

Тема 8. Формы и методы международной торговли

Цель: изучить формы и методы международной торговли

1. Формы международной торговли.
2. Методы международной торговли.
3. Встречная торговля.
4. Прямой и косвенный методы международной торговли.
5. Кооперативный метод международной торговли.
6. Институциональный и электронный методы.

1. Формы международной торговли.

Создание в России рыночной экономики предполагает ее интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удастся обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы. Основная роль во внешнеэкономических связях отводится торговле. Рассмотрим более подробно **современные формы международной торговли.**

1. Торговля готовой продукцией. Готовая продукция представляет собой следующие товары: машины, оборудование, аппараты, приборы, коммуникации, транспорт, вспомогательное оборудование. Экспортная ориентация готовых изделий показывает, что национальное производство основано на достижениях новых технологий, широком использовании современных патентов и лицензий, применении ресурсосберегающих и безотходных методов производства. Экспорт машин, оборудования и другой готовой продукции в странах с развитой экономикой достигает у всего экспорта страны и свидетельствует о современном уровне производства.

2. Торговля изделиями в разобранном виде. Экспорт готовой продукции в виде узлов и деталей применяется в международной торговле для повышения ее конкурентоспособности и преодоления таможенных и административных барьеров, направленных на ограничение импорта готовой продукции. На импорт готовой продукции в виде узлов и деталей устанавливаются низкие таможенные пошлины, что, в свою очередь, способствует организации сборочных производств за рубежом. Экспортеру такая форма торговли выгодна, поскольку он не несет расходов по сборке продукции в своей стране.

3. Торговля комплектным оборудованием. Экспорт комплектного оборудования отражает потребности мирового рынка капитального строительства. Экспортер имеет возможность расширить свои экспортные возможности. Кроме оборудования, он продает и сопутствующие услуги. Импортер за короткий срок получает новое современное оборудование.

4. Строительство объектов «под ключ» – одна из наиболее сложных форм международной торговли, включает следующие подрядные работы:

- подготовку технико-экономического обоснования объекта;
- разработку проектного задания, технического и рабочего проектов;
- поставку строительных материалов;
- сооружение промышленных и административных зданий и объектов инфраструктуры;
- поставку производственного оборудования, инструмента и запчастей;
- монтаж, наладку и пуск оборудования;
- обучение персонала.

Заказчик требует от поставщика банковской гарантии должного исполнения контракта на весь гарантированный период на случай покрытия убытков или претензий по качеству.

5. Торговля сырьевыми товарами. Положение экспортеров сырья, с одной стороны, ухудшается в связи с появлением новых синтетических заменителей,

внедрением материало- и ресурсосберегающих технологий, а с другой – улучшается по мере роста промышленного производства отдельных стран. К сырьевым товарам относятся:

- минеральное сырье, продукты его обработки и переработки;
- сельскохозяйственное сырье;
- продукты химической промышленности.

Спрос и предложение на минеральное и сельскохозяйственное сырье в большей степени зависят от климатических условий.

6. Биржевая торговля. Товарная биржа как форма международной торговли представляет собой постоянно действующий рынок товаров, обладающих качественной однородностью и взаимозаменяемостью, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам, согласно установленным стандартам. Это массовые сырьевые и продовольственные товары: нефть и нефтепродукты, медь, олово, цинк, свинец, алюминий, пшеница, рожь, каучук, хлопок, шелк, сахар, какао. Важнейшие мировые биржи сосредоточены в Амстердаме, Антверпене, Виннипеге, Гамбурге, Иокогаме, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Сингапуре, Сиднее, Токио, Чикаго.

7. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления. Определяется большой неоднородностью качественных характеристик, сезонностью производства и потребления, ограниченностью сроков хранения. Торговля товарами широкого потребления имеет особенности, связанные с огромной номенклатурой производимых товаров и массовостью спроса, зависящего от запросов и вкусов, традиций, уровня занятости, платежеспособности населения.

8. Торговля результатами интеллектуальной собственности, к которым относятся:

- патенты и изобретения;
- промышленные образцы;
- товарные знаки;
- ноу-хау.

Права использования этих продуктов в производственных и коммерческих целях являются предметом международных сделок. Соглашение о возмездном предоставлении прав практического использования называется лицензионным, а стороны – лицензиаром (продавец) и лицензиатом (покупатель).

9. Торговля инженерно-консультационными услугами.

Услуги оказывают очень сильное влияние на международную торговлю товарами, являясь дополнительным средством повышения их конкурентоспособности и зачастую – необходимым условием продвижения товара на рынок.

2. Методы международной торговли.

Метод международной торговли – это способ осуществления торгового обмена (торговой операции или торговой сделки) между ее участниками, являющимися резидентами как разных (прямой метод), так и одной (косвенный и кооперативный методы) страны.

Современные методы международной торговли представлены следующими видами:

1. Встречная торговля – самый давний вид международной торговли, заключающийся в обмене товарами. В современных условиях она приобрела новое содержание. К встречной торговле относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Разница в стоимости покрывается денежными платежами. Наиболее традиционная разновидность встречной торговли – бартерные операции, встречные закупки.

2. Операции с давальческим сырьем в международной практике называются толлингом. Они имеют признаки встречной торговли и являются сбалансированными и заранее оцененными. Суть таких операций состоит в том, что владелец сырья, не располагающий мощностями по его переработке, передает его перерабатывающему предприятию в объеме, обеспечивающем получение необходимого количества готовой продукции, оплату затрат переработчика и получение переработчиком прибыли на капитал, вложенный им в процесс переработки.

3. Выкуп техники, бывшей в употреблении. Для экспортера это возможность выпускать более конкурентоспособную продукцию, а для импортера – освободиться от морально устаревшей техники или продать ее по остаточной стоимости. Как правило, применяется при сбыте легковых и грузовых автомобилей, компьютерной и копировальной техники, морских судов, сельскохозяйственных машин, металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования.

4. Компенсационные операции, по сути, напоминают бартерные, однако имеют и принципиальные отличия:

- в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;

- бартерная сделка строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

5. Арендные и лизинговые операции являются перспективными видами международной торговли, поскольку составляют серьезную конкуренцию коммерческим операциям. Такие операции предполагают передачу арендодателем во временное пользование арендатору имущества за согласованную арендную плату на определенный срок с целью получения коммерческой выгоды.

6. Прямой, косвенный и кооперативный методы международной торговли.

Прямой экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки непосредственно между производителем/продавцом и покупателем/потребителем/пользователем;

Косвенный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через посредника.

Кооперативный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через особого посредника, представляющего некоторую организационную форму бизнеса, созданную группой инициаторов этой сделки, совершение которой каждым отдельным участником указанной группы представляется невозможным, слишком рискованным и/или экономически неэффективным.

7. Институциональный метод предполагает проведение торговых операций через специальные институты (биржи, аукционы, торги).

8. Электронный метод связан с осуществлением торговли в рамках Всемирной паутины (Интернет).

3. Встречная торговля.

Встречная торговля – торговля, объединяющая операции, в пределах которых предусматриваются встречные обязательства экспортёров закупить у импортёров товары или услуги на часть или полную стоимость товаров, что экспортируются.

В наше время 1/3 международных коммерческих договоров имеет встречный, взаимосвязанный характер поставок товаров.

В зависимости от объема обязательств **возможны три варианта встречных закупок.**

Первый вариант предполагает, что обязательство встречной закупки содержит контракт купли-продажи. Предполагается, что импортер оплатит полную стоимость товара в обмен на документы, подтверждающие поставку, а экспортер принимает на себя

обязательство купить не позже установленного срока встречные товары на всю сумму экспортного контракта.

Второй вариант – подписание основного контракта, согласно которому импортер оплачивает 70% денежными средствами и 30% – встречными поставками товара.

Согласно третьему варианту, импортер 50% оплачивает денежными средствами и 50% – встречной поставкой товара.

Можно выделить следующие виды встречной торговли:

Бартерные операции - сбалансированный по стоимости прямой обмен товарами.

Встречные закупки - покупатель предоставляет продавцу условия сначала закупить что-нибудь у него, а затем на вырученные деньги он приобретет продукцию продавца. В контракте может оговариваться объем встречных закупок, сумма.

Операции с давальческим сырьем - операция по переработке сырья проводится в другом государстве.

Компенсационные сделки - развитая страна продает комплексное технологичное оборудование, а расчет за поставку ведется произведенной продукцией.

Выкуп устаревшей продукции - применяют развитые страны для расширения сбыта. Фирма выкупает свою продукцию прежних лет выпуска с зачетом ее стоимости при покупке нового образца. Купленная продукция ремонтируется и продается как бывшего употребления.

Можно выделить шесть основных форм встречной торговли:

чистый бартер - сделка непродолжительна и (как правило) ограничена обменом товара на товар;

клиринговое соглашение – денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер, и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), третьи стороны к сделке не привлекаются;

свитч – денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер, и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), в урегулировании взаимоотношений экспортера и импортера принимают участие третьи стороны;

офсет – денежные расчеты предусмотрены, взаимные обязательства не ограничены только двусторонней закупкой товара;

встречная закупка – денежные расчеты предусмотрены, экспортер обязан закупить товар у импортера, происхождение товара, закупаемого у импортера, не связано с использованием товара, приобретенного у экспортера;

байбэк – денежные расчеты предусмотрены, экспортер обязан закупить товар у импортера, закупаемый товар производится импортером с использованием товара, приобретенного у экспортера.

Однако в международной практике существуют и иные типы классификации форм встречной торговли. Все возрастающий интерес приобретает торговля по **системе дисплит (displit)** – заключение торговых сделок основанных на встречных обязательствах. Сделки такого рода взяли своё начало в международной встречной торговле, а сегодня применяются на внутренних рынках стран или локальных территориях.

Основываются они на заинтересованности Продавца расширить объем торговли своими товарами, услугами, а Покупателя, на возможность ограничить дефицит денежных средств, образовавшийся в момент покупки и восполнения его за счёт реализации своего товара, услуги. Смысл прост «Если Вы купите у меня, тогда я куплю у Вас». Данную сделку можно рассматривать как сделка Ди.

Дисплит (Displit) – неологизм, образованный аффиксальным способом посредством присоединения префикса ДИ (греч. di «дважды, двойной») к слову СПЛИТ (англ. split «дробление, разделение»).

Встречная торговля характерна для таких форм международной торговли, как:

а) импорт/реимпорт:

- готовой продукции;

- машин и оборудования;
- сырья и полуфабрикатов;
- туристических услуг (рекреационный, научный, образовательный, семейный, экстремальный, паломнический, экологический, шопинг);
- б) экспорт/реэкспорт:
 - готовой продукции;
 - машин и оборудования;
 - сырья и полуфабрикатов;
 - туристических услуг;
- в) оперативный лизинг машин и оборудования, а также научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.

4. Прямой и косвенный методы международной торговли.

Отличительной чертой **прямого метода международной торговли** является тот факт, что фокальная компания непосредственно вовлечена в проведение всех основных и (обычно части) обеспечивающих операций связанных с подготовкой, заключением, исполнением и сопровождением международных контрактов купли-продажи, а также иных соглашений, составляющих предмет международного коммерческого дела, когда контрагенты (партнеры) являются резидентами различных стран.

Импорт представляет собой такую форму международной коммерческой деятельности, или торговли, которая связана с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну покупателя (отечество) для последующей их продажи на внутреннем рынке.

Реимпорт представляет собой ввоз в отечество ранее экспортированных товаров, которые не подвергались за рубежом переработке, а возвращаются в страну происхождения по одной из следующих причин:

- 1) невозможность продать данный товар на ранее выбранном для экспорта рынке;
- 2) возврат дефектных товаров для замены или восстановления их потребительских свойств (ремонта) на заводе изготовителе;
- 3) возврат непроданных товаров и образцов по причине банкротства или ликвидации зарубежного партнера или филиала.

Экспорт представляет собой такую форму международной коммерческой деятельности, или торговли, которая связана с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. **Мотивами к началу и развитию экспортной деятельности могут послужить:**

- генеральная задача повышения общей доходности бизнеса;
- снижение спроса и/или рост конкуренции (в том числе за счет импортируемых товаров) на внутреннем рынке;
- продление жизненного цикла товара за счет его экспорта на рынки-аутсайдеры;
- возможность «снять сливки» на зарубежных рынках за счет временно повышенных цен в силу неудовлетворенного спроса на экспортируемые фокальной компанией товары;
- сглаживание резких колебаний спроса и снижение коммерческих рисков за счет географического распределения основных целевых рынков;
- получение признания за рубежом и завоевание позитивного международного имиджа для торгового имени отечественной компания и ее брендов;
- коммерческие запросы, поступающие из-за рубежа;
- повышение ликвидности активов предприятия за счет привлечения зарубежных источников твердой наличной валюты;
- получение дополнительного коммерческого эффекта за счет возможных конкурентных преимуществ национальных факторов производства и ресурсного потенциала отечества;
- желание окупить издержки на НИОКР быстрее и экономически эффективнее, чем это может быть сделано на внутреннем рынке;

- непосредственное подключение и получение выгод от международного бенчмаркинга в сфере, как производства, так и маркетинга;
- выход фокальной компании за рубеж как психологическое и экономическое ощущение менеджментом компании-экспортера состоятельности и эффективности своего бизнеса.

Реэкспорт является особой формой экспорта, отличающейся тем, что предметом экспорта является такой ранее импортированный товар, который не подвергался в отечестве компании-экспортера значительной переработке.

В зависимости от конкретной ситуации и побудительных причин можно выделить следующие виды реэкспорта:

- **вынужденный реэкспорт** – возникает в тех случаях, когда ранее импортированный товар не может быть эффективно или вообще не может быть продан на внутреннем рынке компании-экспортера;
- **спекулятивный реэкспорт** – в основном касается биржевых товаров, которые могут закупаться (часто даже не ввозиться на территорию отечества компании-экспортера) с целью дальнейшей перепродажи при прогнозируемом повышении цены на эти товары, делающем экономически эффективным его реэкспорт;
- **технологический реэкспорт** – типичен, например, для строительных инжиниринговых компаний, при осуществлении проектов «под ключ».
- **учетный реэкспорт** – операции, осуществляемые без завоза товара в свою страну (например, с территории свободных зон и приписных складов), однако учитываемые таможенной статистикой как экспортные, экономическая эффективность которых обеспечивается за счет разницы цен на один и тот же товар на разных рынках.

Участники прямого экспорта: компании-участники бизнес-рынка; государственные и муниципальные организации; общественные институты; розничная торговля; отели и рестораны; торговцы по почте; физические лица.

Участники косвенного экспорта: транспортно-экспедиторские компании; компании по управлению экспортом; международные торговые дома; закупочные дома; брокеры; дистрибьюторы; консигнаторы.

Прямой метод характеризует собой осуществление торгового обмена непосредственно между резидентами разных стран. Он наиболее типичен для таких форм международной торговли, как:

- а) импорт/реимпорт:
 - готовой продукции;
 - машин и оборудования;
 - сырья и полуфабрикатов;
 - туристических услуг (рекреационный, научный, образовательный, семейный, экстремальный, паломнический, экологический, шопинг);
- б) экспорт/реэкспорт:
 - готовой продукции;
 - машин и оборудования;
 - сырья и полуфабрикатов;
 - туристических услуг;
- в) международные аукционы, где объектами торговли являются готовая продукция, сырье и полуфабрикаты;
- г) международные торги, где предоставляются комплексные инжиниринговые услуги;
- д) оперативный лизинг машин и оборудования, а также научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.

Применение **косвенного метода** связано с участием в торговом обмене посредника. Этот метод характерен для таких форм международной торговли, как:

- а) импорт/реимпорт:

- готовой продукции;
- машин и оборудования;
- сырья и полуфабрикатов;
- туристических услуг (рекреационный, научный, образовательный, семейный, экстремальный, паломнический, экологический, шопинг);
- б) экспорт/реэкспорт:
 - готовой продукции;
 - машин и оборудования;
 - сырья и полуфабрикатов;
 - туристических услуг;
- в) международные биржи, где объектами торговли являются сырье и материалы;
- г) финансовый лизинг машин и оборудования, а также научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.

5. Кооперативный метод международной торговли.

Осуществляемый совместно, или кооперативный, экспорт в силу своей комбинированной природы предназначен совместить достоинства и примирить недостатки соответственно прямого и косвенного экспорта. Основной его характеристикой является более активное участие производителя-экспортера в международных сделках, осуществляемых силами торговца-экспортера, или международного посредника.

Простейшими формами экспорта являются: экспортные консорциумы; экспортные схемы «пиггибэкинга»; ассоциации экспортеров; клубы делового сотрудничества; кооперативные экспортно-импортные фирмы; сбытовые картели.

Пиггибэкинг, в рамках которого некая компания-производитель использует для выхода на зарубежный рынок канал дистрибуции, созданный другой опытной компанией. В настоящее время эта практика трансформируется в создание стратегических бизнес-альянсов.

Экспортный консорциум, представляющий собой временный союз малых и средних компаний, сохраняющих в его рамках свою юридическую самостоятельность, по организации экспорта.

Картель – это объединение экспортеров, предусматривающее определенные обязательства по ряду вопросов (квота участника, ценообразование, условия кредитования покупателей и т. д.).

Ассоциации экспортеров – это торговые сообщества экспортеров, которые способствуют взаимодействию между своими членами с целью увеличения экспорта и таким образом содействия экономическому развитию страны.

Клуб делового сотрудничества – это сообщество профессионалов, объединяющее представителей деловых, дипломатических и научных кругов для развития взаимовыгодного сотрудничества, общественных связей и контактов между предпринимателями стран-участниц (например, Деловой Клуб Шанхайской Организации Сотрудничества (Деловой Клуб ШОС)).

Кооперативный метод связан с осуществлением международной торговой сделки через особого посредника, представляющего собой **некоторую организационную форму бизнеса**, созданную группой инициаторов этой сделки, совершение которой каждым участником этой группы в отдельности представляется слишком рискованным, невозможным или невыгодным.

Использование этого метода находит свое отражение в деятельности транспортно-экспедиторских компаний, которые берут на себя большинство экспортных формальностей и осуществляют доставку товара покупателю.

Кооперативный метод характерен для таких форм международной торговли, как:

- а) импорт/реимпорт:
 - готовой продукции;

- машин и оборудования;
- сырья и полуфабрикатов;
- туристических услуг (рекреационный, научный, образовательный, семейный, экстремальный, паломнический, экологический, шопинг);
- б) экспорт/реэкспорт:
 - готовой продукции;
 - машин и оборудования;
 - сырья и полуфабрикатов;
 - туристических услуг;
- в) международные биржи, где объектами торговли являются сырье и материалы;
- г) международные аукционы, где объектами торговли являются готовая продукция, сырье и полуфабрикаты;
- д) международные торги, где предоставляются комплексные инжиниринговые услуги;
- е) оперативный лизинг машин и оборудования, а также научно-технических знаний и интеллектуальной собственности;
- ж) финансовый лизинг машин и оборудования, а также научно-технических знаний и интеллектуальной собственности.

6. Институциональный и электронный методы.

Институциональный метод предполагает проведение торговых операций через специальные институты (биржи, аукционы, торги).

Использование этого метода служит **единой цели** – установлению справедливого или признаваемого всеми потенциальными продавцами и покупателями соотношения цены и качества товара.

Институциональный метод характерен для таких форм международной торговли, как:

- а) международные биржи, где объектом торговли являются сырье и материалы;
- б) международные аукционы, где объектами торговли являются готовая продукция, сырье и полуфабрикаты;
- в) международные торги, где объектом торговли являются комплексные инжиниринговые услуги;
- г) оперативный лизинг, связанный с предоставлением комплексных инжиниринговых услуг.

Электронные методы.

Появление и последующее распространение **электронного метода** связано с осуществлением торговли в рамках Всемирной паутины. Его преимущества состоят в существенной по сравнению с традиционными методами экономии времени и средств на этапе предконтрактной работы и во время сопровождения контракта, а также в возможности глобального доступа к потенциальным рынкам, не зависящего от таких весомых «довиртуальных» аргументов, как размер международной компании и географическое местоположение ее штаб-квартиры.

Электронный метод характерен для таких форм международной торговли, как:

- а) международные биржи, где объектом торговли являются сырье и материалы;
- б) международные аукционы, где объектами торговли являются готовая продукция, сырье и полуфабрикаты.

Интернет-среда представляет собой ту виртуальную среду, посредством которой с использованием ее торговой функции без реальных межличностных контактов осуществляется весь цикл международной сделки:

- 1) поиск контрагент;
- 2) проведение переговоров;

- 3) обмен коммерческими предложениями (офертами) или запросами;
- 4) вступление в контрактные отношения;
- 5) осуществление платежей;
- 6) сопровождение контракта/соглашения и в случае возможных коллизий в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами своих обязанностей;
- 7) доарбитражное урегулирование споров в претензионном порядке.

Метод электронной торговли применим во всех традиционных формах международной торговли (импорт, прямой и косвенный экспорт). Этим же методом эффективно пользуются многие международные торговые посредники, поскольку он сулит им значительную экономию на издержках их деятельности. Наконец, институционально-конкурсные методы международной торговли (биржевая, аукционная и тендерная) довольно быстро, сразу же после решения проблем гарантий идентификации участников (электронная подпись) и создания надежных платежных систем в Интернете, а также ряда правовых аспектов действий и разрешения споров, возникающих в виртуальной интернет-среде, нашли себе «электронных двойников».

Вопросы для самопроверки

1. Назовите современные формы международной торговли.
2. Что понимается под готовой продукцией?
3. Что относится к сырьевым товарам?
4. Назовите современные методы международной торговли.
5. В чем отличие прямого и косвенного экспорта?
6. Перечислите варианты встречных закупок.
7. Назовите виды и формы встречных закупок.
8. Какие формы относятся к кооперативному методу?

Учебно-методическое обеспечение дисциплины (модуля)

1. ЭБС "Znanium " : Рагулина Ю. В. Международная торговля: Учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 272 с.: 60x90 1/16. - (Бакалавриат).

2. ЭБС "Znanium " : Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 528 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат).

3. ЭБС "Znanium " : Халевинская Е. Д. Международные торговые соглашения и международные торговые организации: Учебное пособие / Е.Д. Халевинская. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с.

4. ЭБС "Znanium " : Руднева А. О. Международная торговля: Учебное пособие / А.О. Руднева. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 234 с.

5. ЭБ "Труды ученых СтГАУ": Воробьева, Н. В. Мировая экономика и международные экономические отношения [электронный полный текст] = World economy and international economic relations : учеб. пособие / Н. В. Воробьева, И. В. Козел ; СтГАУ. - Ставрополь : АГРУС, 2014. - 331 КБ.