

**МЕЖДУНАРОДНАЯ  
ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ  
И УСЛУГАМИ**

# Международная торговля как форма МЭО

- Международная торговля представляет собой одну из форм МЭО, которая возникла еще в эпоху рабовладения, т.е. была исторически первой, и наиболее развита сегодня.
- По некоторым оценкам на долю торговли приходится около 80 процентов всего объема международных экономических отношений.

# Определение международной торговли

- Международная торговля – сфера международных товарно-денежных отношений, представляющая собой совокупность внешней торговли всех стран мира.

Иначе говоря:

- Международная торговля – это сфера обмена продуктами труда (товарами и услугами) между продавцами и покупателями разных стран.

# Понятие внешней торговли

- Внешняя торговля – это обмен товарами и услугами между государственно-оформленными национальными хозяйствами. Термин «внешняя торговля» применим только к отдельно взятой стране.

# ПРИНЦИПИАЛЬНЫЕ ОТЛИЧИЯ МТ ОТ НАЦИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ

Международная торговля связывает национальные экономики в единую систему мирового рынка.

Последний имеет отличия от внутренних национальных рынков:

1. на мировой рынок поступают только конкурентоспособные товары;
2. действуют мировые цены, в основе которых лежит интернациональная стоимость (образуется при производстве товара в среднемировых общественной-нормальных условиях);
3. он в большей степени подвержен монополизации (господство ТНК);
4. решающее влияния могут оказывать не экономические, а политические факторы (например, политика в государстве, эмбарго и т.п.);
5. расчеты осуществляются в свободно-конвертируемой валюте и в международных счетных единицах.

# Субъекты международной торговли

*Субъектами международной торговли выступают:*

- *страны мира;*
- *международные корпорации (ТНК и МНК);*
- *региональные интеграционные группировки.*

# Объекты международной торговли

В качестве **объектов МТ** выделяют продукты труда человека:

- 1) товары;*
- 2) услуги.*

# Товар

- **Товар в широком смысле** – это предмет, удовлетворяющий какую-либо потребность и произведенный для обмена. В рамках этого определения товаром могут считаться и услуги.
- **Товар в более узком понимании** – это предмет труда человека, удовлетворяющий общественную потребность, произведенный для обмена и принимающий видимую и осязаемую форму.



# Услуги

- Услуга *в общем виде* – разнообразные виды деятельности, не имеющие материального носителя в явном виде.
- Услуга – это предмет труда человека, также направленный на удовлетворение общественной потребности, произведенный для обмена, но принимающий форму невидимого, неосязаемого продукта.

# Отличия услуг от товаров в материальной форме:

- они неосвязаемы и невидимы;
- не поддаются хранению;
- производство и потребление услуг, как правило, совпадает по времени и месту.

# Торгуемые и неторгуемые товары

Однако не все товары и услуги могут стать объектом международного обмена. Поэтому возникает необходимость в разграничении сущности торгуемых и неторгуемых товаров.

- **Торгуемые товары** – товары, которые могут передвигаться между различными странами. Их цена определяется взаимодействием спроса и предложения как на внутреннем, так и на мировом рынке.
- **Неторгуемые товары** – товары, которые потребляются в той же стране, где и производятся, т.е. не перемещаются между странами, и цена на которые устанавливается балансом спроса и предложения в отечественных рамках.

# Виды международной торговли

1. Международная торговля товарами – это форма связи между товаропроизводителями разных стран, возникающая на основе МРТ и выражающая их взаимную экономическую зависимость.
2. Международная торговля услугами – это специфическая форма мирохозяйственных связей по обмену услугами между продавцами и покупателями разных стран.

# Особенности международной торговли услугами по сравнению с международной торговлей товарами

1. экспорт (импорт) услуг часто требует непосредственной встречи продавца и покупателя;
2. в экспорт услуг включается оказание услуг иностранным гражданам, находящимся на территории продавца;
3. ассортимент услуг, предлагаемых на мировых рынках меньше их ассортимента на внутреннем рынке и меньше номенклатуры товаров, вовлеченных в международный товарооборот;
4. торговля услугами имеет специфическую нормативно-правовую базу своего регулирования, как на национальном, так и на международном уровнях.

# ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Форма международной торговли — ЭТО ВИД  
внешнеторговой операции.

## Формы МТ

Развитая (совершенная) форма МТ

форма, в рамках  
которой  
экспортно-импортные  
операции  
осуществляются  
раздельно  
на коммерческой основе.

Несовершенная форма МТ

форма, в рамках которой  
сделки заключаются  
с условием  
полного или частичного  
обмена товарами

# 1) Развитая (совершенная) форма МТ

Виды совершенной формы МТ:

- экспорт (вывоз товаров за пределы страны);
- импорт (ввоз товаров в страну из-за границы).

## 2) Несовершенная форма МТ

Встречная торговля – это совокупность внешнеторговых сделок, при заключении которых закупка продукции сопровождается ответными поставками товаров в целях достижения баланса экспортно-импортных операций.

Виды несовершенной формы МТ – встречной торговля:

- бартер (безвалютный обмен товарами – около 4% объема встречной торговли в мире);
- встречная закупка (в качестве условия получения экспортного заказа экспортер берет обязательство купить товары или услуги в определенной стране – 55%);
- компенсационная сделка (экспортер оборудования получает возмещение из выручки от продажи продукции, которая будет изготовлена на этом оборудовании);
- компенсационное соглашение (добыча полезных ископаемых на условиях безвалютного взаиморасчета продукцией между партнерами – СРП (соглашение о разделе продукции)).



# Методы международной торговли

Метод международной торговли – способ осуществления международного торгового обмена (торговой сделки).



# ВИДЫ ТОРГОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

- 1) Простые посредники: брокеры или брокерские фирмы подыскивают и сводят заинтересованных продавцов и покупателей, но не вкладывают своих средств в выполнение сделок, не фигурируют в договорах купли-продажи как сторона. Работают в основном на серьезных рынках (в Англии—рынок леса).

# ВИДЫ ТОРГОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

2) Поверенные: к их услугам прибегают, когда сами предприниматели заключать договор не умеют, а исполнить его могут. В междунар. торговле к услугам зарубежных поверенных прибегают редко. Их называют по-разному: в Германии—торговыми представителями, в Швейцарии—агентами, во Франции—торговыми агентами. По объему прав они бывают:

- - с правом первой руки;
- - монопольное право;
- - простое право.

# ВИДЫ ТОРГОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

- 3) Комиссионеры: заключает договора купли-продажи от своего имени и выступает в нем как продавец (иногда согласовывает с комитентом перечисленные технические и коммерческие положения до подписания комиссионером договора купли-продажи)
- 4) Консигнаторы: принимают товары на свой склад; реализуют их на рынках в течение длительного срока; непроданные товары могут возвращать производителю.
- 5) Агенты: совершают определенные операции по поручению другого лица (принципала) за его счет и от его имени; обеспечивают подготовку сделок, но обычно без права подписания договора.

# ВИДЫ ТОРГОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ

- 6) Сбытовые: сбыт товаров.
- 7) Стокист (от англ. stock — капитал, имущество) компания страны-импортера, осуществляющая экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнации. Имеет собственные склады, покупает и продает товары от своего имени и за свой счет.
- 8) Дистрибьютор (distributor) - независимая посредническая фирма, осуществляющая сбыт товаров различным продавцам и предприятиям на основе оптовых закупок у фирм-изготовителей.

# ТРИ ОСОБЫХ ТИПА ПОСРЕДНИКОВ

1. Международные товарные биржи – это особый вид постоянно действующих рынков, на которых при определенных условиях совершаются сделки купли-продажи на массовые сырьевые и продовольственные товары, обладающие родовыми признаками, качественно однородными и взаимозаменяемыми.
2. Международные товарные аукционы – это рынки, специально организуемые в заранее обусловленных местах и периодически действующие в определенные сроки и в установленное время, на которых с публичных торгов продаются предварительно осмотренные товары потенциальными покупателями аукционные товары.
3. Международные торги – это особый способ выдачи заказов на поставку товаров или сдачи подрядов на производство определенных работ по заранее объявленным в специальном документе условиям.

# ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

## МТТ И МТУ

***Электронная коммерция*** – это осуществление покупки и продажи товаров и услуг через Интернет.

Выделяют следующие *виды электронной торговли*:

- **B2C** – розничная торговля (Amazon.com – 30 млн. клиентов по всему миру);
- **C2B** – когда потребители назначают свою цену на различные товары и услуги, предлагаемые предприятиями (наименее развитые сектор электронной торговли) (Priceline.com);
- **B2B** – оптовая торговля (этот сектор менее развит, чем B2C);
- **C2C** – потребители продают товары другим потребителям через провайдера он-лайн (eBay.com);
- **B2G** – осуществление государственных закупок через Интернет. Экономия от использования ЭТ в государственных закупках пока колеблется в пределах от 10 до 17%.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МТ

**Государственное регулирование** международной торговли может быть:

- 1) односторонним**, когда инструменты государственного регулирования используются правительством страны в одностороннем порядке без согласования или консультаций с ее торговыми партнерами. Обычно односторонние меры применяются в ответ на аналогичные шаги других стран и приводят к возникновению политических напряжений между торговыми партнерами (обложение отдельных видов товаров пошлинами, введение квот на импорт и т.д.);
- 2) двусторонним**, когда меры торговой политики согласовываются между странами, являющимися торговыми партнерами. Например, по взаимной договоренности каждой из сторон могут вводиться конвенционные пошлины, не ущемляющие интересов другой, страны могут согласовывать технические требования к маркировке, упаковке, договариваться о взаимном признании сертификатов качества и пр.
- 3) многосторонним**, когда торговая политика согласовывается и регулируется многосторонними соглашениями. Примеры многосторонней политики включают Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), соглашение в сфере торговли стран-членов ЕС.



# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МТ

В зависимости от масштабов вмешательства государства в международную торговлю различают *протекционистскую торговую политику* и *политику свободной торговли*.

- **Свобода торговли (либеральная торговая политика)** – политика государственного вмешательства во внешнюю торговлю, которая развивается на основе свободных рыночных сил спроса и предложения.
- **Протекционизм** – государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МТ

*Формы протекционизма:*

1. *селективный протекционизм* – направлен против отдельных стран или отдельных товаров;
2. *отраслевой протекционизм* – защищает определенные отрасли, прежде всего сельское хозяйство, в рамках аграрного протекционизма;
3. *коллективный протекционизм* – проводится объединениями стран в отношении стран, в них не входящих;
4. *скрытый протекционизм* – осуществляется методами внутренней экономической политики.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МТ

- *Основная задача государства в области международной торговли* – помочь экспортерам вывезти как можно больше своей продукции, сделав их товары более конкурентными на международном рынке, и ограничить импорт, сделав иностранные товары менее конкурентоспособными на внутреннем рынке.

# ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МТ

*Инструменты государственного регулирования* международной торговли по своему характеру делятся на:

- *тарифные* – те, что основаны на использовании таможенного тарифа;
- *нетарифные* – все прочие методы.

Часть методов государственного регулирования направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится прежде всего к импорту, а другая часть методов имеет своей задачей – форсирование экспорта.

# КЛАССИФИКАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины		импорт
		Таможенная квота		импорт
Н е т а р и ф н ы е	количественные	Квотирование		импорт
		Лицензирование	экспорт	импорт
		«Добровольные ограничения»	экспорт	
	скрытые	Государственные закупки		импорт
		Требование о содержании местных компонентов		импорт
		Технические барьеры		импорт
		Налоги и сборы		импорт
	финансовые	Субсидии	экспорт	
		Кредитование	экспорт	

**ТАРИФНЫЕ**  
**ИНСТРУМЕНТЫ**  
**ГОСУДАРСТВЕННОГО**  
**РЕГУЛИРОВАНИЯ**

# ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ

*Таможенный тариф* в зависимости от контекста может определяться как:

- инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;
- свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу и систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД;
- конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара через таможенную территорию страны.

# ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ

- **Таможенные пошлины** являются классическим инструментом регулирования как экспортных, так и импортных потоков и применяются практически всеми странами в той или иной мере, независимо от уровня их экономического развития.
- **Таможенная пошлина** – это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товаров.



# ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ

Основные функции таможенных пошлин:

- фискальная – относится к импортным и экспортным пошлинам, т.к. они являются одной из статей доходной части бюджета.
- протекционистская (защитная) – относится только к импортным пошлинам, т.к. с их помощью государство ограждает местных производителей от нежелательной иностранной конкуренции.
- балансировочная – относится только к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров.

# ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ

## *Классификация таможенных пошлин*

<i>Классификация пошлин</i>	<i>Таможенные пошлины</i>		
<i>По способу взимания</i>	Адвалорные	Специфические	Комбинированные
<i>По объекту обложения</i>	Импортные	Экспортные	Транзитные
<i>По характеру</i>	Сезонные	Антидемпинговые	Компенсационные
<i>По происхождению</i>	Автономные	Конвенционные	Преференциальные
<i>По типам ставок</i>	Постоянные	Переменные	-
<i>По способу вычисления</i>	Номинальные	Эффективные	-

## **1) По способу взимания:**

**1.1 Адвалорные пошлины** – устанавливаются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 10% от таможенной стоимости).

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу и применяются обычно при обложении товаров, которые имеют различные качественные характеристики в рамках одной товарной группы. Сильной стороной адвалорных пошлин является то, что они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товары.

**1.2 Специфические пошлины** – начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 евро за 1 тонну).

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизированные товары и имеют неоспоримое преимущество, т.к. просты в администрировании и в большинстве случаев не оставляют свободы для злоупотреблений. Но уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Во время экономического спада специфический тариф увеличивает уровень защиты национальных производителей.

**1.3 Комбинированные пошлины** – сочетают в себе оба названных выше вида таможенного обложения (например, 10% от таможенной стоимости, но не менее 10 € за тонну).

## **2) По объекту обложения:**

**2.1 Импортные (вывозные) пошлины** – накладываются на ввозимые товары.

**2.2 Экспортные (ввозные) пошлины** – накладываются на вывозимые (экспортные) товары при их выпуске за пределы таможенной территории государства.

Применяются крайне редко отдельными странами, обычно в случае больших различий в уровне внутренних регулируемых цен мирового рынка на отдельные товары, и имеют целью сократить экспорт и пополнить бюджет. В США экспортные пошлины запрещены Конституцией. Россия устанавливает ввозные пошлины на нефть, газ, многие виды сырья и конструкционных материалов.

**2.3 Транзитные пошлины** – накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны. Встречаются крайне редко и используются преимущественно как средство торговой войны.

### **3) По характеру:**

**3.1 Сезонные пошлины** - пошлины, взимаемые в определенное время года, например во время уборки урожая (вместо базовой ставки). Применяются для оперативного регулирования международной торговли продукцией сезонного характера, п.в. сельскохозяйственной. Обычно срок их действия не может превышать несколько месяцев в год, и на этот период действие обычного таможенного тарифа по этим товарам приостанавливается.

**3.2 Антидемпинговые пошлины** – пошлины, которые применяются в случае ввоза на территорию страны товаров по цене ниже их нормальной цены в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям подобных товаров либо препятствует организации и расширению национального производства таких товаров (вместе с базовой ставкой).

**3.3 Компенсационные пошлины** – пошлины, накладываемые на импорт тех товаров, при производстве которых прямо или косвенно использовались субсидии, если их импорт наносит ущерб национальным производителям таких товаров.

## **4) По происхождению:**

**4.1 Автономные пошлины** – пошлины, вводимые на основании односторонних решений органов государственной власти страны.

Обычно решение о введении таможенного тарифа принимается в виде закона парламентом государства, а конкретные ставки таможенных пошлин устанавливаются соответствующим ведомством (обычно министерством торговли, финансов или экономики) и одобряются правительством.

**4.2 Конвенционные (договорные) пошлины** – пошлины, устанавливаемые на базе двустороннего или многостороннего соглашения (такого как ГАТТ) или соглашения о таможенном союзе.

**4.3 Преференциальные пошлины** – пошлины, имеющие более низкие ставки по сравнению с обычно действующим таможенным тарифом, которые накладываются на основе многосторонних соглашений на товары, происходящие из развивающихся стран. Цель преференциальных пошлин – поддержать экономическое развитие этих стран за счет расширения их экспорта.

## **5) По типам ставок:**

**5.1 Постоянные пошлины** – таможенный тариф, ставки которого единовременно установлены органами государственной власти и не могут измеряться в зависимости от обстоятельств. Подавляющее большинство стран мира имеет тарифы с постоянными ставками.

**5.2 Переменные пошлины** – таможенный тариф, ставки которого могут изменяться в установленных органами государственной власти случаях (при изменении уровня мировых или внутренних цен, уровня государственных субсидий). Такие тарифы – довольно редкое явление, но используются, например, в Западной Европе в рамках единой сельскохозяйственной политики.

## **6) По способу вычисления:**

**6.1 Номинальные пошлины** – тарифные ставки, указанные в таможенном тарифе. Они могут дать только самое общее представление об уровне таможенного обложения, которому страна подвергает импорт или экспорт.

**6.2 Эффективные пошлины** – реальный уровень таможенных пошлин на конечные товары, вычисленные с учетом уровня пошлин, наложенных на импортные узлы и детали этих товаров.

# ТАРИФНАЯ КВОТА

**Тарифная квота** – разновидность переменных таможенных пошлин, ставки которых зависят от объема импорта товара:

- при импорте в пределах определенных количеств он облагается по базовой внутриквотной ставке тарифа,
- при превышении объема импорт облагается по более высокой ставке.



**НЕТАРИФНЫЕ**  
**ИНСТРУМЕНТЫ**  
**ГОСУДАРСТВЕННОГО**  
**РЕГУЛИРОВАНИЯ**

# А) КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕРЫ

# КВОТИРОВАНИЕ

- **Квота** – количественная нетарифная мера ограничения экспорта или импорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени.
- **Импортная квота** – это количественное ограничение объема иностранной продукции, разрешенное ежегодно к ввозу в страну. Вводится национальным правительством для защиты местных производителей, достижения сбалансированности торгового баланса, регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную торговую политику других государств.
- **Экспортная квота** – вводится либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями, устанавливающими долю каждой страны в общем экспорте определенного товара (экспорт нефти из стран ОПЕК), либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров, дефицитных на внутреннем рынке (экспорт нефти из РФ и сахара с Украины в начале 90-х гг.).

# КВОТИРОВАНИЕ

Мировой опыт использования импортных квот свидетельствует о том, что они часто сопровождаются взятками, коррупцией, лоббированием.

## *Причины использования квот:*

- 1) Когда иностранная конкуренция становится более жесткой, квота достаточно прочно защищает отечественных производителей от конкурирующего импорта;
- 2) Квота - более простой способ регулирования платежного баланса страны по сравнению с таможенным тарифом;
- 3) Квота предоставляет правительству большую гибкость и власть при осуществлении торговой политики в то время, как таможенный тариф регламентируется ВТО.

# ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

- Лицензирование – регулирование ВЭД через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени.

Лицензирование может являться частью процесса квотирования или быть самостоятельным инструментом государственного регулирования.

# ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

## ФОРМЫ ЛИЦЕНЗИЙ:

- **разовая лицензия** – письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеэкономической сделки;
- **генеральная лицензия** – разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;
- **глобальная лицензия** – разрешение ввезти или вывезти данный товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничений количества или стоимости;
- **автоматическая лицензия** - разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственными органами.

# ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

По российскому законодательству существует 3 вида лицензий:

1. **Разовая лицензия** - документ, выдаваемый заявителю на основании договора (контракта), оформившего внешнеторговую сделку, предметом которой является экспорт или импорт отдельного вида товара в определенном количестве. Срок действия разовой лицензии не может превышать 1 год со дня ее выдачи. В случае если в отношении товара введены временные количественные ограничения, срок действия такой лицензии заканчивается 1 января следующего года.
2. **Генеральная лицензия** - выдаваемый заявителю на основании решения Правительства Российской Федерации документ, разрешающий экспорт и (или) импорт отдельного вида товара в определенном количестве. Срок действия генеральной лицензии не может превышать 1 год со дня ее выдачи. В случае если в отношении товара введены временные количественные ограничения, срок действия такой лицензии заканчивается 1 января следующего года.
3. **Исключительная лицензия** - документ, предоставляющий заявителю исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара, определенное соответствующим федеральным законом.

# ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

*Основные способы распределения лицензий:*

- Аукцион - продажа на конкурсной основе;
- Система явных предпочтений – закрепление правительством лицензий за отдельными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период или пропорционально структуре спроса со стороны национальных импортеров;
- По затратному методу (на внеценной основе) – выдача правительством лицензий тем фирмам, которые продемонстрировали свою способность осуществить импорт или экспорт наиболее эффективным способом.



# ДОБРОВОЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ЭКСПОРТА

- *Добровольные ограничения экспорта*  
– количественное ограничение экспорта, основанное не на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить, или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара.

## **Б) СКРЫТЫЕ МЕРЫ**

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

- Государственные закупки – скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары у национальных фирм, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.
- По оценкам секретариата ВТО на государственные закупки приходится в среднем 10-15% ВВП государства.

# ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Цели осуществления государственных закупок не исчерпываются насыщением рынка потребностей государства в товарах и услугах.

Закупки могут выполнять и ряд других *функций*:

1. обеспечение национальной безопасности;
2. стремление к диверсификации источников снабжения (в частности – импортозамещение);
3. комплекс задач, связанных с развитием отечественной экономики.

# ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

- Технические барьеры в торговле - все государственные меры контроля и ограничений, связанные с техническими требованиями к продукции, в случае, если они использованы как средство ограничения доступа продукции иностранного производства на внутренний рынок страны.
- Технические барьеры разнообразны как по природе, так и по формам: они могут существовать в виде стандартов, технических норм и правил, требований к безопасности товаров, требований к упаковке, маркировке и иным техническим характеристикам продукции.

# ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

Стандарты являются добровольными.

Их разрабатывают любые заинтересованные стороны, принимают путем консенсуса и используют в организации производства товаров.

Стандарты, как и технические регламенты, должны быть общедоступными.

Стандарты могут быть объектом интеллектуальной собственности.

Производители товаров, изготовленных по определенному стандарту, имеют право маркировать его знаком стандарта (ISO, DIN, API).

# ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

Технические регламенты, в отличие от стандартов, - это законодательные или нормативные правовые акты обязательного применения.

Требования к продукции могут быть изложены в них непосредственно (например, РФ), либо путем ссылки на один или несколько стандартов (например, в ЕС).

Технические регламенты включают: декларирование соответствия, обязательную сертификацию, обязательную инспекцию, специальные разрешения, инспекцию предприятий, специальные требования к маркировке и упаковке и т.п.

# ТЕХНИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ В ТОРГОВЛЕ

В числе технических барьеров обычно выделяют специфическую область – санитарные, ветеринарные и фитосанитарные нормы и правила.

Эта область регулирования не связана только со стандартами на те или иные товары, но и с обеспечением безопасности населения, животных и растений.



# НАЛОГИ И СБОРЫ

- Внутренние налоги и сборы – скрытые методы торговой политики, направленные на повышение внутренней цены импортного товара и сокращение тем самым его конкурентоспособности на внутреннем рынке.
- Налоги, накладываемые в основном на импортные товары разнообразны:
  - НДС;
  - акцизы;
  - налог на продажу;
  - сборы за таможенное оформление;
  - сборы за регистрацию и др.

# НАЛОГИ И СБОРЫ

- Налоговая политика государства всегда оказывает определенное воздействие на динамику и структуру внешней торговли.
- Так, политика высоких налогов способствует сокращению внутреннего спроса, что в свою очередь сдерживает развитие импорта, и наоборот, снижение уровня налогообложения способствует расширению внутреннего спроса, в т.ч. и на импортные товары.

# ТРЕБОВАНИЯ О СОДЕРЖАНИИ МЕСТНЫХ КОМПОНЕНТОВ

- Требование о содержании местных компонентов – скрытый метод торговой политики государства, законодательно устанавливающего долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке.

# ТРЕБОВАНИЯ О СОДЕРЖАНИИ МЕСТНЫХ КОМПОНЕНТОВ

- Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание национальной базы производства импортируемых товаров, с тем, чтобы в дальнейшем отказаться от из импорта.
- Правительства развитых стран используют требование о содержании местных компонентов, чтобы избежать перемещения производства в развивающиеся страны с более дешевой рабочей силой и сохранить тем самым уровень занятости.

## **В) ФИНАНСОВЫЕ МЕРЫ**

# СУБСИДИИ

- **Субсидия** – денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта.

## По характеру выплат:

- **прямые субсидии** – непосредственные выплаты экспортеру после завершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода; представляют собой дотации производителю при его выходе на внешний рынок (запрещены ВТО);
- **косвенные субсидии** – скрытое дотирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, займов по ставке ниже рыночной, возврат импортных пошлин и пр.

# СУБСИДИИ

- Внутренняя субсидия – наиболее замаскированный метод торговой политики и дискриминации против импорта, предусматривающий бюджетное финансирование производства внутри страны товаров, конкурирующих с импортными.
- Экспортная субсидия – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, что позволяет продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и форсировать тем самым экспорт.

# ЭКСПОРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

- Экспортное кредитование – метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Экспортные кредиты бывают:

- краткосрочными – на срок до 1 года, используются для кредитования экспорта потребительских товаров и сырья;
- среднесрочными – на срок от 1 до 5 лет, используются для кредитования экспорта машин и оборудования;
- долгосрочными – на срок более 5 лет, используются для кредитования инвестиционных товаров и больших проектов.



# ДЕМПИНГ

- Демпинг – международная дискриминация в ценах, при которой экспортирующая фирма продает свой товар на каком-либо одном зарубежном рынке ниже нормального уровня цен, существующего на отечественном рынке.
- Демпинг – поставка товара на экспорт по цене ниже нормальной стоимости, т.е. ниже цены на аналогичный товар при продажах на рынке страны-экспортера

# ДЕМПИНГ

## Формы демпинга:

- *спорадический демпинг* – эпизодическая продажа излишних запасов товаров на внешний рынок по заниженным ценам. Происходит тогда, когда внутренние объемы производства товара превышают емкость внутреннего рынка.
- *преднамеренный демпинг (разбойничий)* – временное умышленное снижение экспортных цен с целью вытеснения конкурентов с рынка и последующего установления монопольных цен.
- *постоянный демпинг* – постоянный экспорт товаров по цене ниже справедливой.
- *обратный демпинг* – завышение цен на экспорт по сравнению с ценами продажи тех же товаров на внутреннем рынке. Встречается редко (непредвиденные резкие колебания курсов валют).
- *взаимный демпинг* – встречная торговля двух стран одним и тем же товаром по заниженным ценам. Встречается редко.