формационно-консультационное содействие, содействие выставочно-ярмарочной деятельности национальных фирм за рубежом, специальные меры содействия.

В странах развитой рыночной экономики были впервые разработаны, апро­бированы и развиты методы и механизмы стимулирования национальных экспор­теров. Эти методы разнообразны, они охватывают разные стороны хозяйственной и финансовой сферы экономики, соотношение многочисленных элементов систе­мы достаточно подвижны, и это придает гибкость всей системе. Последняя изме­ряется в зависимости как от экономического положения государства и его роли на внешних рынках, так и от состояния мировых рынков, равно как и от возрастаю­щего влияния международных организаций, определяющих и регулирующих ме­ждународную торговлю и международную конкуренцию.

Эволюция системы государственного стимулирования экспорта за рубе­жом охватывает значительный период времени и позволяет выделить несколько его этапов. Первый этап относится к 1950-м гг. послевоенного периода, и наэтом этапе методы стимулирования сводились в основном к регулированию различными способами сбытовых цен. В следующем десятилетии — на втором этапе — преобладали усилия по созданию долговременной заинтересованности упроизводителей в экспорте своей продукции и освоении внешних рынков. На третьем этапе - 70-80-е гг. XX в*,*- главную свою задачу правительства разных стран видели в стимулировании создания и укрепили конкурентоспособностьэкспортной базы в первую очередь в машиностроении.

**Вопрос № 19 (Средства поощрения экспорта. Механизм финансового содействия экспортерам)**

Особое место в системе регулирования внешней торговли принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение приоритетов и различного рода привилегий.

Особенностью современного механизма стимулирования экспорта является его комплексный характер, включающий одновременное использование мероприятий, направленных на поощрение сбыта товаров и создание возможности беспрепятственного продвижения на внешние рынки, на разработку новых видов товаров и развитие их экспортного производства.

Меры содействия экспортерам:

● **субсидирование**. Финансовое содействие экспортерам обеспечивается путем предоставления фирмам-экспортерам различных финансовых услуг, а также средств из государственного бюджета. Несмотря на запрет, некоторые страны прибегают к выдаче экспортерам субсидий из госбюджета для покрытия разницы между высокой внутренней ценой и низкой на аналогичную продукцию на мировом рынке. Сдерживают эту практику антидемпинговые конвенции;

● **государственное кредитование**, в том числе и льготное. Оно обеспечивается предоставлением экспортеру среднесрочных и долгосрочных кредитов через государственные банки и специальные финансовые учреждения, а также путем выдачи государственных гарантий по экспортным кредитам. В России система долгосрочного кредитования экспорта только складывается, создан Российский экспортно-импортный банк, которому предписано предоставлять экспортные кредиты как от имени государства, так и от собственного имени;

● **страхование** экспортно-импортных операций, связанное не только с длительными сроками поставки, но и с коммерческими и политическими рисками. Роль страхования в последние годы сильно возросла. В большинстве стран страхованием занимаются государственные и полугосударственные организации. В России система страхования внешнеторговых рисков находится в стадии становления, образовано страховое общество, контрольный пакет которого принадлежит Росэксимбанку. Функции общества состоят в страховании рисков по экспортным и импортным операциям, осуществляемым в соответствии с международными соглашениями.;

● **налоговые и иные льготы**, суть которых состоит в освобождении поставщиков экспортных товаров на ряд лет от уплаты налогов на часть текущей выручки от экспортных операции; переводе средств от экспорта на специальные необлагаемые налогом счета; в создании резерва развития заграничных рынков для экспортной продукции малых и средних предприятий и фонда для погашения потерь от инвестирования за границей. Широко применяемый в международной практике метод финансовых льгот основан на возврате таможенных пошлин и налогов, уплаченных при импортировании сырья для нужд экспортного производства, и освобождении от косвенных налогов на дефицитные в данной стране материалы;

● **организационно-техническое содействие** государства национальным фирмам в освоении новых рынков и расширения масштабов экспортных операции. Механизм организационного содействия включает такие способы как предоставление через государственные органы различного рода коммерческой информации, предоставление интересов частных экспортеров в правительственных организациях, подготовка кадров для внешней торговли. В России создается система внешнеторговой информации, информационно-аналитического и экспертного сопровождения российских экспортеров. Государство налаживает работу по презентации и продвижению российских товаров на новые рынки и возвращению на потерянные рынки стран Восточной и Центральной Европы. Поддерживается активность российских фирм по участию в тендерах на осуществление крупных инвестиционных проектов.

Особое место в системе регулирования внешней торговли принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение приоритетов и различного рода привилегий.

Особенностью современного механизма стимулирования экспорта является его комплексный характер, включающий одновременное использование мероприятий, направленных на поощрение сбыта товаров и создание возможности беспрепятственного продвижения на внешние рынки, на разработку новых видов товаров и развитие их экспортного производства.

**Вопрос № 20 (Суть, виды тарифов и принципы их построения)**

Этот принцип построения тарифов стимулирует автотранспортные предприятия использовать автопоезда, прогрессивные методы перевозок, обеспечивающие повышение [технико-эксплуатационных](http://economy-ru.info/info/2600) [показателей работы](http://economy-ru.info/info/36642) подвижного состава  [[c.249]](http://economy-ru.info/page/166177035096135041213233048225219101254140225075)

Экономика транспорта исследует также наиболее рациональные принципы построения тарифов на [перевозки грузов](http://economy-ru.info/info/58005) и пассажиров и [организацию хозяйственного расчета](http://economy-ru.info/info/222) на предприятиях транспорта.  [[c.5]](http://economy-ru.info/page/221089033231158125008000103131207105189009224088)

В настоящей главе освещаются лишь основные принципы построения тарифов. Детальная характеристика действующих тарифов и правила расчета провозных плат (таксировка) освещаются в курсе Организация грузовой и коммерческой работы и изложены в тарифных руководствах.  [[c.357]](http://economy-ru.info/page/041221120053140143241046247158121145042135170252)

По принципу построения тарифы разделяют на зонные и поясные. При разработке зонных [тарифов ставки](http://economy-ru.info/info/72806) устанавливаются для всей зоны в целом, а при разработке поясных—для половины расстояния пояса.  [[c.28]](http://economy-ru.info/page/243004146210210251137031183232250231127242162085)

Принципы построения [транспортных тарифов](http://economy-ru.info/info/37688) э условиях рыночной экономики.  [[c.32]](http://economy-ru.info/page/207106097045112026243161126003004177090121135210)

Принцип построения [таможенного тарифа](http://economy-ru.info/info/659). Основа [таможенного тарифа](http://economy-ru.info/info/659) — ТН ВЭД — свод ставок [ввозных таможенных пошлин](http://economy-ru.info/info/4382). [Каждому товару](http://economy-ru.info/info/17707) соответствует код ТН ВЭД, по которому определяется ставка таможенной пошлины.  [[c.261]](http://economy-ru.info/page/165119065113179111089040026136068009007221135112)

С переходом на рыночные основы экономики и либерализацию цен на транспортные услуги принцип построения цен на базе себестоимости создал почву для того, чтобы прошлые тарифы были положены в основу действующих на сегодня тарифов и сборов. Внесены коррективы (в 1994 г.) в руководства, в которых учтены новые тарифные расстояния по [причине изменений](http://economy-ru.info/info/144272)территориальных границ государств — бывших союзных республик бывшего СССР. Что касается принципа определения размера действующих ставок, то им стало использование базовых ставок обоих Прейскурантов, но с их индексацией в соответствии с официальными государственными коэффициентами инфляции и реструктуризацией цен. В 1994 году МПС РФ издал новые расчетные таблицы плат за [перевозку грузов](http://economy-ru.info/info/58005) — Прейскурант №10-01 ч.2.  [[c.437]](http://economy-ru.info/page/213101182249052221027065056047143223052068102201)

Важнейшее место в [перевозках грузов](http://economy-ru.info/info/58005) в СССР занимает ж.-д. транспорт, поэтому в [железнодорожных тарифах](http://economy-ru.info/info/4433) (см.) содержатся [основные принципы](http://economy-ru.info/info/114956) построения Т. т.  [[c.425]](http://economy-ru.info/page/008155221105134049181092052093248214231200108186)

Важное значение для рентабельности электроэнергетической промышленности имеет разработка [научно обоснованной](http://economy-ru.info/info/174606) методики построения тарифов на электрическую и тепловую энергию, отпускаемую потребителям от районных энергосистем. [Основные принципы](http://economy-ru.info/info/114956) и методика построения тарифов на электрическую и тепловую энергию в СССР мало исследованы и в нашей печати получили освещение главным образом с [точки зрения](http://economy-ru.info/info/116772) формы, а не их экономической природы.  [[c.385]](http://economy-ru.info/page/217043202118008163153101209028220093191004137107)

Должен знать междугородные телефонные [правила правила пользования](http://economy-ru.info/info/15357) междугородной [телефонной связью](http://economy-ru.info/info/172633) административно-территориальное деление СССР действующие инструкции и распоряжения по вопросам эксплуатации междугородных [телефонных связей](http://economy-ru.info/info/172633)функциональную схему прохождения разговора абонентов двух городов процессы осуществления междугородного соединения назначение основных приборов на [рабочем месте](http://economy-ru.info/info/175)[основные сведения](http://economy-ru.info/info/172621) об устройстве междугородного и заказного коммутатора назначение соединительных и служебных линий принцип построения междугородной телефонной сети виды [телефонной связи](http://economy-ru.info/info/172633) (междугородная, сельская, городская) и их отличие элементарные сведения по телефонии устройство [телефонного аппарата](http://economy-ru.info/info/172634), микротелефонных гарнитур и правила обращения с ними действующие [нормы выработки](http://economy-ru.info/info/2342) тарифы на междугородные телефонные разговоры.  [[c.133]](http://economy-ru.info/page/082215017129141036175086255052188021229043054038)

Тарифы подразделяются на грузовые и пассажирские. Они несколько различаются и по своей экономической сущности и по принципу построения.  [[c.357]](http://economy-ru.info/page/117123206157092184136245183041057097118053167048)

При построении тарифов по [принципу платежеспособности](http://economy-ru.info/info/67017) грузов конкретные [тарифные ставки](http://economy-ru.info/info/1659)часто весьма искаженно отражают действительную стоимость перевозок тех или иных грузов. Яркие примеры этому приведены К. Марксом в Капитале из практики построения английских железнодорожных тарифов.  [[c.359]](http://economy-ru.info/page/032212045131232142172250229202061197119187119025)

[Основные принципы](http://economy-ru.info/info/114956) построения грузовых железнодорожных тарифов  [[c.359]](http://economy-ru.info/page/146171045159136139087043019162074044057113081010)

В настоящее время в СССР, как и в большинстве других социалистических стран, в основу построения тарифов кладут не [принцип платежеспособности](http://economy-ru.info/info/67017) грузов , а народнохозяйственную стоимость перевозок тех или иных грузов, что наилучшим образом отвечает интересам социалистического хозяйства.  [[c.359]](http://economy-ru.info/page/241233205048004238175255078108059064085237077025)

Во-первых, при таком построении тарифов они более точно отражают [затраты общественного](http://economy-ru.info/info/10138)труда на транспорт, чем при построении их по [принципу платежеспособности](http://economy-ru.info/info/67017) грузов , что важно при решении многих народнохозяйственных задач, связанных, в частности, с размещением производительных сил.  [[c.359]](http://economy-ru.info/page/143087248214102016081054057088116243101182229175)

Каков принцип построения индексов тарифов на грузовые перевозки  [[c.253]](http://economy-ru.info/page/126163177185186164152187182203057036083160094178)

[Система индексов](http://economy-ru.info/info/173052) цен и тарифов принципы построения, виды индексов, выбор формулы индекса и базисного года.  [[c.53]](http://economy-ru.info/page/175075058252103098174071240187222211205004050031)

[Пассажирские тарифы](http://economy-ru.info/info/162060). .[речного транспорта](http://economy-ru.info/info/58128) классифицированы по пароходствам, видам сообщения, дальности движения грузов, условиям проезда, [сфере применения](http://economy-ru.info/info/161448), принципу построения и внешнему оформлению.  [[c.27]](http://economy-ru.info/page/049054198111019053214105182177186251007164188072)

Несмотря на то что [тарифные карточки](http://economy-ru.info/info/92673) имеют общий формат, единого стандарта на цены или скидки не существует. Каждая [тарифная карточка](http://economy-ru.info/info/92673) уникальна. Обилие [тарифных карточек](http://economy-ru.info/info/92673) и различных цен на рекламные носители может ошеломить начинающих. Однако с опытом специалист по [покупке средств рекламы](http://economy-ru.info/info/194744) осваивает все принципы построения [тарифных карточек](http://economy-ru.info/info/92673). Чтобы наглядно показать принцип составления [тарифных карточек](http://economy-ru.info/info/92673), мы привели два примера тарифов на рекламу — в журнале и на телевидении.  [[c.389]](http://economy-ru.info/page/096177169100116184164010250132088139046065058193)

[Налоговая система](http://economy-ru.info/info/7255) — совокупность разных [видов налогов](http://economy-ru.info/info/107934), в построении и методах исчисления которых реализуются определенные принципы. Состоит из прямых и [косвенных налогов прямые](http://economy-ru.info/info/107967) устанавливаются непосредственно на доход или имущество налогоплательщика, вторые включаются в виде надбавки в [цену товара](http://economy-ru.info/info/731) (тарифа на услугу) и оплачиваются потребителем. В составе [косвенных налогов](http://economy-ru.info/info/4447) выделяют акцизы, ([фискальные монополии](http://economy-ru.info/info/38561), таможенные пошлины.  [[c.498]](http://economy-ru.info/page/006249114020006014134246135201240188028156089046)

[Основными методами](http://economy-ru.info/info/117900) [внешнеторговой политики](http://economy-ru.info/info/69421) являются [таможенно-тарифное регулирование](http://economy-ru.info/info/75211)(взимание импортных и [экспортных пошлин](http://economy-ru.info/info/61340)) и [нетарифное регулирование](http://economy-ru.info/info/74886) (квотирование, лицензирование и др.). [Таможенные пошлины](http://economy-ru.info/info/4651) выступают не только инструментом [регулирования внешней торговли](http://economy-ru.info/info/183119), но и важным [источником доходов](http://economy-ru.info/info/74514) [государственного бюджета](http://economy-ru.info/info/19359). В большинстве стран взимаются только [импортные пошлины](http://economy-ru.info/info/9507). Свод [таможенных импортных пошлин](http://economy-ru.info/info/70198) составляет [таможенный тариф](http://economy-ru.info/info/659). Выполняя [фискальные функции](http://economy-ru.info/info/66171), [таможенный тариф](http://economy-ru.info/info/659)вместе с тем призван быть инструментом разумного протекционизма, защищать отрасли национального производства, способные быть конкурентоспособными на внутреннем и на [мировом рынках](http://economy-ru.info/info/3314), и стимулировать [прогрессивные структурные сдвиги](http://economy-ru.info/info/21108) во [внешней торговле](http://economy-ru.info/info/64844)страны. Этим принципам должно отвечать построение [таможенного тарифа](http://economy-ru.info/info/659). В промышленно развитых странах сред-  [[c.43]](http://economy-ru.info/page/147162042242195008212017172195173104022157019236)

**Вопрос № 21 (Влияние тарифа на экономику малой страны)**

Большинство стран мира являются малыми с точки зрения международной экономики, так как изменение спроса с их стороны на импортные товары не приводит к изменению мировых цен на них. Рассмотрим случай малой страны. На рис. 1 показан эффект введения тарифа в малой стране. Исходная ситуация характеризуется кривыми спроса D и предложения S и мировой ценой Рм. В этих условиях возникает ситуация дефицита. Потребители смогли бы по мировой цене приобрести у отечественных производителей только Q1 данного товара. Остальной неудовлетворенный платежеспособный спрос населения страна могла бы покрыть только за счет импорта Q1Q2.

Страна вводит специфический тариф на импорт в сумме t за единицу импортируемого товара. Результатом введения тарифа будет рост цены с Рм до Pt. При этом в случае малой страны внутренняя цена повысится, а мировая цена сохранится на прежнем уровне. Это означает, что условия торговли страны не изменяются.

Рис. 1. Эффект введения тарифа в малой стране

Введение тарифа повлечет за собой следующие последствия:

Общий объем спроса сократится на Q3Q4. Сокращение спроса с Q4 ДО Q3 произойдет за счет потребителей, которые по возросшей цене не смогут покупать данный товар.

С увеличением цены внутреннее производство товара, конкурирующего с импортным, возрастет на Q1Q2.

Объем импорта сократится с Q1Q4. до Q2Q3. Объем импорта изменится в результате увеличения внутреннего производства и сокращения внутреннего потребления. Возникает эффект потребления, который можно измерить площадью d. В данном случае площадь d - потери.

Изменится благосостояние потребителей. Излишек потребителей сократится на сумму, соответствующую площадям фигур a, b, с и d.

Государство получит дополнительный доход, равный произведению ставки тарифа на объем импорта (площадь прямоугольника с). В результате обложения импорта пошлиной возникает эффект доходов.

Повысится уровень благосостояния отечественных производителей продукции, конкурирующей с импортной. Излишек производителей возрастет на сумму, соответствующую площади фигуры а. Вычисляется как разность между дополнительной прибылью, получаемой производителями в результате импортного тарифа, и его дополнительными издержками на производство дополнительного количества товара.

Большинство стран мира являются малыми с точки зрения международной экономики, поскольку изменение спроса с их стороны на импортные товары не приводит к сколько-нибудь существенным сдвигам в мировой цене на них. Рассмотрим три стадии модели: до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

До начала торговли. Малая страна производит и потребляет товар в точке Е, при этом линия Sd представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия Dd — прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 50 единиц товара по цене 9,5 долл. за штуку.

При свободе торговли. Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар (Pw) ниже, чем ее внутренняя цена. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по цене Pw, кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой Sd+w, которая покажет объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников.

Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем спроса на товар составит Q5, тогда как его внутреннее предложение — только Qr Недостающее количество товара QtQ5 импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня Pd до уровня Pw, a местные производители продают на Q3Qj товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,5 до 8 долл., потребление растет до 80 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 20 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 60 единиц товара.

После введения тарифа. Правительство решает защитить местных производителей, которые несут убытки из-за наплыва более дешевого товара из-за рубежа, и вводит импортный тариф. Поскольку речь идет о малой стране, факт введения ею импортного тарифа не оказывает влияния на уровень мировых цен, который остается прежним. Это значит, что условия торговли страны не изменяются, а вырастает лишь внутренняя цена импортного товара на размер пошлины с Pw до Р, за что расплачивается потребитель.

Кривая совокупного предложения перемещается вверх на величину введенного тарифа (t) на уровень Sd+w+t. При новом уровне предложения равенство внутреннего спроса и совокупного (внутреннего и внешнего) предложения достигается в точке G, в которой под защитой импортного тарифа внутреннее производство увеличивается на QtQ2, а внутреннее потребление падает на СДг Импорт сокращается с QjQ5 до Q2Q4. В результате введения тарифа произошло сокращение внутреннего потребления и увеличение внутреннего производства товара, что, в свою очередь, привело к сокращению импорта. После введения тарифа внутренняя цена единицы товара возросла с 8 до 9 долл., его внутреннее потребление сократилось с 80 до 60 единиц, внутреннее производство возросло с 20 до 40 единиц и импорт сократился с 60 до 20 единиц.

**Вопрос № 22 (Влияние тарифа на экономику большой страны)**

Если импортирующая страна является экономически значимой, то есть введение ею импортного тарифа может оказать воздействие на уровень мировых цен на данный товар, то воздействие импортного тарифа на ее экономику определяется следующим образом. Для большой страны импортный тариф является не столько средством защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции, сколько средством улучшения своих условий торговли с внешним миром. Поведение большой страны сродни поведению монополиста, который ограничивает закупки товара, чтобы снизить его цену. Поскольку большая страна является крупным импортером товаров на мировом рынке, ограничение ее импорта с помощью импортного тарифа ощутимо снижает совокупный спрос на данный товар, в результате чего его поставщики вынуждены снижать цены. Падение цен на импортные товары при постоянном уровне цен на экспортные товары ведет к улучшению условий торговли страны. Однако и большая страна может рассчитывать на позитивный эффект импортного тарифа, только если он не перекрывается негативными эффектами потери для национальной экономики в результате его введения, которые существуют так же, как и у малой страны.

Как и в предыдущем разделе, рассмотрим три стадии развития модели: до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

До начала торговли. Большая страна производит и потребляет товар в точке Е, при этом линия Sd представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия Dd — прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 70 единиц товара по цене 9,6 долл. за штуку.

При свободе торговли. Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что мировая цена на ее товар (Pw) ниже, чем ее внутренняя цена (Pd).

Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну только определенное количество товара по цене Р а при уменьшении цены предложение товара также снизится, предложение будет представлено наклонной прямой (Sd+w). Она показывает объем товара, доступный покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Цена мирового рынка напрямую зависит от количества товара, закупаемого большой страной. В этом коренное различие модели воздействия импортного тарифа на экономику малой и большой страны. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой объем спроса на товар составит Q5, тогда как его внутреннее предложение — только Qr Недостающее количество товара QjQ5 импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня Pd до уровня Pw, a местные производители продают на Q3Qj товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,6 до 8 долл., потребление растет до ПО единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 30 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 80 единиц товара.

**Вопрос № 23 (Уровень таможенного обложения, тарифная эскалация)**

**Уровень таможенного обложения. Тарифная эскалация** В подавляющем большинстве стран таможенные тарифы накладываются на импорт с целью повышения цены импортных товаров и защиты внутреннего рынка. С точки зрения международной экономики важным является не значение, которое приобретает тариф в каждом конкретном случае, а общий уровень таможенной зашиты страны.

Таможенный тариф – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, пересекающим границу государства.

**Таможенная стоимость товара** – нормальная [складывающаяся](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/231.php) на открытом рынке между независимыми продавцом и покупателем цена товара, по которой он может быть продан в стране назначения в момент подачи таможенной декларации.

Таможенная стоимость товаров, импортируемых в США, исчисляется на базе цены ФОБ, то есть практически той цены, по которой они продаются в стране отправки. Таможенная стоимость товара в западноевропейских странах – членах ЕС оценивается на базе СИФ, то есть включает помимо цены самого товара также стоимость его страхования и транспортировки до порта назначения.

За основу классификации и определения таможенной стоимости товаров обычно берется одна из международных товарных номенклатур. Одна из наиболее распространенных в мире – вступившая в силу с 1988 года Гармонизированная система описания и кодирования товаров базируется на разработанных ранее Брюссельской таможенной номенклатуре и на Стандартной международной классификации ООН.

Особое значение приобретает определение не номинального уровня тарифной защиты, а эффективного, т. е. действительного.

**Тарифная эскалация** – повышение уровня таможенного обложения товаров по мере роста степени их обработки.

Структура тарифов многих стран, прежде всего, обеспечивает защиту национальных производителей готовой продукции, особенно не препятствуя ввозу сырья и полуфабрикатов. Чем выше процентный рост ставки тарифа по мере продвижения от сырья к готовой продукции, тем выше степень защиты производителей готовой продукции от внешней конкуренции. Тарифная эскалация в развитых странах стимулирует производство сырья в развивающихся странах и консервирует технологическую отсталость, поскольку только с сырьевой продукцией, таможенное обложение которой минимально, они действительно могут пробиться на рынок развитых стран. В то же время рынок готовой продукции практически закрыт для развивающихся стран в силу существенной тарифной эскалации, которая имеет место в большинстве развитых государств.

Большинство стран мира являются малыми с точки [зрения](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/169.php) [международной экономики](http://pandia.ru/text/categ/nauka/540.php), поскольку изменение спроса с их стороны на импортные товары не приводит к сколько-нибудь существенным сдвигам в мировой цене на них. Рассмотрим три стадии модели (рис. 9.1): до начала торговли, когда товар производится и потребляется только внутри страны; при свободе торговли, когда импорт товара из-за рубежа ничем не ограничен; и после введения импортного тарифа.

1 До начала торговли. Малая страна производит и потребляет товар в точке Е, при этом линия Sd представляет собой прямую внутреннего предложения, а линия Dd – прямую внутреннего спроса. Страна производит и потребляет 50 единиц товара по цене 9,5 долл. за штуку.

2 При свободе торговли. Страна открывается мировой торговле и обнаруживает, что [мировая цена](http://pandia.ru/text/category/mirovaya_tcena/) на ее товар (Pw) ниже, чем ее внутренняя цена. Поскольку мировой рынок может поставить в данную страну неограниченное количество товара по цене Pw, то кривая предложения будет представлена горизонтальной прямой Sd+w, которая покажет объем товара, [доступный](http://pandia.ru/text/categ/wiki/001/202.php) покупателям страны как из внутренних, так и из внешних источников. Равенство спроса и предложения в условиях свободы торговли будет достигнуто в точке F, в которой [объем спроса](http://pandia.ru/text/category/obtzem_sprosa/) на товар составит Q5, тогда как его внутреннее предложение – только Q1. Недостающее количество товара Q1Q5 импортируется. В результате импорта внутренняя цена товара упала с уровня Pd до уровня Pw, а местные производители продают на Q1Q3 товара меньше, чем до торговли. При свободе торговли рыночная цена товара падает с 9,5 до 8 долл., потребление растет до 80 единиц, тогда как внутреннее производство сокращается до 20 единиц. Чтобы обеспечить потребление, страна импортирует 60 единиц товара.

**Вопрос № 24 (Неэкономические (правовые) меры регулирования ВЭД. Торговые договоры, правовые режимы)**

В настоящее время в России действует весьма сложная система регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и рассмотрение ее является достаточно трудным, так как в специальной литературе освещаются, как правило, лишь отдельные вопросы, связанные с регулированием ВЭД.

Провозглашенный Россией курс на формирование открытой экономики был призван способствовать росту эффективности производства. Вместе с тем с учетом многолетнего мирового опыта открывать российский внутренний рынок, на котором к тому же большинство производителей не выдерживает пока конкуренции с иностранными компаниями, можно только постепенно и поэтапно. Полностью открытой экономики не существует нигде в мире и поэтому России проводить данный курс следует с большой осторожностью.

В сложившихся условиях государство начинает все активнее регулировать ВЭД в национальных интересах. Рыночной системе хозяйства в принципе больше соответствуют экономические инструменты регулирования ВЭД, прежде всего таможенные пошлины, налоги и т.д.

В государственной внешнеэкономической политике огромную роль играет Закон <0 государственном регулировании внешнеторговой деятельности>. Причем данный закон определяет всю систему регулирования внешнеторговой сферы. Он охватывает не только порядок установления таможенных пошлин нетарифного регулирования, но и - в определенных случаях - применение количественных ограничений экспорта и импорта.

Принципиально важными законодательными актами для проведения эффективной таможенной политики являются Закон о таможенном тарифе и Таможенный кодекс, принятые в 1993 г. Участник ВЭД должен хорошо знать эти акты, руководствоваться ими и в случае необходимости, опираясь на них, защищать свои права.

Среди регулирования других форм внешнеторговой деятельности важнейшая роль принадлежит регулированию экспорта не только как средству получения валютных доходов многими отечественными производителями, но и как инструменту отстаивания национальных интересов, укрепления тех позиций, которые должна занимать Россия в мировом хозяйстве в качестве крупнейшей промышленной державы мира, имеющей один из самых мощных научно-технических потенциалов (несмотря на нынешнее кризисное состояние экономики). Причем в долгосрочном плане особенно важно создать такую систему государственного регулирования ВЭД, чтобы она стимулировала экспорт именно готовой продукции.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) представляет собой систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями в целях поддержания внешнеэкономического равновесия, стимулирования прогрессивных сдвигов в структуре экспорта и импорта, поощрения притока иностранного капитала.

Внешнеэкономическая политика -- это деятельность, регулирующая экономические отношения страны с другими государствами. Ей принадлежит значительная роль в обеспечении эффективного использования внешнего фактора в национальной экономике. По мере эволюции международных экономических отношений сформировался обширный инструментарий внешне-экономической политики. Следует отметить, что формировался он на основе теории и практики рыночного хозяйства, а не принципов внешнеэкономической деятельности государств с планируемой из центра экономикой.

Развитие инструментов регулирования внешнеэкономических связей шло как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Международная координация в этой сфере предполагает установление международных режимов, т.е. выработку договорен-ностей, определяющих нормы, правила и процедуры, которых обя-зуются придерживаться договаривающиеся стороны при решении каких-либо проблем. Международные режимы, содержащие обще-принятые стандарты и правила, в свою очередь, могут оказывать влияние на национальное регулирование. Их можно использовать как ориентир при реформировании национальной экономики, ее законов и норм. Это особенно актуально для России, в которой происходит болезненный процесс приспособления к универсальной системе прав и обязанностей, сложившихся в мировом хозяйстве.

Внешнеэкономическая политика является частью общей внешнеэкономической политики, а поэтому задача исполнительной власти - практическая работа по реализации ВЭП через организационные структуры ВЭД и контроль за надлежащим исполнением правовых норм ведения ВЭД всеми ее участниками.

**Торговые договоры – это неэкономический метод нетарифного регулирования внешней торговли, суть которого состоит в регулировании на двусторонней основе торговых отношений между государствами с помощью торговых договоров и соглашений, которые заключаются на 5-10 лет между странами на уровне исполнительной власти и подлежат ратификации законодательной властью.**

Правовые режимы,наиболее часто используемые в практике регулирования международной торговли:

режим наибольшего благоприятствования (РНБ) - условие, закрепленное в международных торговых соглашениях и предусматривающее предоставление договаривающимися сторонами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется любое третье государство. Принцип РНБ включен в условия ВТО и считается основой создания недискриминационного режима в международной торговле.

национальный режим - режим экономических отношений между государствами, при котором одно государство предоставляет иностранным физическим и юридическим лицам режим не менее благоприятный, чем режим для своих юридических и физических лиц. Чаще всего национальный режим используется в отношениях между странами-членами интеграционных группировок и применительно к вывозу капитала.

Из РНБ существуют такие**исключения:**

для соседних стран с целью облегчить приграничную торговлю. Такая торговля составляет менее 1% от мировой торговли, и изъятия, распространяющиеся на нее, не оказывают сколько-нибудь существенного воздействия на политику РНБ в целом.

преимущества, вытекающие из соглашений о создании таможенных союзов и зон свободной торговли. В рамках интеграционных группировок осуществляется до 40% международной торговли. Страны, предоставившие определенные торговые льготы друг другу в рамках таких группировок, вправе не распространять их на третьи страны.

для развивающихся стран в рамках Общей системы преференций (ОСП) - действующая с 1971 г. система таможенных льгот, предоставляемых развитыми и переходными странами развивающимся в виде отмены или значительного снижения тарифов на импорт товаров из этих стран.

**Вопрос № 25 (Демпинг как нарушение правил международной торговли)**

Демпинг - продажа товаров по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже рыночных цен, а иногда даже ниже, чем себестоимость товара или услуги. Демпинг проводится с различными целями: проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов. Демпинг может осуществляться за счет средств фирмы-экспортера или с помощью государства путем субсидирования экспортных поставок из средств государственного бюджета.

Современное законодательство развитых стран различает два основных типа демпинга:

Ценовой демпинг - или продажа на экспортном рынке товара по цене, которая ниже его цены на национальном рынке;

Стоимостный демпинг - продажа товара на экспортном рынке по цене, которая ниже его стоимости.

Демпинг является одной из форм недобросовестной конкуренции, нарушающих свободу предпринимательской деятельности на международном рынке товаров путем применения недозволенных методов ведения внешней торговли. Английским термином «демпинг» (dumping) обозначается поставка крупных партий товара по бросовым ценам с целью засорить рынок импортера, создать хаос на нем, чтобы захватить рынок соответствующего товара, устранив с него конкурентов.

Демпинг представляет собой продажу товара на внешнем рынке по цене более низкой, чем на внутреннем рынке [2]. Иначе демпинг определяется как ценовая дискриминация между национальными рынками. Отмечается, что это определение теоретически охватывает и ситуацию, в которой производитель продает товары на своем национальном рынке по цене ниже, чем за границей, и ситуацию, в которой он продает товары на национальном рынке по цене выше, чем на экспортных рынках, однако в начале двадцатого столетия было закреплено, что только вторая ситуация может вызывать проблемы в импортирующей стране [3].

Согласно ст. 2.1 Соглашения по применению статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле «товар рассматривается как являющийся демпинговым, то есть поступивший на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости, если экспортная цена данного товара, экспортированного из одной страны в другую, ниже сравнимой цены в обычных условиях торговли на подобный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране» [4].

Демпинг нарушает справедливую конкуренцию в мировой торговле, его основная цель - завоевание новых иностранных рынков сбыта, наводнение их своими дешевыми товарами, более конкурентоспособными по сравнению с продукцией внутреннего производства. В современных международных торговых отношениях как фирмы, так и государство зачастую прибегают к демпингу как к способу быстрого получения необходимых валютных средств, а также реализации своих экономических интересов. Демпинг может преследовать и политические цели, в частности для подавления экономически более мощным государством конкуренции национальных производителей в менее развитых странах и постепенного установления над ними экономического контроля.

Вне зависимости от формы проявления демпинг создает негативные последствия как для государства-экспортера, так и для государства импортера. Для первого это выражается, в частности, в том, что налогоплательщики - граждане этого государства в конечном счете несут на себе все расходы, связанные с демпинговым экспортом. Для государства-импортера это приводит к общему ухудшению положения отрасли экономики, наступающее вследствие демпингового импорта, что проявляется в сокращении объема производства или непосредственно конкурирующего товара, снижении рентабельности производства такого товара, негативном влиянии на товарные запасы, трудоустройство, уровень заработной платы, общую инвестиционную активность и ряд других показателей. Для международной торговли в целом демпинг опасен тем, что приводит к дезорганизации рынка и часто создает атмосферу торговой войны.

Правилами Всемирной торговой организации демпинг запрещён. Демпинг нарушает правила справедливой конкуренции и влечёт убытки местных производителей. В мировой экономической практике, в ряде стран принято противостоять демпингу путём применения антидемпинговых законов, установления специальных антидемпинговых пошлин. Государство имеет законное право облагать антидемпинговыми пошлинами товары, которые продаются по ценам ниже справедливых и наносят материальный ущерб отрасли государства-импортёра.

Так же весьма пагубно отражается демпинг и на уровне роста экономики в локальном масштабе. Особенно ярко это видно на рынке услуг, поставщики которых, занижая цены ниже реального уровня, стараются увеличить свою долю рынка. Данное явление, принимая системный характер, препятствует развитию как одной отрасли, так и всего рынка однородных услуг в целом[2

В торговых отношениях между отдельными государствами есть традиционные виды товаров, по которым конкурентоспособная борьба между государственными производителями и иностранными экспортерами ведется довольно остро, и государство оказывает функциональную помощь национальным бизнесменам, устанавливая на пути импорта конкретных товаров преграды в виде антидемпинговых пошлин. Например, во внешней торговле США и Японии среди таковых товаров, в отношении торговли которыми государство исполняет неизменное функциональное вмешательство, включая принятие антидемпинговых мер, разрешено назвать продукцию сталелитейной индустрии, компьютерную технику, автомобили, сельскохозяйственные товары. В торговле между ЕС и Японией таковыми товарами являются автомобили, аудио- и видеокассеты, продукция электронной индустрии. В торговле между ЕС и США - сельскохозяйственные продукты и продукция сталелитейной промышленности. Большой резонанс вызвало возбуждение в США расследования и принятие антидемпинговых пошлин в отношении экспорта продукции сталелитейной индустрии из 19 государств в 1992 году.

Практика внедрения антидемпинговых мер в интернациональной торговле указывает, что в настоящее время правовое регулирование экспорта и импорта, промышленно развитых капиталистических стран исполняется в рамках правил, сделанных на базе ГАТТ. Введение таможенных пошлин в нарушение положений ГАТТ, в том числе и антидемпинговых пошлин, служит базой для начала переговоров между заинтересованными государствами и с участием ВТО, целью которых является возобновление равновесия в международных торговых отношениях.

**Вопрос № 26 (Суть демпинга, формы демпинга)**

Демпинг является одной из форм недобросовестной конкуренции, нарушающих свободу предпринимательской деятельности на международном рынке товаров путем применения недозволенных методов ведения внешней торговли. Английским термином «демпинг» (dumping) обозначается поставка крупных партий товара по бросовым ценам с целью засорить рынок импортера, создать хаос на нем, чтобы захватить рынок соответствующего товара, устранив с него конкурентов.

Демпинг представляет собой продажу товара на внешнем рынке по цене более низкой, чем на внутреннем рынке [2]. Иначе демпинг определяется как ценовая дискриминация между национальными рынками. Отмечается, что это определение теоретически охватывает и ситуацию, в которой производитель продает товары на своем национальном рынке по цене ниже, чем за границей, и ситуацию, в которой он продает товары на национальном рынке по цене выше, чем на экспортных рынках, однако в начале двадцатого столетия было закреплено, что только вторая ситуация может вызывать проблемы в импортирующей стране [3].

Согласно ст. 2.1 Соглашения по применению статьи VI Генерального соглашения по тарифам и торговле «товар рассматривается как являющийся демпинговым, то есть поступивший на рынок другой страны по цене ниже его нормальной стоимости, если экспортная цена данного товара, экспортированного из одной страны в другую, ниже сравнимой цены в обычных условиях торговли на подобный товар, предназначенный для потребления в экспортирующей стране» [4].

Демпинг нарушает справедливую конкуренцию в мировой торговле, его основная цель - завоевание новых иностранных рынков сбыта, наводнение их своими дешевыми товарами, более конкурентоспособными по сравнению с продукцией внутреннего производства. В современных международных торговых отношениях как фирмы, так и государство зачастую прибегают к демпингу как к способу быстрого получения необходимых валютных средств, а также реализации своих экономических интересов. Демпинг может преследовать и политические цели, в частности для подавления экономически более мощным государством конкуренции национальных производителей в менее развитых странах и постепенного установления над ними экономического контроля.

Вне зависимости от формы проявления демпинг создает негативные последствия как для государства-экспортера, так и для государства импортера. Для первого это выражается, в частности, в том, что налогоплательщики - граждане этого государства в конечном счете несут на себе все расходы, связанные с демпинговым экспортом. Для государства-импортера это приводит к общему ухудшению положения отрасли экономики, наступающее вследствие демпингового импорта, что проявляется в сокращении объема производства или непосредственно конкурирующего товара, снижении рентабельности производства такого товара, негативном влиянии на товарные запасы, трудоустройство, уровень заработной платы, общую инвестиционную активность и ряд других показателей. Для международной торговли в целом демпинг опасен тем, что приводит к дезорганизации рынка и часто создает атмосферу торговой войны.

Современное [законодательство](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE) развитых стран различает два основных типа демпинга:

* **Ценовой демпинг** — продажа на экспортном рынке товара по цене, которая ниже его цены на национальном рынке;
* **Стоимостный демпинг** — продажа товара на экспортном рынке по цене, которая ниже его себестоимости.

В коммерческой практике демпинг может приобретать одну из следующих форм:

* **Спорадический демпинг** — эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объёмы производства товара превышают ёмкость внутреннего рынка и перед компанией встаёт дилемма: либо вообще не использовать часть производственных возможностей и не производить товар, либо произвести товар и продать его по более низкой, чем внутренней, цене на внешнем рынке.
* **Преднамеренный демпинг** — временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления [монопольных](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%8F) цен. На практике это может означать экспорт товаров по ценам ниже цен своего внутреннего рынка или даже ниже [издержек](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%B7%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%BA%D0%B8_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0) производства.
* **Постоянный демпинг** — постоянный экспорт товаров по цене ниже их себестоимости.
* **Обратный демпинг** — завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке (например, экспорт газа и других энергоносителей из РФ). Встречается редко, обычно в результате непредвиденных резких колебаний [курсов валют](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81_%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D1%8B).
* **Взаимный демпинг** — встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается также часто в условиях высокой монополизации внутреннего рынка определенного товара в каждой из стран.

Сегодня демпинг активно используется и существует в основном в скрытой форме. Борьба с демпингом ведется еще со времен окончания Второй мировой войны. На конференции 1967 года был принят антидемпинговый международный кодекс. Государства приобрели право включать меры антидемпинговой политики в свои стратегии экономического развития. Нормы международного права расценивают демпинг как инструмент недобросовестной конкурентной борьбы, считая его противозаконным действием. Одним из способов борьбы с демпингом является антидемпинговая пошлина. Антидемпинговые тарифы дают таможенным органам право облагать фирмы дополнительным сбором, сумма которого равна разнице между стоимостью товара на рынке экспортирующей фирмы и ценой товара, по которой он экспортируется. В экономике, такой сбор именуется величина демпинговых «ножниц - цен».

Основными видами демпинга в развитых странах являются следующие:

ценовой демпинг - это разница между ценой, по которой товар реализуется на внешнем рынке и ценой, по которой товар реализуется на рынке компании - экспортера.

стоимостный демпинг - реализация товара на внешнем рынке по цене, которая ниже его себестоимости.

Практика международной торговли показывает, что демпинг способен принимать и иные формы:

спорадический демпинг - он заметен в ситуации, когда товар реализуется на внешнем рынке по сниженным ценам эпизодически, по причине того, что внутренний рынок имеет меньшую емкость относительно произведенных товаров, иначе, чтобы не создавалась ситуация перепроизводства производителем, встает выбор: либо сократить объемы производства, либо реализовывать товар по «бросовым» ценам на внешнем рынке.

преднамеренный демпинг создается умышленно, и преследуют цель - устранить конкурентов и стать монополистом.

постоянный демпинг - регулярная реализация товаров по цене, которая ниже их номинальной или реальной стоимости.

обратный демпинг - это ситуация, когда реализация товара по сниженным ценам на внешнем рынке, приводит к увеличению их стоимости на внутреннем рынке.

взаимный демпинг - это своего рода партнерские отношения между странами, когда они реализуют идентичные товары на рынках друг друга по бросовым ценам.

Следует отметить, что последние две разновидности распространены крайне редко.

В торговых отношениях между отдельными государствами есть традиционные виды товаров, по которым конкурентоспособная борьба между государственными производителями и иностранными экспортерами ведется довольно остро, и государство оказывает функциональную помощь национальным бизнесменам, устанавливая на пути импорта конкретных товаров преграды в виде антидемпинговых пошлин. Например, во внешней торговле США и Японии среди таковых товаров, в отношении торговли которыми государство исполняет неизменное функциональное вмешательство, включая принятие антидемпинговых мер, разрешено назвать продукцию сталелитейной индустрии, компьютерную технику, автомобили, сельскохозяйственные товары. В торговле между ЕС и Японией таковыми товарами являются автомобили, аудио- и видеокассеты, продукция электронной индустрии. В торговле между ЕС и США - сельскохозяйственные продукты и продукция сталелитейной промышленности. Большой резонанс вызвало возбуждение в США расследования и принятие антидемпинговых пошлин в отношении экспорта продукции сталелитейной индустрии из 19 государств в 1992 году.

Практика внедрения антидемпинговых мер в интернациональной торговле указывает, что в настоящее время правовое регулирование экспорта и импорта, промышленно развитых капиталистических стран исполняется в рамках правил, сделанных на базе ГАТТ. Введение таможенных пошлин в нарушение положений ГАТТ, в том числе и антидемпинговых пошлин, служит базой для начала переговоров между заинтересованными государствами и с участием ВТО, целью которых является возобновление равновесия в международных торговых отношениях.

**Вопрос № 27 (Ценовой демпинг)**

**Де́мпинг** (от [англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *dumping* — сброс) — продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже [рыночных цен](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0), а иногда даже ниже, чем [себестоимость](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) товара или услуги. Демпинг проводится с различными целями: проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов. Демпинг осуществляется государством и/или компаниями в расчёте на возмещение в будущем текущих убытков, когда за счёт демпинга будет достигнуто желаемое положение на рынке. Однако довольно часто и фирмы, и государство прибегают к демпингу как к разовому мероприятию: монетизируют складские запасы, реализуют неликвидную продукцию; при острой и срочной потребности в денежных средствах, когда существует угроза больших убытков, чем потери при демпинге. В некоторых странах демпинг считают негативным явлением и борются с ним, применяя антидемпинговые законы.

Ценовой демпинг – это сопоставление цены, за которую товары или услуги продаются на внутреннем и внешнем рынках. Ценовой демпинг будет использоваться в том случае, если для чужих цена оказывается ниже, чем для своих. Цель любой коммерческой организации – получение прибыли. При стратегическом планировании собственник может принять решение пересмотра ценовой политики и использовать демпинговые цены. В течение краткосрочного периода организация работает в убыток, нарабатывая клиентов, набирая опыт. Потом цены повышаются, и компания получает прибыль.

Демпинговая цена находит свое применение на мировом рынке в конкурентной борьбе взамен торговых ограничений. Данное экономическое понятие является одним из самых ярких проявлений конкуренции в данной сфере деятельности. Такая практика широко использовалась в 30-е годы 20 века. Это был период достаточно серьезного кризиса в экономике с проблемами сбыта и обострением на мировом рынке конкуренции.

Демпинг цен – это продажа любого товара за рубежом по стоимости, которая ниже его обычного показателя. Указанная экономическая ситуация может причинить существенный материальный ущерб той промышленности, которая была создана на территории государства-импортера.

При отсутствии внутренней стоимости товара обычная цена определяется по наивысшей стоимости его аналога, предназначенного для экспорта в иную страну. Также данный показатель может быть рассчитан в виде суммы производственных затрат с добавлением в разумных размерах расходов на продажу. Таким образом, демпинговая цена использует расчет обычного ее показателя с учетом естественных и приобретенных конкурентных преимуществ экспортеров данного вида товара. Такие преимущества выражаются в стоимости энергоносителей, размещении производства, наличии самостоятельных источников сырья, а также передовых технологий.

**Вопрос № 28 (Выявление факторов наличия демпинга)**

**Де́мпинг** (от [англ.](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B3%D0%BB%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%8F%D0%B7%D1%8B%D0%BA) *dumping* — сброс) — продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам. Демпинговые цены существенно ниже [рыночных цен](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%B0), а иногда даже ниже, чем [себестоимость](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%B5%D0%B1%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) товара или услуги. Демпинг проводится с различными целями: проникновение или укрепление на новом рынке, вытеснение конкурентов. Демпинг осуществляется государством и/или компаниями в расчёте на возмещение в будущем текущих убытков, когда за счёт демпинга будет достигнуто желаемое положение на рынке. Однако довольно часто и фирмы, и государство прибегают к демпингу как к разовому мероприятию: монетизируют складские запасы, реализуют неликвидную продукцию; при острой и срочной потребности в денежных средствах, когда существует угроза больших убытков, чем потери при демпинге. В некоторых странах демпинг считают негативным явлением и борются с ним, применяя антидемпинговые законы.

Срок действия антидемпинговой пошлины не должен превышать 5 лет с даты ее введения (или с даты последнего пересмотра, если такой пересмотр касался одновременно демпинга и причинения ущерба). Срок действия меры может быть продлен, если уполномоченный орган, проводящий расследование, на основе заявления национальной отрасли промышленности, проведет пересмотр действующей меры (повторное расследование) и придет к заключению, что прекращение действия пошлины приведет к продолжению или возобновлению демпинга и ущерба.

В ходе расследования может применяться временная (предварительная) антидемпинговая мера, которая может быть введена не ранее чем через 60 дней от даты инициирования расследования. Срок ее применения ограничивается периодом, не превышающим четырех месяцев, или, в исключительных случаях, не превышающим шести месяцев.

Срок действия специальной защитной меры не должен превышать четырех лет. Срок действия меры может быть продлен при условии, что компетентные органы импортирующей страны установили, что данная защитная мера продолжает быть необходимой для предотвращения или устранения серьезного ущерба, и что имеется свидетельство того, что данная отрасль производства находится в процессе экономического приспособления. Однако, общий период применения специальной защитной меры, включая период применения временной (предварительной) меры, период начального применения и любого ее продления, не должен превышать восьми лет.

В критических обстоятельствах, когда отсрочка нанесла бы ущерб, который будет трудно возместить, государство может принять временную защитную меру на основании предварительной констатации наличия очевидных свидетельств того, что возросший импорт нанес или грозит нанесением серьезного ущерба. Срок действия временной (предварительной) меры не должен превышать 200 дней.

**Вопрос № 29 (Этапы антидемпингового расследования)**

Наличие демпинга определяется по тому, что компания страны продаёт на рынке конкретной страны товары ниже нормальной стоимости. Под нормальной стоимостью понимается продажа в чужой конкретной стране товары ниже, чем у себя в стране.

Если демпинг причиняет или угрожает причинить серьёзный ущерб отрасли, то компании отрасли в достаточном количестве (не менее 50%) должны провести своё объективное расследование[[5]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%BD%D0%B3#cite_note-5). Расследование (т.н. процедурная составляющая) должно включать анализ:

* доказательств факта демпинга
	+ подсчёту антидемпинговой маржи (отношение разности нормальной цены [EXW](https://ru.wikipedia.org/wiki/EXW) и экспортной цены EXW к экспортной цене [CIP](https://ru.wikipedia.org/wiki/Carriage_and_Insurance_Paid_to)/[CIF](https://ru.wikipedia.org/wiki/Cost%2C_Insurance_and_Freight))
* наличию материального ущерба
* доказательства взаимосвязи между ними.

Собственно, именно на переводе из базиса EXW в CIP компания, которая обвиняется в демпинге, может завысить издержки и сама привести свои доказательства для отстаивания своих интересы в своём компетентном органе.

Но основе материалов по процедурной составляющей компетентный (государственный) орган может принять решение:

* подавать заявление в орган по разрешению споров ВТО
* и/или ввести ответные меры

Разрешение спора уже будет субстантивной составляющей. Что касается ответных мер, их можно ввести ещё до разбирательств в органе по разрешению споров ВТО (занимающих от года до несколько лет). Но сделать это можно не раньше 60 дней после начала расследования компаний от отрасли, страдающих от демпинга, совместно с компетентными органами[[6]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%BD%D0%B3#cite_note-6). Размеры мер не должны превышать размеров антидемпинговой маржи. Меры будут действовать как некая дополнительная пошлина за товар.

То есть ещё раз, пример демпинга с точки зрения ВТО:

* Компания страны А в своей стране А продаёт товар за 220 долл., а на рынок страны Б поставляет за 200 долл.
* Производители спустя 4 месяца смогут обратиться в компетентные органы, предоставив результаты расследования, а компетентный орган может ввести сразу временные ограничительные меры в размере демпинговый маржи (для компенсации последствий демпинга).
* Компании страны А тогда рекомендуется обратиться к своим компетентным органам и, учитывая небольшую демпинговую маржу, попробовать представить свои доказательства (варьируя издержки при переходе от цены EXW к цене CIP/CIF для пересчёта маржи на основе своих расчётных данных).

**Вопрос № 30 (Открытие и проведение антидемпингового расследования)**

Наличие демпинга определяется по тому, что компания страны продаёт на рынке конкретной страны товары ниже нормальной стоимости. Под нормальной стоимостью понимается продажа в чужой конкретной стране товары ниже, чем у себя в стране.

Если демпинг причиняет или угрожает причинить серьёзный ущерб отрасли, то компании отрасли в достаточном количестве (не менее 50%) должны провести своё объективное расследование[[5]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%BD%D0%B3#cite_note-5). Расследование (т.н. процедурная составляющая) должно включать анализ:

* доказательств факта демпинга
	+ подсчёту антидемпинговой маржи (отношение разности нормальной цены [EXW](https://ru.wikipedia.org/wiki/EXW) и экспортной цены EXW к экспортной цене [CIP](https://ru.wikipedia.org/wiki/Carriage_and_Insurance_Paid_to)/[CIF](https://ru.wikipedia.org/wiki/Cost%2C_Insurance_and_Freight))
* наличию материального ущерба
* доказательства взаимосвязи между ними.

Собственно, именно на переводе из базиса EXW в CIP компания, которая обвиняется в демпинге, может завысить издержки и сама привести свои доказательства для отстаивания своих интересы в своём компетентном органе.

Но основе материалов по процедурной составляющей компетентный (государственный) орган может принять решение:

* подавать заявление в орган по разрешению споров ВТО
* и/или ввести ответные меры

Разрешение спора уже будет субстантивной составляющей. Что касается ответных мер, их можно ввести ещё до разбирательств в органе по разрешению споров ВТО (занимающих от года до несколько лет). Но сделать это можно не раньше 60 дней после начала расследования компаний от отрасли, страдающих от демпинга, совместно с компетентными органами[[6]](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B5%D0%BC%D0%BF%D0%B8%D0%BD%D0%B3#cite_note-6). Размеры мер не должны превышать размеров антидемпинговой маржи. Меры будут действовать как некая дополнительная пошлина за товар.

То есть ещё раз, пример демпинга с точки зрения ВТО:

* Компания страны А в своей стране А продаёт товар за 220 долл., а на рынок страны Б поставляет за 200 долл.
* Производители спустя 4 месяца смогут обратиться в компетентные органы, предоставив результаты расследования, а компетентный орган может ввести сразу временные ограничительные меры в размере демпинговый маржи (для компенсации последствий демпинга).
* Компании страны А тогда рекомендуется обратиться к своим компетентным органам и, учитывая небольшую демпинговую маржу, попробовать представить свои доказательства (варьируя издержки при переходе от цены EXW к цене CIP/CIF для пересчёта маржи на основе своих расчётных данных).