

Н.С. Рычихина

Международная торговля

Учебное пособие

Иваново 2017

Министерство образования и науки Российской Федерации
Ивановский государственный химико-технологический университет

Н.С. Рычихина

Международная торговля

Учебное пособие

Иваново 2017

УДК 339.9

Рычихина, Н.С.

Международная торговля: учеб. пособие / Н.С. Рычихина; Иван. гос. хим.- технол. ун-т. – Иваново, 2017. – 77 с.

Учебное пособие включает теоретический материал, практические задания, контрольные вопросы, тесты, а также вопросы для обсуждения на семинарских занятиях, которые необходимы преподавателю для проведения лекций, практических занятий и осуществления текущего контроля знаний студентов.

Предназначено для практических занятий с бакалаврами и магистрами направления «Менеджмент» профиля «Международный менеджмент» по очной, очно-заочной и заочной формам обучения.

Печатается по решению редакционно-издательского совета ФГБОУ ВО «Ивановского государственного химико-технологического университета».

Рецензенты:

доктор экономических наук, доцент А.Б. Берендеева (Ивановский государственный университет); кафедра менеджмента и экономического анализа в АПК ФГБОУ ВО «Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени Д.К. Беляева»

© Рычихина Н.С., 2017

© ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический университет», 2017

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ТЕМА 1. ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ.....	6
Задание.....	10
Контрольные вопросы.....	12
ТЕМА 2. ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ.....	13
Тест.....	17
Контрольные вопросы.....	20
ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО.....	21
Тест.....	25
Контрольные вопросы.....	28
ТЕМА 4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ....	29
Тест.....	32
Контрольные вопросы.....	35
ТЕМА 5. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО....	36
Тест.....	43
Контрольные вопросы.....	44
ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	45
Задание.....	56
Контрольные вопросы.....	59
ТЕМА 7. ТОРГОВЛЯ НА БИРЖАХ И АУКЦИОНАХ.....	60
Тест	69
Задание.....	71
Контрольные вопросы.....	72
Вопросы к зачету	73
ЛИТЕРАТУРА.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Целями освоения дисциплины «Международная торговля» являются: дать студентам основы экономических знаний о базовых подходах в современной системе функционирования международной торговли, особенностях и тенденциях ее развития, которые формируются в современных условиях под влиянием процессов глобализации и интернационализации, и сформировать компетенции, которые позволят принимать решения в сфере международного менеджмента с учетом форм и методов осуществления международной торговли, а также проблем и перспектив углубления интеграции России в международную экономическую и торговую системы.

«Международная торговля» относится к одной из дисциплин вариативной части профессионального цикла и базируется на результатах изучения предметов профессионального цикла (международный менеджмент, маркетинг и международный маркетинг, мировая экономика и международные экономические отношения, конкурентоспособность в международном бизнесе).

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- сущность и характерные черты международной торговли;
- общепринятые формы организации международных экономических отношений;
- условия международных поставок товаров;

уметь:

- правильно ориентироваться в постоянно изменяющейся обстановке международного рынка;
- вести коммерческую работу, нацеленную на получение прибыли, используя формы и приемы международной торговли;

владеть:

- аналитическими методами оценки деятельности международных предприятий;

- умениями передачи ответственности за определенные риски страховой компании;

- опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности;

- умением осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников, привлекать к разработке проекта компетентных партнеров, консультантов.

ТЕМА 1. ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

В условиях глобализации мировой экономики и усиления интеграционного взаимодействия между предприятиями и организациями разных стран проблема изучения эффективных подходов и инструментов реализации международной торговли приобретает первостепенное значение.

Международная торговля — это система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран мира.

Международная торговля — основная форма международных экономических отношений, поскольку включает торговлю не только товарами в вещественном понимании этого слова, но и самыми разнообразными услугами (транспортными, финансовыми, услугами для бизнеса, туристическими и др.). Разные страны занимают в мировой экономике в целом и на отдельных товарных рынках различное положение. Для защиты своих интересов каждый участник международной торговли старается совершить определенные действия, т.е. проводит определенную политику в данной сфере. Существуют две основные разновидности политики в области международной торговли:

- внешнеторговая,
- международная торговая.

Под *внешнеторговой политикой* понимается целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Основными целями внешнеторговой политики являются:

- изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда;
- изменение объема экспорта и импорта;
- изменение структуры внешней торговли;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами (сырьем, энергией и т.п.);
- изменение соотношения экспортных и импортных цен.

Некоторые цели имеют долговременный характер, например изменение степени и способа включения данной страны в международное разделение труда. Другие же цели могут быть достигнуты в более короткие промежутки времени, например изменение объема экспорта или импорта.

Существует два основных направления внешнеторговой политики:

- политика свободной торговли;
- протекционизм.

Рассмотрим каждую из них.

Политика свободной торговли

Политика свободной торговли (free trade) в чистом виде означает, что государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю, оставляя за рынком роль основного регулятора. Однако это не означает, что государство вообще устраняется от влияния на это направление хозяйственной деятельности. Оно заключает договоры с другими странами, чтобы предоставить максимальную свободу своим хозяйствующим субъектам.

Свободная торговля приводит к положительным политическим последствиям, так как в этом случае страны становятся в большей степени взаимозависимыми, а следовательно, снижается опасность враждебных действий по отношению друг к другу.

Проведение политики свободной торговли позволяет получить наибольшую выгоду от международного экономического обмена в основном странам экономически более развитым, хотя в чистом виде она никогда и нигде не применялась.

Протекционизм

Протекционизм (protectionism) — политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции. В отличие от политики

свободной торговли при протекционизме исключается свободное действие рыночных сил, поскольку предполагается, что экономический потенциал и конкурентоспособность на мировом рынке отдельных стран различны, и поэтому свободное действие рыночных сил может быть невыгодным для менее развитых стран. Неограниченная конкуренция со стороны более сильных иностранных государств может привести в менее развитых странах к экономическому застою и формированию неэффективной для данной страны экономической структуры.

Протекционизм способствует развитию в стране определенных отраслей производства. В аграрных странах протекционизм зачастую является необходимым условием индустриализации. Кроме того, при протекционизме сокращается безработица. Однако слишком длительное применение этой политики может привести и приводит к экономическому застою, так как если устранить иностранную конкуренцию, то ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

Протекционизм принимает форму экономической автаркии, при которой страны стремятся ограничить импорт только теми товарами, производство которых в данной стране невозможно. Экспорт же допускается в той мере, в которой он обеспечивает необходимый импорт.

В чистом виде автаркическая политика предполагает, что любой импорт должен быть заменен на отечественную продукцию.

Различные степени протекционизма встречаются постоянно и зависят от уровня экономического развития той или иной страны. Иногда могут одновременно проводиться политика свободной торговли и политика протекционизма, но в отношении различной продукции.

Протекционизм активно применяется не только развивающимися, но и промышленно развитыми странами для защиты национальных товаропроизводителей в условиях обостряющейся конкуренции.

Государства, проводя протекционистскую политику, используют инструменты внешнеторговой политики, выбор которых зависит от ее конкретных целей. Для достижения одной и той же цели могут быть применены различные инструменты, поэтому в каждой конкретной ситуации государство выбирает то или иное их сочетание.

Государство может давать рекомендации и поощрять хозяйствующие субъекты к тем или иным действиям, что иногда приносит положительные результаты. Например, крупные фирмы вправе ожидать, что, поступая в соответствии с этими рекомендациями, они могут получить определенные льготы и преимущества (государственные заказы и т.д.). Однако подобные рекомендации имеют только единичный эффект и не способствуют достижению более широких государственных целей.

Более действенными инструментами государственной внешнеторговой политики являются различного рода запреты, например на экспорт или импорт какой-либо продукции вообще или в отношении определенной страны.

К инструментам внешнеторговой политики относится также система двусторонних и многосторонних договоров. Однако чаще всего в условиях развитых рыночных отношений применяются такие инструменты, с помощью которых государство, воздействуя на увеличение или уменьшение прибыли от внешней торговли, заставляет хозяйствующие субъекты принимать решения в этой области в соответствии с целями государственной политики. К этим инструментам относятся тарифы (tariffs) и нетарифные барьеры (nontariff barriers).

Задание

На основании информации, представленной в табл. 1, найдите соответствующие определения к экономическим понятиям.

Таблица 1

Экономические понятия

Понятие	Буквен. обозн.	Определение понятия
2	3	4
Мировая экономика	А	Разность между стоимостью экспорта и импорта за определенный период; отрицательное сальдо торгового баланса – импорт превышает экспорт, положительное сальдо торгового баланса – экспорт превышает импорт
Международное разделение труда	Б	Страна получает выгоду, если она специализируется на производстве тех товаров, средние издержки которых относительно меньше, чем при производстве тех же товаров в других странах
Интеграция	В	Политика государства, направленная на ускорение накопления капиталов стимулированием внешней торговли, колониальными ограблениями и торговыми войнами; источник обогащения здесь не производство, а торговля и денежное обращение
Свободная торговля	Г	Рост международной торговли и потоков иностранных инвестиций, сопровождающийся растущей взаимозависимостью национальных финансовых рынков и спекулятивных валютных потоков
Сальдо торгового баланса	Д	Процесс интернационализации хозяйственной жизни, сближения, объединения экономик ряда стран
Теория абсолютного преимущества во внешней торговле	Е	Совокупность рыночных отношений между странами на основе международного разделения труда

Продолжение таблицы 1

2	3	4
Теория относительных преимуществ во внешней торговле	Ж	Объединения стран, которые ликвидируют между собой все таможенные барьеры, но устанавливают их для третьих лиц
Протекционизм	З	Всемирное глобальное экономическое пространство, в котором в целях роста эффективности национального производства свободно возвращаются товары, услуги, капиталы (человеческий, финансовый, научно-технический)
Меркантилизм	И	Искусственное снижение цен на товары с целью устранения конкурентов на рынке
Квота	К	Совокупность экономик отдельных стран, связанных между собой системой международных экономических отношений
Эмбарго	Л	Регионы, чаще всего отсталые (проблемные), с льготным режимом хозяйствования для привлечения инвестиций и технологий
Демпинг	М	Количественное ограничение ввоза или вывоза определенного товара
Глобализация	Н	Экономические санкции, то есть установленный государством полный запрет торговли с какой-либо страной
Мировой рынок	О	Политика государства, направленная на защиту интересов внутренних производителей от иностранных конкурентов, а также на захватывание внешних рынков через таможенную политику
Мировое хозяйство	П	Политика государства, ориентированная на свободное развитие международной торговли
Свободная экономическая зона	Р	Специализация стран на производстве той или иной продукции

2	3	4
Таможенные союзы	С	Возможность государства, региона, компании, возникающая в результате географического положения, удачного размещения ресурсного потенциала, других выгодных условий для изготовления товаров с минимальными расходами производства и обращения по сравнению с другими странами, регионами, фирмами, выпускающими такой же или аналогичный товар

Ответы: 1-к, 2-р, 3-д, 4-п, 5-а, 6-с, 7-б, 8-о, 9-в, 10-м, 11-н, 12-и, 13-г, 14-е, 15-з, 16-л, 17-ж.

Контрольные вопросы

1. Внешнеторговая политика.
2. Международная торговая политика: понятие и виды.
3. Политика свободной торговли.
4. Протекционизм: причины и функции.
5. Экономическая автаркия.
6. Инструменты государственной внешнеторговой политики.
7. Свободная торговля.
8. Международное разделение труда.
9. Мировая экономика.
10. Меркантилизм.
11. Эмбарго.
12. Свободная экономическая зона.
13. Глобализация.

ТЕМА 2. ИНСТРУМЕНТЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Таможенный тариф

Классическим и основным инструментом внешнеторговой политики являются таможенные тарифы.

Таможенный тариф — это систематизированный перечень ставок таможенных пошлин. Под *таможенной пошлиной* понимают налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства.

Таможенные пошлины классифицируются по следующим критериям.

1. *Направление движения товара*

В зависимости от направления движения товаров различаются импортные, экспортные и транзитные пошлины. Наиболее часто встречаются *импортные* пошлины, которые применяются для защиты национального производства, уровня внутренних цен, а также для фискальных или политических целей. Значительно реже применяются *экспортные* пошлины, которые препятствуют проникновению отечественных товаров на зарубежные рынки. Обычно это происходит в тех случаях, когда наблюдается нехватка той или иной продукции внутри страны, а также в фискальных целях. Очень редко применяются *транзитные* пошлины.

2. *Способ установления пошлины*

В соответствии со способом установления различаются адвалорные (ad valorem), специфические и комбинированные пошлины.

В мировой торговой практике наиболее распространены *адвалорные* пошлины, которые устанавливаются в процентах от цены товара.

Специфические таможенные пошлины устанавливаются в абсолютном выражении от единицы измерения.

Комбинированные (смешанные) пошлины устанавливаются двумя способами, отмеченными выше.

3. *Направление действия пошлин*

В соответствии с направлением действия различаются преференциальные и дискриминационные пошлины. *Преференциальные* пошлины устанавливаются на уровне ниже минимального с целью создания благоприятных условий для торговли каким-либо товаром или с какой-либо страной.

Уровень *дискриминационных* пошлин выше ставок первой колонки. Среди дискриминационных пошлин можно выделить ответные, компенсационные, антидемпинговые.

Ответные пошлины являются реакцией на определенные действия партнера. Они могут распространяться на всю торговлю или на отдельные товарные группы и устанавливаются для воздействия на партнера с целью сокращения применяемых им ограничений.

Компенсационные пошлины являются реакцией на субсидии экспортерам в других странах и устанавливаются с целью выравнивания условий торговли.

4. *Экономический характер*

В зависимости от экономических целей и результатов выделяются фискальные, протекционистские и экспансионистские пошлины.

Фискальные пошлины обеспечивают максимально возможный приток доходов в государственную казну. Примером могут служить импортные пошлины на товары, которые в данной стране не производятся (тропические товары в Европе). Фискальные пошлины не могут расти безгранично, так как доход государства в данном случае определяется как произведение тарифной ставки на объем торговли данным товаром. Следовательно, всегда приходится искать оптимальную ставку пошлины.

Протекционистские пошлины устанавливаются для того, чтобы защитить национальную промышленность от более конкурентоспособной иностранной продукции. Они обычно применяются на этапе индустриализации

или развития отдельных отраслей. Длительное применение протекционистских пошлин может привести к застою в производстве, поскольку из-за отсутствия иностранной конкуренции снижается стремление к повышению производительности труда и техническому развитию.

Высокие импортные пошлины при установлении монопольных цен на внутреннем рынке могут иметь экспансионистский характер, так как они способствуют демпингу и экспорту капитала.

Нетарифные барьеры

Нетарифные барьеры подразделяются на три группы:

1) меры, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства: квоты (контингенты), лицензии, компенсационные сборы, импортные депозиты, а также антидемпинговые и компенсационные пошлины и др.;

2) меры административного характера, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли, но приводящие к аналогичному результату: таможенные формальности, технические и санитарные стандарты и нормы, требования к упаковке и маркировке и т.п.;

3) прочие меры, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли, но действие которых зачастую приводит именно к этому результату.

Под *квотами* (контингентами) понимаются ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт или экспорт товара в определенный период. В случае установления квоты, равной 0, имеет место эмбарго, т.е. запрет на импорт или экспорт. Квота может быть установлена на уровне выше чем возможен импорт или экспорт. Тогда она не является ограничением, а служит лишь способом контроля за движением того или иного товара.

Лицензии представляют собой в данном случае разрешения на экспорт или импорт. Они выдаются государством через специальные уполномоченные ведомства на проведение внешнеторговых операций с включенными в соответствующие списки товарами.

Основными видами лицензий являются:

а) автоматическая, или генеральная, лицензия, по которой разрешается беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в соответствующий список, в течение определенного периода;

б) неавтоматическая, или разовая, лицензия, по которой разрешается импорт либо экспорт определенного товара с указанием его количества, стоимости, страны происхождения или назначения, а в ряде случаев и таможенного пункта, через который должен быть осуществлен экспорт или импорт.

Под *экспортными субсидиями* (*export subsidies*) понимаются пособия, преимущественно в денежной форме, предоставляемые государством предприятиям для стимулирования экспорта и повышения конкурентоспособности их продукции на зарубежных рынках, давая им возможность снижать экспортные цены без сокращения прибыли. Различают несколько видов субсидий:

1) прямые субсидии, непосредственно выплачиваемые государством экспортеру в трех формах:

- выплата некоторой суммы в определенной пропорции к экспорту;
- возврат экспортеру разницы между внутренней и мировой ценами, если первая выше;

- финансирование государством некоторых затрат экспортера, например затрат на исследование внешних рынков, рекламу, транспорт и т.д.;

2) косвенные субсидии, предоставляемые в виде различных льгот с целью снижения затрат экспортера или получения им дополнительных доходов в иных сферах:

· налоговые льготы (государство может предоставлять различные льготы по налогу на прибыль, подоходному налогу, выплатам с заработной платы, исключать некоторые затраты из суммы, подлежащей налогообложению, разрешать ускоренную амортизацию, возвращать пошлины на импортное сырье при последующем экспорте продукции, произведенной из этого сырья);

· государственное кредитование (государство может предоставлять кредиты экспортерам на льготных условиях по процентам и срокам, кредиты иностранным государствам для закупки товаров на отечественном рынке, а также осуществлять государственное страхование экспортных кредитов по пониженным ставкам).

Тест

1. Если известны объемы экспорта и импорта страны, то это позволяет вычислить:

- а) экспортную квоту;
- б) внешнеторговую квоту;
- в) торговый баланс;
- г) оборот внешней торговли.

2. Удельный вес товара в мировом экспорте составляет 11 %. Удельный вес данного товара в экспорте страны составляет 6 %. На основе указанных данных можно рассчитать:

- а) коэффициент темпов международного разделения труда;
- б) экспортную квоту;
- в) коэффициент относительной экспортной специализации страны;
- г) коэффициент покрытия.

3. Главный вопрос, ответ на который стремятся дать все теории международной торговли:

- а) кто участвует в международной торговле;
- б) какие выгоды получают участники международной торговли;

- в) какие товары участвуют во внешнеторговом обмене;
- г) сколько товаров участвует в международной торговле?

4. Из перечисленных ниже допущений НЕ соответствует теории абсолютных преимуществ в международной торговле А. Смита:

- а) издержки производства постоянны;
- б) транспортные расходы равны нулю;
- в) в создании стоимости товара участвуют три фактора: труд, капитал и земля;
- г) нет ограничений внешней торговли.

5. Выберите аргумент в защиту свободы торговли:

а) таможенные пошлины и другие протекционистские ограничения снижают стимулы развития национального производства, поскольку ослабляют конкуренцию;

б) таможенные пошлины – важный источник доходов государственного бюджета;

в) таможенные пошлины и другие протекционистские меры препятствуют росту безработицы в стране, которая их применяет.

6. Выберите аргумент в защиту протекционизма:

а) таможенные пошлины и другие протекционистские меры снижают уровень благосостояния торгующих стран, поскольку ведут к удорожанию всех товаров;

б) протекционистские меры всегда выгодны производителям отечественных товаров, конкурирующих с импортом;

в) протекционистские меры могут понизить эффективность структур национальной экономики, поскольку могут сохранить неэффективную отрасль;

г) таможенные пошлины являются источником доходов государственного бюджета.

7. Таможенная пошлина, которая рассчитывается в процентах от таможенной стоимости товара:

- а) специфическая;

б) комбинированная;

в) адвалорная.

8. *Предположим, страна производит товар только из импортного сырья. Аналогичный товар импортируется из страны-поставщика сырья. В этих условиях наиболее эффективно защитят отечественного поставщика товара:*

а) 12 % адвалорная пошлина на импорт сырья и товара;

б) 9 % пошлина на импорт товара и 2 % пошлина на импорт сырья;

в) специфическая пошлина 4 евро за 1 кг на импорт сырья и товара;

г) 16 % адвалорная пошлина на импорт товара и 30 % пошлина на импорт сырья.

9. *Базисная ставка таможенной пошлины установлена в отношении товаров, происходящих из стран:*

а) с которыми нет договора о режиме наибольшего благоприятствования в торговле;

б) с которыми есть указанный договор;

в) которые имеют режим торговых преференций;

г) слаборазвитых.

10. *Отмена таможенной пошлины на импортируемый товар приведет:*

а) к снижению внутренней цены аналогичного отечественного товара;

б) увеличению внутренней цены аналогичного отечественного товара;

в) росту производства этого товара внутри страны;

г) потерям бюджета страны.

11. *Существенными инструментами защиты внутреннего рынка являются:*

а) экспортные пошлины;

б) импортные квоты;

в) импортные пошлины;

г) экспортные субсидии.

12. Различие между импортной таможенной пошлиной и импортной квотой состоит в том, что:

- а) пошлина приносит доход государству, а импортная квота – никогда;
- б) импортная квота приносит доход государству, а тариф – нет;
- в) квота обеспечивает наиболее надежную защиту национальных производителей от иностранной конкуренции, чем тариф.

Ответ: 1-г, 2-в, 3-б, 4-в, 5-а, 6-б, 7-в, 8-б, 9-б, 10-а, 11-в, 12-а.

Контрольные вопросы

1. Классификация инструментов внешнеторговой политики.
2. Таможенный тариф: значение и принципы его установления.
3. Виды таможенных пошлин.
4. Адвалорные и специфические пошлины.
5. Ставки пошлин. Методика установления.
6. Преференциальные и дискриминационные пошлины.
7. Фискальные и протекционистские пошлины.
8. Нетарифные барьеры: виды.
9. Квоты: определение и значение в международной торговле.
10. Лицензии: понятие и виды.
11. Импортные депозиты.
12. Валютные ограничения.
13. Экспортные субсидии: понятие и виды.

ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

В международной торговле широкое распространение получило объединение стран для проведения внешнеторговой политики путем создания зон свободной торговли и таможенных союзов. В случае если после отмены таможенных пошлин между странами-участницами сохраняется автономия при их установлении в отношении третьих стран, то имеет место *зона свободной торговли* (Free Trade Area): Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ, 1959), если же отмена таможенных пошлин между странами сопровождается установлением единых тарифов по отношению к третьим странам, то имеет место *таможенный союз* (Customs Union): Франция — Монако (1865), Швейцария — Лихтенштейн (1923).

Торгово-экономическое сотрудничество в Америке

В 1994 г. вступило в силу **Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА)**, подписанное в 1992 г. В соответствии с подписанным Соглашением о североамериканской интеграции на протяжении последующих 15 лет почти все торговые и инвестиционные барьеры между странами — участницами НАФТА (США, Канадой и Мексикой) должны быть ликвидированы, а таможенные пошлины — отменены. Вопрос о политической интеграции не рассматривался.

26 марта 1991 г. президенты Аргентины, Бразилии, Парагвая и Уругвая подписали в Асунсьоне договор, предусматривающий создание общего рынка между этими странами — **МЕРКОСУР** (Mercado Comun del Sur — MERCOSUR). В момент подписания договора был установлен график снижения действовавших до подписания соглашения ставок пошлин до полной их ликвидации. Образование МЕРКОСУР способствовало динамичному росту торговли между странами-участницами (в 1992—1997 гг. ее объем возрос в среднем на 27 % в год). К концу 1990-х гг. это была наиболее продвинутая интеграционная инициатива в Латинской Америке.

КАРИКОМ, Карибское сообщество и Карибский общий рынок (CARICOM, Caribbean Community And Common Market), создано согласно договору Чагуарамас, заключенному в 1973 г. (вступил в действие в 1974 г.), и заменило существовавшую с 1968 г. Карибскую ассоциацию свободной торговли. В состав Сообщества входят Антигуа и Барбуда, Барбадос, Белиз, Гайана, Гренада, Доминика, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсия, Тринидад и Тобаго, Ямайка, а также находящийся в колониальной зависимости от Великобритании Монтсеррат и федерация Сент-Кристофер-Невис-Ангилья. Багамские острова являются членом Сообщества, но не Общего рынка.

Основными целями КАРИКОМ являются:

- содействие экономическому сотрудничеству посредством Карибского общего рынка;
- координация внешней политики государств-членов;
- создание совместных институтов и сотрудничество в таких областях, как здравоохранение, образование, культура, коммуникации и промышленность.

В области экономики намечено обеспечить экономическое сближение стран КАРИКОМ путем ликвидации таможенных пошлин и количественных ограничений, установления общего таможенного режима, проведения единой торговой политики и общей политики в области сельского хозяйства, координации денежной и финансовой политики, ликвидации ограничений на свободное передвижение лиц, капитала, сотрудничества в области туризма, транспорта и связи.

Торгово-экономическое сотрудничество в Азии, Африке и Тихоокеанском бассейне

Декларация о создании **Ассоциации стран Юго-Восточной Азии, АСЕАН** (Association of South-East Asian Nations, ASEAN) была подписана 8 августа 1967 г. в Бангкоке представителями Индонезии, Малайзии, Сингапура,

Таиланда и Филиппин. Ее членами являются: Вьетнам (1995 г.), Бруней (1984 г.), Индонезия, Камбоджа (1999 г.), Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины.

Основными целями АСЕАН на основе Бангкокской декларации были:

- содействие экономическому, социальному и культурному развитию посредством сотрудничества стран региона;
- обеспечение экономической и политической стабильности в регионе;
- разрешение внутрирегиональных проблем.

Преференции предоставлялись двумя способами: в результате переговоров и на основе добровольных предложений (действовали по отношению ко всем странам объединения). Было установлено, что каждая страна будет рекомендовать для либерализации минимум 50 товарных позиций в квартал. Первоначально для либерализации предлагались товары, практически не выступавшие в торговле в данном регионе, тем не менее уже к 1981 г. подобными преференциями было охвачено более 6,5 тыс. товарных позиций. Одновременно было принято решение о 20 % либерализации всех позиций, стоимость импорта которых в базовом году (1978 г.) не превышала 50 тыс. дол. (около 6 тыс. позиций), в 1982 г. граница была поднята до 1 млн дол.

В январе 1992 г. на 4-й встрече в Сингапуре было принято решение о создании зоны свободной торговли — АФТА (ASEAN Free Trade Area, AFTA) в соответствии с Соглашением о совместной эффективной схеме тарифных преференций (Agreement on the Common Effective Preferential Tariff Scheme).

Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество (АТЭС) — межправительственный форум, объединяющий около 20 государств региона и формально имеющий консультативный статус. В его рамках вырабатываются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по

вопросам сотрудничества в различных областях. Все решения принимаются на основе консенсуса.

Первая встреча лидеров стран АТЭС состоялась в 1993 г. в Сиэтле (США) и выявила неравномерность распределения благ от разворачивающихся в регионе интеграционных процессов. На совещании АТЭС в 1994 г. в Богоре (Индонезия) было принято решение о создании зоны свободной торговли и либерализации инвестиционной сферы до 2020 г. (для промышленно развитых стран — до 2010 г.). Снижение таможенных барьеров будет происходить в соответствии с соглашениями, достигнутыми в ГАТТ/ВТО.

Совет по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству (СТЭС) и Тихоокеанский экономический совет (ТЭС) — неправительственные региональные организации, членство в которых осуществляется через национальные комитеты по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству, формируемые по принципу «трехстороннего представительства» от правительственных, деловых и научных кругов.

СТЭС объединяет 22 государства АТЭС и является консультативным органом. Все решения принимаются на основе консенсуса. Секретариат располагается в Сингапуре. СТЭС и ТЭС выполняют функции «мозговой центра» АТЭС.

В рамках СТЭС на постоянной основе функционируют ведущие форумы: по торговой политике; по минеральным ресурсам и энергетике: Тихоокеанский форум по продовольствию, сельскому хозяйству и аграрной политике, а также рабочие группы: по продовольствию; сельскому хозяйству и окружающей среде; науке и технологиям; транспорту, телекоммуникациям и туризму; рыболовству; тихоокеанским островным государствам и подготовке «Тихоокеанского экономического обзора».

В 1992 г. была принята Декларация о принципах открытого регионализма, ставшая основной рабочей концепцией не только самого СТЭС, но АТЭС и ТЭС. Эти принципы предусматривают:

- обеспечение свободного передвижения людей, товаров, капитала, технологий и услуг;
- защиту свободной торговли и противодействие формированию закрытых экономических блоков;
- соблюдение принципов и правил, выработанных в рамках ГАТТ/ВТО;
- гармонизацию и совершенствование принципов рыночной экономики;
- экономическую интеграцию независимо от проводимой экономической политики и политической ориентации страны.

ТЭС объединяет национальные комитеты 17 стран региона, которые в свою очередь представляют свыше 1000 крупных компаний. В рамках этого форума лидеры мирового бизнеса имеют возможность коллективно рассматривать актуальные вопросы экономики. С этой целью регулярно проводятся неформальные встречи с министрами и другими высокопоставленными официальными лицами стран-участниц.

Тест

1. Мировая экономика – это:

- а) сфера устойчивых товарно-денежных отношений между странами, основанная на международном разделении труда;
- б) система кредитных отношений между странами;
- в) совокупность национальных экономик стран мира, связанных между собой обменом товаров, услуг и движением факторов производства;
- г) объединение стран в международные экономические организации.

2. Для этапа развития мировой экономики, который начался в 70-е гг. XX в., характерны:

- а) кризисные явления, которые усилили тенденции к автаркии;

б) начало перехода промышленно развитых стран к интенсивному типу экономического роста на основе современных наукоемких и ресурсосберегающих производств;

в) распад колониальной системы и возникновение крупнейших транснациональных корпораций, которые стали важным элементом мировой экономики;

г) захват крупнейшими компаниями основных мировых источников сырья и рынков сбыта.

3. Политика автаркии заключается:

а) в усилении ориентации национальной экономики;

б) установлении экономических санкций в отношении страны со стороны других стран;

в) добровольной самоизоляции экономики страны от мировой экономики.

4. Уровень экономического развития страны характеризует показатель:

а) ВВП на душу населения в год;

б) доля обрабатывающей промышленности в объеме промышленной продукции;

в) общий объем ВВП, произведенный за год;

г) торговый баланс страны.

5. В мировой экономике промышленно развитые страны и страны переходной экономики можно выделить на основе критериев:

а) ежегодные темпы инфляции, уровень безработицы;

б) экономический потенциал страны;

в) ВВП на душу населения, отраслевая и институциональная структура экономики, социальная структура общества;

г) годовые темпы роста ВВП.

6. Некоторые богатые страны не являются промышленно развитыми, а относятся к развивающимся странам в связи:

а) с аграрной структурой экономики;

б) уровнем национального дохода на душу населения;

- в) монокультурным характером экономики;
- г) особенностями институциональной структуры экономики.

7. Сегодня более 70 % мирового экспорта обеспечивают страны:

- а) промышленно развитые;
- б) развивающиеся;
- в) страны переходной экономики;
- г) развивающиеся страны и страны переходной экономики в совокупности.

8. Признаки открытой экономики:

- а) экспорт превышает импорт;
- б) внешнеторговый оборот достигает 25 % от ВВП;
- в) импорт превышает экспорт;
- г) внешнеторговый оборот достигает 10 % от ВВП.

9. Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота по отношению к ВВП показывает:

- а) степень открытости национальной экономики;
- б) структуру ВВП;
- в) изменение структуры внешнеторгового оборота.

10. Коэффициент эластичности спроса по доходам показывает:

- а) долю импорта во внешнеторговом обороте страны;
- б) опережение темпов роста импорта, по сравнению с темпами роста экспорта;
- в) на сколько процентов изменяется импорт, если доходы в стране меняются на 1 %.

11. Сравнение объемов ВВП, подсчитанных по официальным валютным курсам национальных валют к доллару США, ведет:

- а) к занижению реальных объемов ВВП развитых стран по сравнению с развивающимися странами;
- б) завышению реальных объемов ВВП развитых стран по сравнению с развивающимися;

в) не искажает реальные объемы ВВП.

12. В развивающихся странах в производстве ВВП доля неформального сектора, бартерных сделок, производства домашних хозяйств по сравнению с развитыми странами:

- а) больше;
- б) меньше.

13. Для слаборазвитых стран более актуальными, чем для стран переходной экономики, являются проблемы:

- а) дефицита капитала, низкой квалификации рабочей силы;
- б) продовольственная;
- в) приватизации промышленности;
- г) «бегства» капиталов за границу.

14. Взаимозависимость национальных экономик означает, что:

- а) рост дохода в одной стране стимулирует рост дохода в других странах;
- б) обязательна координация макроэкономической политики;
- в) страны обязательно участвуют в таможенных союзах;
- г) страны обязаны согласовывать параметры государственного бюджета.

Ответ: 1-в, 2-б, 3-в, 4-а, 5-в, 6-г, 7-а, 8-б, 9-а, 10-в, 11-б, 12-б, 13-а, 14-а.

Контрольные вопросы

1. Зоны свободной торговли.
2. Таможенный союз: цели и задачи, страны – участники.
3. Североамериканское соглашение о свободной торговле – НАФТА: участники, цели создания, принципы функционирования.
4. МЕРКОСУР: состав, принципы, задачи создания.
5. Карибское сообщество и Карибский общий рынок – КАРИКОМ: участники, цели создания, принципы функционирования.
6. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии – АСЕАН: цели и задачи.

7. Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество – АТЕС: состав и принципы функционирования.

8. Совет по тихоокеанскому экономическому сотрудничеству – СТЕС: участники, цели создания, принципы функционирования.

ТЕМА 4. РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Рассмотрим цели, задачи и функции организаций, играющих первостепенное значение в регулировании международной торговли (Генеральное соглашение по тарифам и торговле, Всемирную торговую организацию, Совет таможенного сотрудничества и др.) более подробно.

ГАТТ

Генеральное соглашение по тарифам и торговле играло ведущую роль в регулировании международной торговли. Оно представляло собой многостороннее международное соглашение, содержащее свод правовых норм, на которых основывались торговые отношения между странами-участницами. Соглашение было подписано в Женеве 30 октября 1947 г. и вступило в силу 1 января 1948 г. для 23 подписавших его стран. В 1994 г. участниками ГАТТ было 118 государств.

ГАТТ выполняло три функции:

- оказание воздействия на государственную торговую политику путем выработки правил мировой торговли;
- создание форума для переговоров по либерализации торговли;
- урегулирование споров.

Основной целью ГАТТ было обеспечение безопасности и предсказуемости международных торговых отношений путем: ликвидации таможенных и других торговых ограничений; устранения всех форм

дискриминации в международной торговле; более эффективного использования сырья, роста производства и торгового обмена и др.

ВТО

Подписанное в 1994 г. Соглашение об образовании Всемирной торговой организации (ВТО), которая начала свою деятельность в 1995 г., предусматривает создание общих институциональных рамок, которые объединили бы предыдущие решения с решениями Уругвайского раунда и включили бы все принятые под патронажем ГАТТ договоренности и соглашения. Новая организация руководствуется в своих действиях Меморандумом о правилах урегулирования споров (Understanding on Rules and Procedures Covering the Settlement of Disputes) и Механизмом пересмотра торговой политики (Trade Policy Review Mechanism).

Основной целью ВТО является коммерческая и экономическая ориентация государств-членов на повышение уровня жизни путем: обеспечения полной занятости; роста производства, торгового обмена товарами и услугами; оптимального использования источников сырья и др.

ВТО имеет следующую структуру:

- 1) конференция министров.
- 2) всеобщий совет: Комитет по урегулированию разногласий, Комитет по пересмотру торговой политики (Trade Policy Review Mechanism, TPRM).
- 3) вспомогательные органы: Совет по услугам, Совет по товарам, Совет по торговым аспектам защиты прав на интеллектуальную собственность; Комитет по торговле и развитию, Комитет по бюджетным вопросам.

Согласно положениям ГАТТ и ВТО основным инструментом регулирования внешней торговли должен быть таможенный тариф. В соответствующих документах содержатся правовые нормы, определяющие условия таможенного тарифного регулирования. Применение для целей регулирования внешней торговли других средств разрешается на основе

решений Уругвайского раунда ГАТТ и некоторых других соглашений. Например, допускается принятие следующих мер: административные ограничения внешней торговли по неэкономическим соображениям; административные ограничения внешней торговли в целях выхода из тяжелого экономического положения (серьезный ущерб, нанесенный национальной промышленности, нарушение равновесия платежного баланса и др.); пресечение недобросовестной конкуренции поставщиков иностранных товаров; добровольные ограничения экспорта и импорта по взаимному согласию правительств или фирм стран — экспортеров и импортеров; ограничения, вводимые по неэкономическим соображениям (защита национальной безопасности, охрана окружающей среды и др.).

Совет таможенного сотрудничества

Еще одной международной организацией, занимающейся унификацией таможенных процедур, является Совет таможенного сотрудничества, созданный в начале 1950-х гг. с целью обеспечения наивысшей степени согласованности и единообразия таможенных систем и исследования проблем, обусловленных совершенствованием таможенных процедур и таможенного законодательства. Для достижения этой цели Совет таможенного сотрудничества решает конкретные задачи:

- унификация номенклатуры для классификации товаров в таможенных тарифах, которая позволяет сопоставлять уровень таможенного обложения и размеры взаимных уступок, а также единообразно трактовать ограничения и льготы в отношении отдельных товаров, обращающихся в международной торговле;

- обобщение таможенного опыта различных стран, формирование единообразной апробированной нормативной базы таможенной оценки, гармонизация и упрощение таможенных процедур. Эти вопросы регулируются Конвенцией Киото 1973 г.;

· организация международного сотрудничества по предотвращению, расследованию и пресечению нарушений таможенных правил (Конвенция Найроби 1977 г.);

· техническое сотрудничество и обучение. Эти вопросы регулируются Декларацией о разработке конвенций и других международных инструментов по гармонизации и стандартизации таможенных законов и правил и о техническом сотрудничестве (Сеульская декларация 1984 г.).

Тест

1. Развитие процессов международной экономической интеграции обусловлено:

а) различием в уровне экономического развития стран-участниц интеграционного процесса;

б) различным уровнем обеспечения трудовыми ресурсами;

в) углублением международного разделения труда и возрастанием значения международной кооперации;

г) политическим решением лидеров государств, стремящихся к установлению тесных интеграционных связей.

2. Успешному развитию процессов международной экономической интеграции способствуют:

а) сходный уровень экономического развития стран;

б) большие различия в уровне жизни стран;

в) общие границы;

г) общность социальных и экономических проблем.

3. Таможенный союз предполагает:

а) только существование единого таможенного тарифа для всех стран-участниц;

б) существование единых условий для перемещения капиталов и рабочей силы между странами-участницами;

в) свободное перемещение товаров и услуг между странами-участницами, а также единый таможенный тариф и единую внешнеторговую политику по отношению к третьим странам;

г) снятие таможенных барьеров для перемещения товаров и услуг, а также капиталов и рабочей силы между странами-участницами союза.

4. Наиболее развитой интеграционной группировкой является:

а) Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА);

б) Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ);

в) Содружество независимых государств (СНГ);

г) Европейский союз (ЕС).

5. Европейский союз представляет собой на современном этапе развития:

а) таможенный союз;

б) общий рынок;

в) экономический и валютный союз;

г) зону свободной торговли.

6. Общая валюта стран Европейского союза, введенная с 1 января 1999 года, – это:

а) экю;

б) марка;

в) евро;

г) крона.

7. В зону действия евро на 1 января 2006 года входят все страны ЕС:

а) без исключения;

б) кроме Великобритании;

в) кроме Великобритании, Дании, Швеции;

г) кроме Великобритании, Дании, Швеции и новых стран, принятых в 2004 г.

8. Евровалюта используется 1 января 2002 года:

а) только для безналичных расчетов между государственными учреждениями стран, вошедших в зону евро;

б) только для безналичных расчетов между коммерческими фирмами;

в) только для наличных расчетов между физическими лицами;

г) как для наличных, так и для безналичных расчетов.

9. Если страны обеспечивают отмену таможенных пошлин во взаимной торговле, вводят единый внешний тариф в отношении третьих стран, но сохраняют взаимные ограничения на движение капиталов и рабочей силы, то это:

а) общий рынок;

б) таможенный союз;

в) зона свободной торговли;

г) полный экономический союз.

10. Если страны обеспечивают отмену таможенных пошлин во взаимной торговле, но сохраняют национальные нормы регулирования в отношении третьих стран, а также взаимные ограничения на движение капиталов и рабочей силы, то это:

а) общий рынок;

б) полный экономический союз;

в) зона свободной торговли;

г) внешнеэкономический союз.

11. Если страны устанавливают взаимную свободу движения товаров, капиталов и рабочей силы, единые нормы торгового регулирования для третьих стран, создают общие органы управления, принимающие решения, обязательные для участников, это:

а) зона свободной торговли;

б) таможенный союз;

в) экономический союз;

г) зона свободной торговли.

12. Главные принципы деятельности Всемирной торговой организации:

а) предоставление кредитов участникам внешней торговли, страхование экспортных кредитов;

б) применение режима наибольшего благоприятствования в торговле, взаимность торговых уступок;

в) обеспечение индивидуального режима внешней торговли для каждой страны, ведение внешней торговли на основе публичного права;

г) невмешательство в торговые споры стран-участниц.

Ответ: 1-в, 2-а, 3-в, 4-г, 5-б, 6-в, 7-г, 8-г, 9-б, 10-в, 11-в, 12-б.

Контрольные вопросы

1. Назначение организаций по регулированию международной торговли.

2. Виды организаций по регулированию международной торговли.

3. Основные этапы зарождения и формирования ГАТТ.

4. ГАТТ: функции, принципы.

5. Предпосылки и история создания ВТО.

6. Всемирная торговая организация - ВТО: цель создания, структура, инструменты регулирования.

7. Совет таможенного сотрудничества: цель создания, структура, инструменты регулирования.

8. Инструменты регулирования международных торговых операций специализированными организациями.

ТЕМА 5. ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Торгово-экономическое сотрудничество в рамках Экономического союза «Бенилюкс», Европейского союза, Европейской ассоциации свободной торговли, Европейского экономического пространства, Центральноевропейского соглашения о свободной торговле имеет свои особенности для стран-участников и требует глубокого изучения.

Бенилюкс

Договор об образовании Экономического союза «Бенилюкс» (Benelux Economic Union) был подписан в Гааге 3 февраля 1958 г. и вступил в силу 1 ноября 1960 г. Он обобщил нормы, которые вырабатывались с 1948 г., когда начал функционировать таможенный союз трех государств. Государства-члены — Бельгия, Люксембург, Нидерланды.

Основными целями «Бенилюкса» являются:

- свободное движение товаров, услуг, капитала и лиц, т.е. ликвидация в торговле между странами-участницами таможенных пошлин, количественного контингентирования, а также иных ограничений; устранение экономических и финансовых препятствий, мешающих свободной циркуляции услуг на территории «Бенилюкса»;

- устранение препятствий, мешающих свободному перемещению капитала между странами «Бенилюкса»;

- свободное передвижение граждан стран «Бенилюкса» из одной страны в другую без паспорта и визы, постоянное проживание, найм на работу, пользование системой социального страхования без какой-либо дискриминации, применение той же налоговой системы, которая действует в отношении граждан страны, на чьей территории данное лицо пребывает (каждая из сторон гарантирует своим гражданам исключительное право работы

на своей территории в государственных учреждениях и в некоторых профессиях);

- координация экономической, финансовой и социальной политики;

- проведение единой внешнеторговой и внешнеэкономической политики по отношению к третьим странам, прежде всего установление единых таможенных пошлин в отношении третьих стран.

Европейский союз (ЕС)

Договор о Европейском союзе был подписан в 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды) и вступил в силу 1 ноября 1993 г.

Члены ЕС — Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия, Франция, Швеция.

Основными целями Европейского союза являются:

- образование тесного союза народов Европы;

- содействие сбалансированному и длительному экономическому прогрессу, особенно посредством создания пространства без внутренних границ, усиления экономического и социального взаимодействия, образования экономического и валютного союза и в перспективе единой валюты;

- утверждение собственной идентичности в международной сфере, особенно путем проведения совместной внешней политики и политики в области безопасности, а в перспективе и совместной оборонной политики;

- развитие сотрудничества в сфере юстиции и внутренних дел;

- сохранение и приумножение общего достояния.

ЕС имеет следующую структуру:

- Европейский совет;
- Европейский парламент;
- Совет ЕС;
- Европейская комиссия;
- Европейский суд.

Первоначально шесть стран-основательниц (Бельгия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция и ФРГ) на основе Парижского договора от 18 апреля 1951 г. образовали Европейское объединение угля и стали (ЕОУС), которое начало функционировать с августа 1952 г. Эта организация была учреждена для создания единого рынка четырех продуктов горно-рудной промышленности стран-участниц — угля, железной руды, стали и металлолома, а также для коллективного регулирования объемов производства, уровня цен и инвестиционных программ в этих отраслях.

Через шесть лет (1957 г.) в Риме эти страны заключили еще два договора: об учреждении Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом) и Европейского экономического сообщества (ЕЭС), которые начали функционировать с весны 1958 г. Первая организация имела целью создание еще одного совместного отраслевого рынка — сырья и оборудования для атомной энергетики, а также объединение усилий стран-членов в области ядерных исследований, поощрение инвестиций в эту отрасль и т.п. Вторая же преследовала более глобальные цели: создание единого для всех стран-участниц рынка промышленных и аграрных товаров, осуществление координации и унификации хозяйственной политики и, наконец, преобразование экономического союза в политический, т.е. в некое сверхгосударство федеративного или конфедеративного типа.

8 апреля 1965 г. подписали договор об учреждении единых Совета министров Европейских сообществ и Комиссии Европейских сообществ (КЕС). С 1 июля 1967 г. договор вступил в силу и, таким образом, завершилось слияние основных институтов трех сообществ в единую структуру. С этого времени они образуют, по существу, единую международную правительственную организацию с одним руководящим органом — Советом министров и одним исполнительным — Комиссией Европейских сообществ. Эта институциональная структура стала еще более монолитной после создания в 1975 г. высшего директивного органа — Европейского совета, в состав которого вошли главы государств и правительств стран-участниц.

Создание Европейского союза в 1993 г. не ликвидировало трех различных договоров об основании ЕОУС, ЕЭС и Евратома, которые с соответствующими дополнениями, предусмотренными Маастрихтским договором, являются основой ЕС.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ)

Договор о создании ЕАСТ (European Free Trade Association, EFTA) был подписан 20 ноября 1959 г. в Стокгольме и вступил в силу 3 мая 1960 г.

В состав ЕАСТ входят Норвегия, Швейцария, Исландия (с 1 марта 1970 г.). Австрия (1995 г.), Великобритания (1972 г.), Дания (1972 г.), Португалия (1985 г.), Финляндия (1995 г.) и Швеция (1995 г.) вышли из ЕАСТ и стали членами ЕС.

Основными целями ЕАСТ являются:

-содействие постоянному росту экономической активности, обеспечению полной занятости, повышению производительности, рациональному использованию ресурсов, финансовой стабильности и неуклонному повышению уровня жизни на территории государств-членов;

-предоставление добросовестных условий конкуренции в торговле между государствами-членами;

-ликвидация неравенства в условиях снабжения сырьем, производимым на территории зоны свободной торговли;

-содействие гармоничному развитию и росту мировой торговли путем постепенной ликвидации торговых барьеров.

В середине 1959 г. (уже после создания ЕЭС) Скандинавские страны предложили создать объединение свободной торговли из западноевропейских стран, не вошедших в ЕЭС. Договор был подписан семью странами: Австрией, Великобританией, Данией, Норвегией, Португалией, Швейцарией и Швецией.

Для достижения целей ЕАСТ предполагалось:

- постепенно ликвидировать между странами-участницами таможенные пошлины и количественные ограничения на ввоз и вывоз промышленных товаров;

- запретить предоставление экспортных субсидий и проведение иных действий, направленных на создание странами-участницами привилегированного положения для своих предприятий и т. д.

Согласно договору о создании ЕАСТ не предполагается установление единых таможенных пошлин в отношении третьих стран. Это усложняет торговый обмен между странами-участницами, так как существует опасность проникновения на территорию какой-либо страны — участницы ЕАСТ товаров из третьих стран через другую страну-участницу. Для того чтобы не допустить этого, создана специальная система контроля за происхождением товаров. Товарами, происходящими из стран-участниц, считаются такие, в которых стоимость сырья и полуфабрикатов, импортированных из третьих стран, не превышает 50 %. Договор о создании ЕАСТ также не предусматривает проведение совместной экономической политики, свободное перемещение капитала и рабочей силы. Все его положения ограничиваются внешней торговлей.

Большинство стран — участниц ЕАСТ во главе с Великобританией рассматривали Ассоциацию как временную организацию, которая усилит их позиции в будущих переговорах о вступлении в ЕЭС. В августе 1961 г. с такой просьбой выступили Великобритания и Дания, а несколько позже — Австрия, Швейцария, Швеция и Норвегия. Великобритания проводила переговоры с ЕЭС с учетом интересов остальных стран — участниц ЕАСТ. В результате негативной позиции Франции эти переговоры закончились провалом в январе 1963 г., что привело к активизации деятельности ЕАСТ. К 1 января 1967 г. были ликвидированы все таможенные пошлины и количественные ограничения в торговле промышленными товарами между странами-участницами (кроме Португалии). Год спустя были ликвидированы таможенные пошлины между ЕАСТ и Финляндией.

Выход Великобритании и Дании из ЕАСТ в 1972 г. заметно ослабил эту организацию и вынудил оставшихся участников искать пути урегулирования экономических отношений с ЕЭС, являющимся основным торговым партнером стран — членов Ассоциации. В результате сложных переговоров все члены ЕАСТ, а также Финляндия заключили с ЕЭС соглашения о свободной торговле промышленными товарами, которые вступили в силу в 1973 г. На их основе было осуществлено взаимное снижение таможенных пошлин, которые были полностью отменены с 1 июля 1977 г. В результате этого в Западной Европе была образована зона свободной торговли, в состав которой вошли страны ЕС и ЕАСТ.

Деятельность ЕАСТ положительно повлияла на развитие национальной экономики каждой страны-участницы: увеличился торговый оборот между ними, повысились производительность труда и темпы экономического роста, усилились позиции стран — членов Ассоциации на рынках третьих стран.

Европейское экономическое пространство (ЕЭП)

В результате подписания в 1992 г. государствами — членами ЕАСТ и ЕС Договора об образовании Европейского экономического пространства (European Economic Area, ЕЕА) был создан рынок, объединяющий 18 стран с населением около 370 млн человек.

В Договоре предусматриваются:

- свободное движение товаров, услуг, капитала и людей;
- сотрудничество в таких областях, как наука, образование, экологическая политика, социальная политика;
- создание правовой системы, обеспечивающей реализацию общих правил и норм.

Договор дополняют:

- двусторонние соглашения между государствами ЕАСТ и Европейским союзом об импорте некоторых сельскохозяйственных продуктов;

-двусторонние соглашения между Европейским союзом и Норвегией и с Исландией о свободной торговле рыбой.

Структура ЕЭП:

1) Совет как высший орган принятия решений (члены Совета ЕС, члены Европейской комиссии, по одному представителю от каждого члена ЕАСТ).

2) Совместный комитет в качестве форума для обмена мнениями и информацией и в качестве органа для поиска и принятия решений (высокие должностные лица Комиссии и государств — членов ЕС и ЕАСТ).

3) Консультативный комитет (члены Экономического и социального комитета ЕС, члены Консультативного комитета ЕАСТ).

4) Совместный парламентский комитет.

Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА)

В декабре 1992 г. Венгрия, Польша, Словакия и Чехия подписали Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕФТА), которое вступило в силу 1 марта 1993 г. С 1 января 1996 г. очередной страной соглашения стала Словения, с 1 июля 1997 г. — Румыния, а с 1 января 1999 г. — Болгария.

Цель ЦЕФТА — стимулирование развития торгово-экономических, научно-технических и кооперационных связей внутри блока с перспективой создания к 2002 г. зоны свободной торговли. В то же время внутрорегиональная интеграция рассматривается не как самоцель, а как промежуточный этап вступления в ЕС, позволяющий нивелировать некоторые проблемы, связанные с тем, что экономики стран — участниц ЦЕФТА скорее однотипны, чем взаимодополняемы, их рынки бедны капиталом, ограничены в сфере высоких технологий, дефицитны по сырьевым (в том числе и по энергетическим) ресурсам.

Тест

1. *Что не является предпосылкой международного разделения труда?*

- 1) Природные условия страны;
- 2) уровень экономики и научно-технического развития;
- 3) сложившиеся традиции в производстве;
- 4) политическая обстановка.

2. *Международная торговля основывается:*

- 1) на экономических механизмах;
- 2) желании избавиться от излишков производства в стране;
- 3) научно-техническом обмене;
- 4) обогащении.

3. *Наибольшее преимущество в свободной торговле имеют те страны, у которых:*

- 1) самые низкие цены на товары;
- 2) самое большое положительное сальдо;
- 3) самый большой импорт;
- 4) издержки производства аналогичных товаров ниже.

4. *К политике протекционизма не относятся:*

- 1) высокие ввозные пошлины;
- 2) льготное налогообложение отечественного производителя;
- 3) ограничение импорта с помощью квот;
- 4) свободная экономическая зона.

5. *Что означает понятие «свободная торговля»?*

- 1) Отсутствие регулирования;
- 2) торговля без таможенного контроля;
- 3) без вмешательства государства;
- 4) равные условия для всех участников.

6. *К глобализации экономики не относится:*

- 1) углубление международного разделения труда;
- 2) усиление интернационализации производства;
- 3) возникновение ТНК;
- 4) выравнивание уровня экономического развития разных стран.

7. *Основой внешнеэкономической политики России является:*

- 1) экспорт сырья;
- 2) экспорт готовой продукции;
- 3) экспорт наукоемких технологий;
- 4) экспорт трудовых ресурсов.

8. *Первое место в импорте России занимают:*

- 1) машины и оборудование;
- 2) потребительские товары;
- 3) сельскохозяйственная продукция;
- 4) продовольствие.

9. *Основные партнеры России по импорту и экспорту:*

- 1) Германия, Белоруссия, Индия, Китай;
- 2) Великобритания, США, Италия, Казахстан;
- 3) Аргентина, Япония, Финляндия, Иран;
- 4) Канада, Турция, Швеция, Норвегия.

10. *Мировая торговля несет человечеству:*

- 1) мир и процветание;
- 2) понимание и взаимодействие;
- 3) соперничество и вражду;
- 4) переход к автаркии.

Контрольные вопросы

1. «Бенилюкс»: члены организации, цели создания.
2. Европейский союз: члены организации, цели создания, структура.
3. ЕОУС: цели создания.
4. ЕВРАТОМ: задачи объединения.
5. ЕЭС.
6. Европейская ассоциация свободной торговли: члены организации, цели создания.
7. Европейское экономическое пространство: задачи объединения, структура, особенности функционирования.
8. Центральноевропейское соглашение о свободной торговле: члены организации, цели создания, структура.

ТЕМА 6. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Объем международной торговли складывается из многочисленных отдельных внешнеторговых операций, совершаемых как большими, так и малыми фирмами.

Виды внешнеторговых операций фирм.

Экспорт — вывоз за границу товаров национального происхождения или в значительной степени переработанных в стране в целях их продажи.

Импорт — ввоз иностранных товаров с целью их использования на внутреннем рынке.

Экспортно-импортные операции являются наиболее распространенными в международной торговле.

Встречная торговля (counter trade) — внешнеторговые операции, при совершении которых в документах (соглашениях или контрактах) фиксируются твердые обязательства экспортеров и импортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. В последнем случае разница в стоимости покрывается денежными платежами.

Эксперты ООН выделяют три основных вида международных встречных сделок:

- бартерные сделки (barter transactions);
- торговые компенсационные сделки (commercial compensation);
- промышленные компенсационные сделки (.industrial compensation).

Бартерные операции — наиболее традиционная разновидность встречной торговли, представляющая собой безвалютный, но оцененный обмен товарами. Стоимостная оценка товаров осуществляется для обеспечения эквивалентности обмена.

Под промышленной компенсационной сделкой понимается сделка, в которой «одна сторона осуществляет поставку (зачастую согласовывая также необходимое финансирование) второй стороне товаров, услуг и/или

технологии, которая используется последней для создания новых производственных мощностей.

Под *торговой компенсацией* понимается одна операция на небольшую или умеренную сумму, включая обмен крайне разнородными товарами, которые обычно органически не связаны между собой.

Методы торговли

Метод торговли — это способ осуществления торгового обмена (торговой операции или торговой сделки). В международной торговой практике применяются два основных метода торговли:

- прямой метод (совершение операции непосредственно между производителем и потребителем);
- косвенный метод (совершение операции через посредника).

При прямом методе торговли возникает определенная финансовая выгода, поскольку сокращаются издержки на сумму комиссионного вознаграждения посреднику, снижаются риск и зависимость результатов коммерческой деятельности от возможной недобросовестности или недостаточной компетенции посреднической организации. Этот метод также позволяет постоянно находиться на рынке, учитывать его изменения и своевременно на них реагировать. В то же время использование прямого метода торговли подразумевает наличие коммерческой квалификации и торгового опыта. В противном случае финансовые издержки не только не сократятся, но могут значительно возрасти. Кроме того, международная торговля по сравнению с внутренней является более рискованной, что обусловлено экономическими, политическими, правовыми и социальными условиями в разных странах, их традициями и обычаями, а также большими расстояниями между торговыми партнерами. В результате часто бывает целесообразно, а иногда просто необходимо использовать посредников для проведения международных торговых операций.

Более половины международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников, т.е. независимых от производителей и потребителей товаров торговых фирм, организаций и лиц. Существуют различные виды посредников.

Простые посредники (брокеры) подыскивают и сводят взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, но сами не принимают непосредственного участия в сделках.

Основной объем международной торговли опосредствуется независимыми торговыми фирмами, занимающимися перепродажей товаров (*дистрибьюторы*), которые отличаются от простых посредников тем, что они от своего имени и за свой счет заключают договоры купли-продажи, с одной стороны, с продавцами, а с другой — с покупателями.

Очень часто в международной торговле прибегают к услугам *агентов*, к которым обычно относят посредников, действующих на рынке в интересах и от имени экспортеров или импортеров, т. е. *принципалов*. В агентских соглашениях обычно оговариваются полномочия посредников по наиболее существенным условиям внешнеторговых сделок, а также дополнительные обязательства агентов, например исследование рынков, реклама, предпродажная доработка товаров, техническое обслуживание и т. д. Чаще всего агентские соглашения регулируют общие условия сотрудничества агентов и принципалов, а поставки или закупки товаров осуществляются по отдельным контрактам, заключаемым в рамках таких соглашений.

Выход на внешний рынок

Основными задачами как экспортера, так и импортера на подготовительном этапе экспортно-импортной операции являются поиск и выбор контрагента, установление контактов с ним.

С целью поиска потенциального партнера определяется фирменная структура отрасли или рынка, выявляются ведущие фирмы в отрасли, изучаются отдельные фирмы.

Для установления контактов с потенциальным партнером продавец, используя прямые связи, может направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким потенциальным покупателям. Оферта содержит все основные условия предстоящей сделки: наименование товара, его количество, качество, цену, условия и срок поставки, условия платежа, характер тары и упаковки, порядок приемки-сдачи и др. В международной торговой практике различают твердую и свободную оферты.

Твердая оферта — это письменное предложение экспортера на продажу определенной партии товара, посланное оферентом одному возможному покупателю, с указанием срока, в течение которого экспортер является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. Неполучение ответа от потенциального импортера в течение установленного в оферте срока равносильно отказу последнего от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает экспортера от сделанного им предложения.

Свободная оферта — это предложение на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. В ней не устанавливается срок для ответа, и поэтому оферент не связан своим предложением.

В том случае, если инициатива заключения сделки исходит от импортера, он может использовать следующие способы установления контактов с потенциальным экспортером:

- направление запроса производителю интересующих его товаров;
- направление потенциальному или уже известному продавцу заказа;
- объявление торгов;
- направление потенциальному экспортеру коммерческого письма о намерениях вступить в переговоры в ответ на его рекламу, информацию или предложение.

После согласования всех условий предстоящей сделки заключается договор.

Контракты

По международному праву под *международным контрактом* понимается сделка между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, на поставку установленного количества товарных единиц и/или оказание услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями. Контракт считается совершенным, если достигнуто согласие сторон по всем существенным условиям. Различаются существенные, обычные и случайные условия.

Существенные условия определяются сторонами. Например, в договоре купли-продажи существенным условием является указание предмета продажи. Некоторые условия признаются существенными по закону или торговому обычаю.

Обычные условия вытекают из нормы закона, регулирующей данные отношения. Если в контракте нет специальной оговорки, то применяются нормы права. Например, при отсутствии в контракте оговорки об уплате аванса покупатель не обязан выплачивать аванс, а может осуществлять расчет по стоимости товара в целом при его получении.

Случайными считаются условия, не входящие в перечень существенных, однако включенные в контракт по требованию сторон, причем эти условия отличаются от обычных, установленных законом, но не противоречат ему. Случайные условия являются обязательными для исполнения, их неисполнение рассматривается как нарушение контракта.

Правовой базой для заключения и реализации договоров купли-продажи товаров на мировом рынке является Венская конвенция «О договорах международной купли-продажи».

В международной торговле обычно применяются типовые контракты.

Типовой контракт—это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Типовой контракт представляет собой образец (проект) договора и служит основой переговоров о заключении внешнеторговой сделки.

Цены в международной торговле

Цена продукции или товара — важнейшая его характеристика и существенное условие сделки.

Контрактная цена — это количество денежных единиц, которое должен заплатить покупатель продавцу в той или другой валюте за весь товар или единицу товара, доставленные продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт.

Определение контрактной цены — один из наиболее существенных вопросов, решаемых при заключении сделки.

Базис цены устанавливается в зависимости от того, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в его цену. Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны.

Еще одним важным элементом установления цены в контрактах является способ фиксации цены. Цены, по которым производится расчет между контрагентами, могут быть зафиксированы в контракте в момент его подписания или определяться в течение срока его действия либо к моменту исполнения контракта. В зависимости от способа фиксации различаются следующие цены:

- твердая;
- с последующей фиксацией;
- подвижная;

· скользящая.

Твердая цена, устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

По твердым ценам осуществляется продажа оборудования со склада или с короткими сроками поставки, например электродвигателей, автомобилей и другого стандартного оборудования.

Цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта. В контракте определяются только момент фиксации и принцип определения уровня цены. Например, цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара или при долгосрочных поставках перед началом каждого календарного года.

Подвижная цена — зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Эта оговорка называется «оговоркой о повышении и понижении цены». Обычно в контракте оговаривается допустимая величина отклонения рыночной цены от контрактной (2–6 %), в пределах которой зафиксированная цена не пересматривается. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть предусмотрен источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользящая цена — цена, исчисляемая путем пересмотра договорной цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта.

Скользкие цены применяются при продаже сложного оборудования производственного назначения (прокатных станков, турбогенераторов и др.), а также судов, требующих длительных сроков изготовления. Скользкие цены фиксируются обычно следующим образом: указывается цена на дату предложения (базисная цена) и порядок раскладки этой цены на ее составляющие элементы, например: заработная плата — 40 %, сырье и материалы — 45 %, неизменная часть (накладные расходы, прибыль и пр.) — 15 %.

При определении контрактной цены могут быть учтены также различные скидки:

- простая скидка со справочной (прейскурантной) цены товара;
- скидка при покупке товара за наличный расчет (сконто);
- бонусная скидка (за оборот);
- скидка за количество или серийность;
- дилерская скидка;
- специальная скидка на пробные партии товаров;
- экспортная скидка;
- сезонная скидка;
- скрытая скидка в виде оказания бесплатных услуг и др.

Расчеты в международной торговле

Платеж — заключительная стадия взаиморасчетов между партнерами. Условия платежа являются одним из наиболее важных и сложных компонентов международного контракта. При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа, валюта цены, курс пересчета;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;
- способ платежа;
- формы расчетов.

При заключении контракта устанавливается, в какой валюте будет произведена оплата товара — в валюте страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа: курс платежного средства, использованного для оплаты, курс продавцов, покупателей или средний курс. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, в которой производится платеж. При выборе курса валюты учитывается не только его выгодность при переводе в валюту контракта, но и степень обратимости валюты.

Под *валютным риском* понимается опасность валютных потерь при изменении курса иностранной валюты по отношению к национальной денежной единице при проведении внешнеторговых и иных операций. С точки зрения валютного рынка интересы сторон не совпадают: экспортер стремится зафиксировать цену в относительно устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подлежащей обесценению. Экспортер несет убытки при понижении курса валюты контракта относительно национальной валюты в период между подписанием контракта и осуществлением платежа по нему. Импортер, напротив, несет убытки при повышении курса валюты контракта.

Защитные оговорки направлены на устранение валютного риска. При этом оговорки, предусматривающие пересчет суммы платежа, называются двусторонними, поскольку убытки одинаково распространяются на экспортера и импортера. Могут применяться и односторонние оговорки, а также, хотя и редко, индексационные оговорки.

Способы платежа

Наличный платеж производится через банк до или против передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в

распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара в полной стоимости в период от его готовности к отгрузке для экспортера до перехода в распоряжение покупателя и может осуществляться одновременно или по частям.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара в его распоряжение.

Аванс может быть предоставлен в двух формах:

- денежной (определяется в процентах от общей суммы контракта);
- товарной (предоставление заказчиком-импортером экспортеру сырьевых материалов или комплектующих частей, необходимых для изготовления заказанного оборудования).

Большая часть внешнеторговых сделок, особенно при торговле машинами и оборудованием, осуществляется на основе *кредита*.

Основными формами коммерческого кредита являются финансовый и товарный кредиты. Финансовый кредит предоставляется экспортерами обычно по отдельным кредитным соглашениям в виде денежных займов импортерам на оплату приобретаемых товаров.

Наиболее распространена товарная форма кредита, когда экспортеры предоставляют импортерам рассрочку платежей за поставленные товары. За отсрочку платежа импортеры выплачивают согласованные годовые проценты, которые обычно ниже текущих банковских ставок. Нередко при краткосрочных кредитах покупателям предоставляется беспроцентная рассрочка платежа.

Главной проблемой кредитных отношений является гарантирование платежей за поставленные товары. В практике международной торговли одной из наиболее распространенных форм гарантий является вексельная.

Вексель — это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока.

В международной практике широко применяются переводные векселя (тратты). *Тратта* (draft) — документ, содержащий безусловный приказ

кредитора (трассанта — *drawer*) заемщику (трассату — *drawee*) об уплате в установленный срок определенной суммы трассанту или третьему лицу — векселедержателю (ремитенту), которым чаще всего является банк кредитора.

Формы расчетов

Безналичные расчеты через банки при внешнеторговых операциях осуществляются в различных формах:

- аккредитив;
- инкассо;
- банковский перевод;
- расчеты по открытому счету.

Аккредитив (letter of credit) — это обязательство банка произвести по просьбе и в соответствии с указаниями импортера платеж экспортеру.

Инкассо (collection) — поручение экспортера своему банку получить от импортера непосредственно или через другой банк определенную сумму или подтверждение того, что эта сумма будет выплачена в установленные сроки.

Различается два вида инкассо:

- простое (чистое) инкассо, т.е. взыскание платежа по финансовым документам, не сопровождаемым коммерческими документами;
- документарное инкассо, т.е. взыскание платежа по финансовым документам, сопровождаемым коммерческими документами, либо только по коммерческим документам.

Банковский перевод — это простое поручение коммерческого банка своему банку-корреспонденту выплатить определенную сумму денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару). Банк переводополучателя руководствуется конкретными указаниями, содержащимися в платежном поручении (payment order) в соответствии с условиями внешнеторгового контракта. Банковский перевод может осуществляться за фактически поставленный товар, что наиболее выгодно

импортеру, или в качестве аванса, в результате чего у импортера возникает риск потери денег в случае непоставки товара.

Расчеты по открытому счету — периодические платежи импортера экспортеру при поставках товара на условиях его последующей оплаты и зачисления задолженности на счет импортера. Данная форма международных расчетов связана с кредитом по открытому счету. Порядок погашения задолженности по открытому счету определяется соглашением между контрагентами. Обычно предусматриваются периодические платежи в установленные сроки. Окончательное регулирование задолженности по открытому счету производится через банки с применением других форм расчетов.

Задание

1. Какое слово пропущено?

1) Политика государства, направленная на защиту интересов внутреннего производства от иностранной конкуренции, называется _____.

2) Все виды вложений иностранного капитала в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли называются иностранные _____.

2. Исключите лишнее.

Ниже приведен перечень понятий, все из которых, за исключением одного, относятся к одному понятию. Найдите и исключите термин, выпадающий из этого ряда. Назовите общее понятие, к которому относятся оставшиеся термины.

Тарифы, квоты, эмбарго, сальдо, демпинг.

3. Найдите соответствие особенностей проведения методам политики протекционизма (табл.2)

Соответствие особенностей проведения методам политики протекционизма

<p>Характеристики:</p> <p>1) пошлины на импортные товары;</p> <p>2) ограничение вывоза отечественных товаров;</p> <p>3) установление квот;</p> <p>4) эмбарго;</p> <p>5) таможенные союзы;</p> <p>6) демпинг</p>	<p>Методы политики протекционизма:</p> <p>- Тарифные,</p> <p>- Нетарифные</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------

4. Вставьте пропущенные слова.

Прочитайте приведенный далее текст, в котором пропущен ряд слов. Выберите из предлагаемого ниже списка слова, которые необходимо вставить в пропуски. Слова в списке даны в именительном падеже в единственном числе. Имейте в виду, что слов в списке больше, чем вам необходимо выбрать. Выбирайте последовательно одно слово за другим, мысленно заполняя словами каждый пропуск. Обратите внимание на то, что пропуски пронумерованы.

Международная торговля выгодна каждой стране, так как благодаря (1) расширяется выбор товаров и услуг, которые не производятся в стране. Иностранцы фирмы, предлагая товары, аналогичные отечественным, увеличивают тем самым их (2), что ведет к снижению (3) на них. Реализация товаров на внешнем рынке – (4) – позволяет странам, специализирующимся на определенных товарах и услугах, органично войти в мировое хозяйство.

Слова для выбора: экспорт, импорт, цена, предложение.

5. Выделите позитивные и негативные последствия «Свободной торговли».

Характеристики:

- насыщение рынка товарами и услугами;
- зависимость рынка от импорта;
- поступление в бюджет дополнительных налогов;
- сокращение отечественного производства;
- привлечение иностранных капиталов;
- дополнительная конкуренция отечественным товарам;
- дополнительные рабочие места;
- инвестиции национальной валюты в иностранную экономику.

6. Верны ли суждения?

1. Верны ли следующие суждения о глобализации?

А. Процесс глобализации мировой экономики несет как положительные, так и отрицательные последствия.

Б. Глобализация несет негативные последствия, проблемы и риски.

- 1) Верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верны оба суждения;
- 4) оба суждения неверны.

2. Верны ли суждения о регулировании в мировой экономике?

А. ВТО устанавливает общие тарифы и борется с нетарифными ограничениями в мировой торговле.

Б. Нетарифные методы регулирования являются частью политики протекционизма.

- 1) Верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верны оба суждения;
- 4) оба суждения неверны.

3. Верны ли суждения об экономическом взаимодействии между народами?

А. Чем выше уровень производства, тем интенсивнее экономическое взаимодействие между народами.

Б. Межнациональные экономические связи способствуют решению проблем жизнеобеспечения народов.

- 1) Верно только А;
- 2) верно только Б;
- 3) верны оба суждения;
- 4) оба суждения неверны.

Контрольные вопросы

1. Виды внешнеторговых операций.
2. Торговые компенсационные сделки.
3. Промышленные компенсационные сделки.
4. Методы торговли в международном бизнесе.
5. Дистрибьюторы.
6. Роль торговых агентов в международном бизнесе.
7. Оферта и ее виды.
8. Международный контракт.
9. Виды цен в контракте.
10. Виды скидок в международной торговле.
11. Условия платежа в международной торговле.
12. Валютный риск в международной торговле.
13. Способы платежа.
14. Вексель, его виды и роль.
15. Формы расчетов в международной торговле.
16. Аккредитив и инкассо.

ТЕМА 7. ТОРГОВЛЯ НА БИРЖАХ И АУКЦИОНАХ

Впервые биржи возникли в Европе в XV–XVI вв. С тех пор изменились и их роль, и их функции. Тем не менее они оказывают значительное влияние на мировую торговлю. На товарных биржах совершается около 20 % операций с сырьевыми товарами, а цены во внебиржевой торговле устанавливаются на основе биржевых котировок. Кроме того, биржа является не только местом заключения сделок, но и центром информации обо всем, что касается того или иного биржевого товара. Некоторые товарные биржи мира и их специализация представлены в табл. 3.

Таблица 3

Товарные биржи мира – общепринятые сокращения и специализация

Сокращенное название биржи	Полное название биржи	Чем торгуют на бирже
1	2	3
BM&F (Бразилия)	Bolsa de Mercadorias & Futuros	Крупный рогатый скот. Кофе («Арабика», «Робуста»), соя, хлопок, сахар (кристаллический), кукуруза. Золото. Долговые обязательства.
BOLCOMSF (Аргентина)	BOLSA DE COMERCIO DE SANTA FE (Торговая биржа Санта Фе)	Аграрная продукция
Bolsa de cereales (Аргентина)	Bolsa de cereales (Зерновая биржа)	Пшеница, кукуруза, подсолнечник, соевые бобы
Bremen Cotton Exchange (Германия)	Bremer Baumwollborse (Бременская хлопковая биржа)	Хлопок
CBOT (США)	Chicago Board of Trade (Чикагская торговая биржа)	Кукуруза, соевые бобы, соевое масло, соевый шрот, пшеница, овес, рис круглый. Драгоценные металлы
CCEX (Канада)	Continental Commodity Exchange (Континентальная товарная биржа)	Электронная биржа реального товара. Аграрная продукция и сырье. Продукты питания и корма. Автомобили и комплектующие. Товары потребления

Продолжение табл.3

1	2	3
CME (США)	Chicago Mercantile Exchange (Чикагская товарная биржа)	Аграрная продукция: живой крупный рогатый скот, замороженный крупный рогатый скот, бескостная говядина, свиная вырезка, свиньи постные, сыр Чеддер, сливочное масло, молоко. Пиломатериалы. Валюта. Евродоллар. Казначейские билеты
CWB (Канада)	The Canadian Wheat Board. (Канадская пшеничная биржа)	Канадская пшеница, ячмень
CZCE (Китай)	China Zhengzhou Commodity Exchange (Товарная биржа Чанчжоу)	Пшеница, кукуруза, зеленые бобы, соя, соевый шрот, ядро арахиса, кунжут. Хлопковое волокно. Цемент, стекло и фанера
IPE (Англия)	The International Petroleum Exchange (Международная нефтяная биржа)	Сырая нефть, дизельное топливо, натуральный газ
IWE (Канада)	Inter-Continental Wood Exchange	Древесина и продукты ее переработки
KANEX (Япония)	Kansai Commodities Exchange (Товарная биржа Канзай)	Красные бобы, соевые бобы, сахар сырец. Шелк сырой
КСВТ (США)	Kansas City Board of Trade (Торговая биржа Канзас-Сити)	Пшеница. Натуральный газ
КСЕ (Япония)	Kanmon Commodity Exchange (Товарная биржа Канмон)	Красные бобы, импортные соевые бобы, кукуруза
LME (Англия)	London Metal Exchange (Лондонская биржа металлов)	Алюминий, сплав алюминия, медь, свинец, никель, олово, цинк
MGE (США)	Minneapolis Grain Exchange (Миннеапольская зерновая биржа)	Пшеница, креветки
MidAm (США)	Mid America Commodity Exchange (Среднеамериканская товарная биржа)	Кукуруза, свиньи постные, живой крупный рогатый скот, соевые бобы, соевое масло, соевый шрот, пшеница, овес. Валюта. Процентные ставки. Евроены. Драгоценные металлы

1	2	3
NYSE (США)	New York Cotton Exchange (Нью-Йоркская хлопковая биржа)	Хлопок, цитрусы, картофель
NYMEX (США)	New York Mercantile Exchange (Нью-Йоркская торговая биржа)	Сырая нефть, печное топливо, неэтилированный бензин, натуральный газ, пропан. Палладий, платина
OME (Япония)	Osaka Mercantile Exchange (Торговая биржа Осаки)	Натуральный каучук. Хлопок. Алюминий. Индекс каучука
ROFLEX (Аргентина)	Rosario Futures Exchange. (Фьючерсная биржа Розарио)	Подсолнечник, пшеница, кукуруза, сорго
SFE (Австралия)	Sydney Futures Exchange. (Сиднейская фьючерсная биржа)	Казначейские билеты. Акции. Шерсть. Пшеница
SHME (Китай)	Shanghai Metal Exchange (Шанхайская биржа металлов)	Медь, алюминий, свинец, цинк, олово, никель
SICOM (Сингапур)	Singapore Commodity Exchange (Сингапурская товарная биржа)	Каучук, кофе «Рабуста»
SIMEX (Сингапур)	Singapore International Monetary Exchange (Сингапурская международная валютная биржа)	Индексы. Евровалюта. Сырая нефть Бренд
TGE (Япония)	The Tokyo Grain Exchange (Токийская зерновая биржа)	Кукуруза, кофе «Рабуста», кофе «Арабика», сахар сырец, американские соевые бобы, красные бобы
TOBB (Турция)	Союз Палат торговли, промышленности, морской торговли и товарных бирж Турции	Пшеница, ячмень, кукуруза, рожь, овес, отруби пшеничные, рис, сорго, фасоль, чечевица, хлопок, подсолнечник. Масло хлопковое, подсолнечное, соевое. Овощи. Живой скот, мясо и шкуры. Сыр
TOCOM (Япония)	The Tokyo Commodity Exchange (Токийская товарная биржа)	Золото, платина, серебро, палладий, алюминий. Хлопковое волокно, шерстяное волокно. Каучук

Биржи бывают публичными и частными. Наиболее распространены частные биржи, организованные в форме акционерных обществ, но не выплачивающие своим членам дивиденды. Члены таких бирж получают монопольное право на осуществление биржевых сделок.

Институт биржи основывается на принципе членства. Это означает, что только члены биржи имеют право непосредственно и в полной мере использовать преимущества, создаваемые биржей в торговле. Прежде всего члены биржи имеют право на заключение сделок на ней, что позволяет им проводить операции за свой счет и в качестве посредников (брокеров) в интересах нечленов биржи. Они также имеют право участвовать в биржевых собраниях и в выборах руководства биржи.

Брокеры нанимаются для посредничества при заключении сделок. Они действуют от имени и за счет третьих лиц, получая за свои услуги комиссионные. Комиссионные обычно составляют доли процента от цены товара, но, тем не менее, их доходы бывают значительными, поскольку стоимость каждого контракта достаточно высока, а обороты на бирже имеют массовый характер. Брокеры должны соблюдать определенные условия, оговоренные в уставе биржи, а также сдать соответствующий экзамен. Посредничество брокеров является необходимым, так как клиенты зачастую находятся далеко от биржи. Но прежде всего это необходимо с формальной стороны, поскольку только определенным лицам доверяется непосредственное заключение сделок.

Биржевые товары отличаются от других сырьевых товаров наличием у них некоторых общих признаков, характеризующих их как предметы биржевой торговли:

- 1) биржевой товар должен быть однородным (заменимым), т.е. каждую партию данного товара можно без ущерба для потребителя заменить любой другой партией товара аналогичного качества и количества;

2) биржевой товар должен быть пригодным для стандартизации, т.е. для создания классификационного стандарта, на основе которого заключаются сделки без наличия товара;

3) биржевой товар не должен быстро портиться;

4) спрос и предложения на биржевой товар должны носить массовый характер;

5) предложение биржевого товара должно, как правило, превышать его спрос в течение достаточно продолжительного времени;

6) величина спроса и величина предложения на биржевой товар должны быть легко прогнозируемы.

Хотя на современных биржах зачастую торгуют товарами, которым не присущи данные признаки, что связано с усилением влияния на биржевую торговлю техники осуществления операций, такие признаки, как заменяемость и пригодность к стандартизации, все же являются определяющими для биржевых товаров. В самом широком смысле стандарт представляет собой образец, принимаемый за исходный для сопоставления с ним других подобных товаров. Стандартизация используется в торговле для того, чтобы обеспечить потребителю однородность товара по качеству, размерам, весу, внешнему виду. Для этого в процессе стандартизации выделяется небольшое количество типичных сортов определенного товара, охватывающих большую часть его производства. Стандартизированный товар можно продавать и покупать, пользуясь только названиями и (или) номерами сортов. Помимо качественных характеристик стандартными в биржевой торговле являются количество товара, время и место поставки.

На товары устанавливаются цены (котировки) трех типов:

- цена продавца, т.е. цена, по которой владелец товара хочет его продать;
- цена покупателя, т.е. цена, по которой покупатель хочет приобрести товар;
- цена, по которой фактически была заключена сделка.

На некоторых биржах выделяются во всех трех указанных типах также цены начала, середины и конца биржевой сессии, что позволяет участникам

биржевой торговли ориентироваться в краткосрочных тенденциях изменения цен.

Руководство биржи определяет минимальный размер партии товара для реализации на бирже (лот), который является кратным единице товара.

По результату осуществления сделки выделяются действительные (реальные) и спекулятивные сделки, а также страховые операции, объединяющие оба вида, по длительности периода между моментом заключения сделки и моментом ее реализации — наличные и срочные сделки.

Сделки с реальным товаром

Действительные (реальные) сделки заключаются с целью передачи прав собственности на товар от продавца потребителю за определенный денежный эквивалент. Исполнение таких сделок заключается в фактической поставке товара.

Наличные сделки, называемые также сделками «спот» (spot), предусматривают передачу товара без промедления после заключения сделки. Поставка осуществляется путем фактической передачи товара либо путем передачи соответствующих документов, как правило, варранта (свидетельства, выдаваемого товарным складом, о приеме товара на хранение). Оплата производится обычно в день заключения сделки либо на следующий день. На некоторых биржах к наличным относятся сделки, срок реализации которых не превышает двух недель с момента их заключения.

Срочные сделки, имеющие реальный характер, называются *форвардными (forward)* и предусматривают поставку товара в более поздние сроки, чем при наличных сделках. К ним относятся:

- сделки на прибытие товаров, погруженных перед их заключением и отправленных до определенного пункта (например, на биржевой склад). Если сделка была заключена во время их перевозки, то товары направляются непосредственно в место назначения, указанное покупателем;

- сделки на погрузку товара, который продавец обязан погрузить в пункте отправления в срок, указанный в сделке;
- сделки на поставку товара, который продавец обязан доставить к месту назначения в установленный срок.

Правила различных бирж предусматривают различные минимальные и максимальные сроки реализации форвардных сделок. Обычно это три месяца, но на некоторых биржах устанавливаются сроки 14, 17, а иногда и 24 месяца. Цены по форвардным сделкам, как правило, отличаются от цен по наличным сделкам, что связано с предполагаемыми отклонениями цен дня реализации от цен дня заключения сделки на основе прогнозов изменений конъюнктуры, атмосферных условий и т.д.

Если цена товара по срочным сделкам выше цены «спот», причем цена тем выше, чем позднее срок, то эта разница называется *контанго* (contango). Считается, что при стабильной ситуации имеет место превышение цен по форвардным сделкам над ценами по наличным сделкам примерно на величину затрат на хранение, страхование и выплату банковского процента. Это свидетельствует о превышении предложения над спросом в данный момент.

В случае, когда цена товара по срочным сделкам ниже цены «спот», причем цена тем ниже, чем позднее срок, эта разница называется *бэквардейшн* (backwardation). Превышение цен по наличным сделкам над ценами по форвардным свидетельствует о нехватке товара с немедленной поставкой. Эта ситуация обычно возникает, когда производители придерживаются либо выкупают товары на бирже в целях повышения их цен.

Фьючерсные операции

Сделки за наличный расчет и форвардные сделки представляют собой сделки с реальным товаром, в то время как все срочные сделки спекулятивного характера именуются *фьючерсными* (futures), которые заключаются не с целью

реальной поставки товара, а для получения прибыли посредством игры на разнице цен. Существует несколько разновидностей фьючерсных сделок.

Сделки на разность. В случае срочных (фьючерсных) сделок спекулятивного характера контрагенты, используя колебания во времени цен на биржевые товары, рассчитывают на получение прибыли посредством купли-продажи срочных контрактов и при этом часто стремятся сформировать определенную тенденцию биржевых котировок. Поскольку стороны не предполагают передачи реального товара, ликвидация сделки заключается в выплате разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой «спот» в день реализации сделки. Поэтому основная разновидность спекулятивных операций называется сделками на разность.

Каждая из сторон имеет право в любой день по своему усмотрению осуществить ликвидацию данной сделки посредством заключения обратной сделки, т.е. продать купленный контракт или купить проданный. При досрочной односторонней ликвидации сделка может происходить также путем выплаты разницы между фьючерсной ценой, указанной в контракте, и фьючерсной ценой фактического дня ликвидации.

В результате односторонней ликвидации сделки создаются условия для проведения спекулятивных операций на разность. В соответствии с прогнозом изменения цен биржевики играют либо на повышение, либо на понижение цен. Брокеры, играющие на повышение цен, называются «быками» (bulls), а брокеры, играющие на понижение, — «медведями» (bears).

Играющие на повышение цен «быки» покупают определенное количество срочных контрактов, создавая себе так называемую длинную позицию (buying long). Организованные таким образом закупки больших партий товаров при относительно стабильном их предложении приводят к росту цен на бирже. Такая ситуация называется «хосса» (hausse, bull market). Когда рост цен достигает ожидаемого уровня, «быки» реализуют контракты с прибылью.

Играющие на понижение «медведи» продают срочные контракты, что приводит к быстрому росту предложения на бирже при относительно

стабильном спросе. Это, в свою очередь, вызывает снижение цен. Такая ситуация называется «бесса» (baisse, bear market). Когда падение цен достигает ожидаемого уровня, «медведи» выгодно для себя покупают определенное количество контрактов. Заработанная таким образом прибыль реализуется путем продажи этих контрактов чуть позже, когда цены стабилизируются.

Выбор момента ликвидации сделок является крайне важной и трудной задачей при игре на разность. От него зависит, получит играющий прибыль или понесет убытки и в каких размерах.

Сделки с премиями. Сделки с премиями состоят в том, что одна из сторон имеет право отказаться от своих обязательств, за что уплачивает другой стороне обусловленную премию. Сделку с премией можно определить как договор, по которому одна из сторон обещает другой уплатить определенную сумму за предоставленное право выбора исполнять или не исполнять эту сделку в целом или в какой-либо ее части. Премия уплачивается независимо от того, воспользовалась ли соответствующая сторона своим правом или нет.

Сделки с опционами. Особой разновидностью сделок с премией являются сделки с опционами, при которых покупается опцион, т.е. стандартный контракт по сделкам этого вида, на продажу или покупку данного количества товара в определенный срок в будущем по цене, установленной в день заключения сделки. Причем покупатель опциона принимает на себя только обязательство выплатить определенную премию продавцу и не обязан покупать или поставлять товар.

Аукционы

Еще одним способом международной торговли являются аукционы (торги), специализирующиеся на сбыте реальных товаров со строго индивидуальными свойствами. В международной торговле сложилась весьма ограниченная номенклатура товаров, продающихся с аукционов (например, пушнина, чай, овечья шерсть, цветы, каучук, кожа, антиквариат). Около

половины мирового производства овечьей шерсти реализуется посредством аукционной торговли. Наибольшее значение имеют австралийские и новозеландские аукционы, особенно аукцион в Сиднее. Традиционным аукционным товаром является также чай. Чайные аукционы проводятся в Калькутте (Индия), Джакарте (Индонезия), Момбасе (Кения), Коломбо (Шри-Ланка). Важным центром аукционной торговли каучуком является Сингапур, пушниной — Санкт-Петербург, антиквариатом — аукционы Кристи (Christie) и Сотби (Sotheby) в Лондоне.

Товары, продаваемые на аукционах, бывают массовыми и единичными, но их общей чертой является неоднородность партий или отдельных экземпляров, т.е. их нельзя покупать без предварительного осмотра продаваемой единицы товара (лота).

Аукционы можно подразделить на регулярные и нерегулярные. Регулярные аукционы проводятся специальными аукционными фирмами в одном и том же месте один или несколько раз в год, чаще всего в традиционное для каждого аукциона время. Нерегулярные аукционы проводятся, когда возникает необходимость продажи товара, не полученного в установленное время со склада, либо товара, на который иным способом не удалось найти покупателя.

На аукционах принятые от продавцов товары сортируются в зависимости от качества по партиям (лотам), из каждой партии отбирается образец, а лоту присваивается номер. Затем выпускается каталог, который рассылается потенциальным покупателям, прибывающим на аукцион заранее, чтобы осмотреть товар.

Торги на аукционах проводятся либо с повышением цены, либо с понижением («голландский аукцион»). Аукционный торг с повышением цены может проводиться «с голоса» или с помощью жестов. В первом случае аукционист объявляет номер лота и называет начальную цену, спрашивая: «Кто больше?». Покупатели повышают цену на величину не ниже минимальной надбавки (0,01—0,025 % первоначальной цены). Если очередное повышение

цены не предлагается, то после троекратного вопроса: «Кто больше?» — лот считается проданным тому, кто назвал предыдущую цену.

При негласном торге покупатели подают аукционисту знаки о согласии повысить цену на заранее установленную надбавку. Аукционист, объявляя новую цену, не называет покупателя.

На аукционе с понижением цены аукционист понижает цену на заранее установленные скидки. Лот приобретает покупатель, который первым скажет «да».

Тест

1. Как называется место заключения контрактов, проведения биржевых торгов?

- а) биржевой холл;
- б) биржевая яма;
- в) биржевой дом.

2. Могут ли клиенты передавать свои заказы по телефону или непосредственно перед началом торговли?

- а) да,
- б) нет

3. Изменение цены устанавливается:

- а) брокерами,
- б) биржей,
- в) клиентами.

4. Кто проводит торговлю на торговых биржах?

- а) маклеры,
- б) дилеры,
- в) посредники.

5. При каком типе аукциона ставки поднимаются и торги продолжаются до тех пор, пока лот не будет продан по наивысшей цене?

- а) голландский,

- б) английский,
- в) французский.

6. В случае достижения соглашения между брокером - продавцом и брокером - покупателем по отношению к товару, подписывается:

- а) соглашение,
- б) контракт,
- в) заявка на товар.

7. Если товар, оглашенный маклером, не выявил интерес, имеет ли тогда право брокер - продавец изменить цену?

- а) да,
- б) нет.

8. Что является единицей минимального колебания цены?

- а) пункт,
- б) пул,
- в) лот.

ОТВЕТЫ: 1.б, 2.а, 3.б, 4.а, 5.б, 6.в, 7.а, 8.а

Задание

Вставьте пропущенные слова.

1) - вид рыночной торговли, при котором продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже.

2) Вид торговли, который используется преимущественно для сбыта сравнительно ограниченного перечня товаров (предметы антиквариата, художественные изделия, изделия из драгоценных металлов), называется.....

3) Аукционы могут проводиться предприятиями, для которых торги основным видом деятельности.

4) В зависимости от порядка их организации аукционы бывают, которые проводят, как правило, государственные организации с

целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров и т.д., и, проводимые по инициативе владельцев товаров.

5) При так называемом аукционе торги начинаются с объявления минимальной цены, которая постепенно увеличивается покупателями.

б) представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

7) На аукционах производится продажа товаров, обладающих свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства – качество, внешний вид, вкус и т.д. Поэтому аукционные товары до продажи на аукционе должны быть покупателем.

Контрольные вопросы

1. Виды бирж.
2. Крупнейшие биржи мира.
3. Функции брокеров.
4. Виды биржевых товаров.
5. Стандартизированный товар.
6. Котировка биржевых товаров.
7. Виды сделок с реальными товарами.
8. Форвардные сделки.
9. Фьючерсные операции.
10. «Быки» и «медведи».
11. Аукционы: понятие и виды.
12. Лот.
13. Голландский аукцион.

Вопросы к зачету

1. Внешнеторговая политика.
2. Международная торговая политика: понятие и виды.
3. Политика свободной торговли.
4. Протекционизм: причины и функции.
5. Экономическая автаркия.
6. Инструменты государственной внешнеторговой политики.
7. Свободная торговля.
8. Международное разделение труда.
9. Мировая экономика: понятие, подходы к изучению.
10. Меркантилизм.
11. Эмбарго.
12. Свободная экономическая зона.
13. Глобализация.
14. Классификация инструментов внешнеторговой политики.
15. Таможенный тариф: значение и принципы его установления.
16. Виды таможенных пошлин.
17. Адвалорные и специфические пошлины.
18. Ставки пошлин. Методика установления.
19. Преференциальные и дискриминационные пошлины.
20. Фискальные и протекционистские пошлины.
21. Нетарифные барьеры.
22. Квоты: определение и значение в международной торговле.
23. Лицензии: понятие и виды.
24. Импортные депозиты.
25. Валютные ограничения.
26. Экспортные субсидии: понятие и виды.
27. Назначение организаций по регулированию международной торговли.
28. Виды организаций по регулированию международной торговли.

29. Основные этапы зарождения и формирования ГАТТ.
30. ГАТТ: функции, принципы.
31. Предпосылки и история создания ВТО.
32. Всемирная торговая организация – ВТО: цель создания, структура, инструменты регулирования.
33. Совет таможенного сотрудничества: цель создания, структура, инструменты регулирования.
34. Инструменты регулирования международных торговых операций специализированными организациями.
35. Зоны свободной торговли.
36. Таможенный союз: цели и задачи, страны - участники.
37. Североамериканское соглашение о свободной торговле НАФТА: участники, цели создания, принципы функционирования.
38. МЕРКОСУР: состав, принципы, задачи создания.
39. Карибское сообщество и Карибский общий рынок КАРИКОМ: участники, цели создания, принципы функционирования.
40. Ассоциация стран Юго-Восточной Азии АСЕАН: цели и задачи.
41. Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество АТЕС: состав и принципы функционирования.
42. Совет по Тихоокеанскому экономическому сотрудничеству СТЕС: участники, цели создания, принципы функционирования.
43. «Бенилюкс»: члены организации, цели создания.
44. Европейский союз: члены организации, цели создания, структура
45. ЕОУС: цели создания.
46. ЕВРАТОМ: задачи объединения.
47. ЕЭС.
48. Европейская ассоциация свободной торговли: члены организации, цели создания.
49. Европейское экономическое пространство: задачи объединения, структура, особенности функционирования.

50. Центральноевропейское соглашение о свободной торговле: члены организации, цели создания, структура.
51. Виды внешнеторговых операций.
52. Торговые компенсационные сделки.
53. Промышленные компенсационные сделки.
54. Методы торговли в международном бизнесе .
55. Дистрибьюторы.
56. Роль торговых агентов в международном бизнесе.
57. Оферта и ее виды.
58. Международный контракт.
59. Виды цен в контракте.
60. Виды скидок в международной торговле.
61. Условия платежа в международной торговле.
62. Валютный риск в международной торговле.
63. Способы платежа.
64. Вексель, его виды и роль.
65. Формы расчетов в международной торговле.
66. Аккредитив и инкассо.
67. Виды бирж.
68. Крупнейшие биржи мира.
69. Функции брокеров.
70. Виды биржевых товаров.
71. Стандартизированный товар.
72. Котировка биржевых товаров.
73. Виды сделок с реальными товарами.
74. Форвардные сделки.
75. Фьючерсные операции.
76. Аукционы: понятие и виды.

Список литературы

1. Внешнеэкономическая деятельность. Вспомогательные операции и государственное регулирование; – М.: Феникс, 2012. – 640 с.
2. Международные экономические отношения. Российская политическая энциклопедия; – М.: МИД РФ, 2010. – 512 с.
3. Мировая экономика и международный бизнес: практикум; – М.: КноРус, 2012. – 400 с.
4. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс; – М.: КноРус, 2010. – 280 с.
5. Гагаринов, В. И. Россия в международной торговле / В. И. Гагаринов. – М.: АСА, 2013. – 184 с.
6. Гладков, И. С. Мировая экономика и международные экономические отношения / И. С. Гладков. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2011. – 344 с.
7. Дегтярева, О. И. Управление рисками в международном бизнесе / О. И. Дегтярева, – М.: Флинта, 2010. – 344 с.
8. Сидорова, Е. Ю. Международная торговля. Курс лекций / Е. Ю. Сидорова. – М., 2010. – 256 с.
9. Симионов, Ю. Ф., Международная экономика и международные экономические отношения / Ю. Ф. Симионов, О. А. Лыкова. – М.: Феникс, 2011. – 192 с.
10. Солодков, Г. П. Международный бизнес / Г. П. Солодков, Э. Т. Рубинская, Э. Д. Рубинская. – М.: Феникс, 2011. - 384 с.
11. Тарелко, Н. А. Международные экономические отношения / Н. А. Тарелко, Л. М. Короткевич. – М.: ТетраСистемс, 2010. - 112 с.

Учебное издание

Рычихина Наталья Сергеевна

Международная торговля

Учебное пособие

Редактор О.А. Соловьева

Подписано в печать 24.05.2017.

Усл.печ.л. 4,42.

ФГБОУ ВО «Ивановский государственный химико-технологический
университет»

153000, г. Иваново, Шереметевский пр., 7