ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ТОВАРАМИ

Внешняя торговля товарами является частью международной торговли и представляет собой специфическую форму обмена товарами между про­давцами и покупателями из разных стран.

Под торговлей понимается приобретение хозяйственных благ с целью получения прибыли от их последующей продажи. В системе общественно­го разделения труда торговля занимает самостоятельное место. Она являет­ся неотъемлемым звеном в цепи хозяйственных отношений общества, пост­роенных на принципах разделения труда и товарного обмена.

Экономическую сущность торговли можно определить, во-первых, как передачу продуктов человеческого труда из одной стадии производства в другую, и, во-вторых, как передачу этих продуктов от производителей к по­требителям, без чего невозможен процесс расширенного производства.

По принципу территориальности торговля делится на внутреннюю и внешнюю.

Исторически внешняя торговля возникла как торговля между приморски­ми государствами (например, финикийцами и др.). Сухопутная же торговля раз­вивалась более медленно в силу значительных затрат на ее организацию и опас­ностей, которые во много раз больше, чем перевозка товаров морем.

Внешняя торговля способствует расширению производства, созданию и улучшению путей сообщения как внутри страны, так и между государства­ми, возникновению ростовщичества, а затем и торгового капитала, разви­тию международного кредитования и страхования.

Внешняя торговля делится на экспортную и импортную. Превышение экспорта над импортом означает наличие у государства активного торгово­го баланса. Превышение импорта над экспортом означает пассивный торго­вый баланс.

Активный торговый баланс является показателем благопри­ятного экономического развития государства. Поэтому стимулирование экспорта часто возводится в основной принцип экономической политики государства. Это положение было особенно характерно для периода мер­кантилизма (XV - XVIII вв.).

Внешняя торговля характеризуется тремя показателями: объемом внеш­неторгового товарооборота, товарной структурой и географической струк­турой.

Внешнеторговые операции включают основные и вспомогательные опе­рации.

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

Вспомогательные операции обеспечивают надлежащее выполнение ос­новных операций. Они включают операции по транспортировке и экспеди­рованию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентствами и организаци­ями, исследующими конъюнктуру рынков.

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

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

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

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

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

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

Внешнеторговый оборот РФ в 1996 г. (без учета неорганизованной тор­говли) составил 129,9 млрд дол. и по сравнению с 1995 г. увеличился на 3,9%. Для развития внешней торговли России в 1996 г. были характерны следующие особенности:

увеличение товарооборота было обеспечено за счет роста стоимости эк­спорта (на 7,7%) при снижении импорта на 2,6%;

произошло сокращение начиная со II квартала 1996 г. (по сравнению с соответствующим периодом 1995 г.) экспорта и импорта в торговле со стра­нами СНГ. Несмотря на это, в целом за год темп роста товарооборота со странами СНГ (5,9%) превысил аналогичный показатель в торговле со стра­нами дальнего зарубежья (3,3%);

прирост стоимости экспорта в страны дальнего зарубежья был обеспе­чен как за счет роста физических объемов экспорта, так и повышения миро­вых цен, в основном на топливно-энергетические товары. Прирост экспор­та в страны СНГ был обусловлен ростом цен;

экспорт России по-прежнему имеет явную сырьевую направленность с преобладанием энергоносителей, доля которых составила 45,2% от общего экспорта.

В 1996 г. экспорт России был равен 84,5 млрд дол., импорт (без неорга­низованной торговли) - 45,4 млрд дол.

Консолидированное сальдо внешнеторгового баланса за 1996 г. увели­чилось на 22,9% и составило 39,1 млрд дол., которое сложилось в основном (на 96%) за счет торговли со странами дальнего зарубежья. На значитель­ное увеличение торгового сальдо повлияло существенное изменение в экс­портно-импортных операциях с этой группой стран в IV квартале 1996 г. (увеличение экспорта на 13,1% и сокращение импорта на 16,5%), что обеспечило впервые за последние годы положительное сальдо в размере 12 млрд дол.

По размеру положительного сальдо Россия занимает третье место в мире после Германии и Японии.

Спецификой внешнеторговой структуры нашей страны продолжает быть, с одной стороны, традиционно топливно-сырьевой характер российского экспорта и, с другой стороны, насыщенный техникой и потребительскими товарами импорт.

Совершенствование структуры экспорта затрудняется прежде всего про­должающимся спадом производства, неконкурентоспособностью большин­ства обрабатывающих отраслей, потерей ряда традиционных рынков сбыта техники. Со стороны западных стран сохраняется ряд дискриминационных барьеров в отношении отдельных российских товаров и услуг, обладающих конкурентными преимуществами (уран, космические запуски, ферросили­ций и др.). Ограничивается и доступ России к западным передовым техно­логиям.

В Российской Федерации еще не заработали механизмы защиты внут­реннего российского рынка от недобросовестной зарубежной конкуренции.

По Закону РФ «О государственном регулировании внешнеторговой дея­тельности» Правительство РФ может вводить количественные ограничения экспорта и импорта в целях обеспечения национальной безопасности стра­ны, выполнения международных обязательств или защиты внутреннего рын­ка, заявляя об этом не позже чем за три месяца до их установления. Предус­мотрена также возможность применения государственной монополии на торговлю отдельными видами продукции. В этом случае устанавливается особый порядок выдачи лицензий на экспортно-импортные операции ис­ключительно государственным предприятиям.

В целом нетарифное регулирование внешней торговли в РФ существен­но ограничено и центр тяжести перенесен на экономическое, в основном тарифное, регулирование, как это принято во всем мире.

Правительство РФ предполагает до 2000 г. снизить импортные тарифы. Это будет зависеть от сроков выхода экономики страны из кризиса, масшта­бов роста производства и снижения издержек в отдельных отраслях, нужда­ющихся в тарифной защите.

В РФ практика применения законодательно оформленных процедур за­щиты внутреннего рынка от недобросовестной зарубежной конкуренции начинает использоваться с заметным запозданием. Сейчас действует Комис­сия Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле. Комиссия рекомендовала ввести ряд квот на импорт отдельных товаров из стран СНГ и ЕС в ответ на дискриминационные меры со стороны внешнеторговых парт­неров.

В апреле 1998 г. был принят Закон РФ "О мерах по защите экономичес­ких интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торгов­ли товарами".

Важное значение приобретает также отладка самого механизма рассле­дований случаев недобросовестной конкуренции. Особого внимания в этом механизме требует выявление оснований для расследований, их инициирование. Нужна широкая информация производителей о возможностях и пу­тях использования антидемпинговых мер по их защите.

Дальнейшее развитие внешнеторговых отношений тесно связано с пер­спективой вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО). РФ должна вступить в ВТО до конца 1998 г. Это позволит ей ежегодно полу­чать долговые платежи на сумму до 500 млн дол. Целесообразность вступ­ления определяется прежде всего необходимостью обеспечить приемлемый для России баланс прав и обязательств в сфере международной торговли, потребностью развивать внешнеэкономические связи на принятых в мире основах. В частности, это устранит действующие сейчас дискриминацион­ные меры со стороны западных стран по отношению к российскому экспор­ту и обеспечит ему режим наибольшего благоприятствования, а также на­циональный режим для наших товаров и услуг за рубежом.

Российская Федерация, вступив в ВТО, будет иметь возможность выно­сить проблемы торгово-экономических отношений с партнерами на этот международный форум и добиваться их решения на цивилизованной осно­ве. При возникновении конфликтных ситуаций российские участники внеш­ней торговли смогут также получить поддержку своего правительства, ко­торой они пока лишены в ходе рассмотрения споров. Сейчас число анти­демпинговых процедур против России превышает 40, из них более полови­ны, по оценке МВЭС России, носит явно дискриминационный или необос­нованный характер. Правила ВТО позволяют защищать внутренний рынок, повышая ставки пошлин, а иногда и вводя количественные ограничения на импорт, если импорт причиняет или даже угрожает причинить серьезный ущерб национальному производству. Страна получает и ряд других преиму­ществ.

Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делово­го оборота.

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

В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах междуна­родной купли-продажи, известная под названием Венской конвенции (*Vienna* *Sales Convention),* которая вступила в силу для Российской Федерации с 1991 г.

Ст. 9 данной Конвенции предусматривает следующее:

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

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

Обычаи делового оборота в сфере внешнеэкономических связей в ряде случаев толкуются международными неправительственными организация­ми, Примером могут служить разработанные Международной торговой па­латой Международные правила толкования торговых терминов - «ИНКО-ТЕРМС» *(International Commercial TERMS* 1990).

Они охватывают широкий круг вопросов, в том числе и различие усло­вий поставок при оговорке СИФ и оговорке франко-вагон. Стороны при зак­лючении договора могут распространять действие этих правил на свои от­ношения.