



**Уральский
федеральный
университет**

имени первого Президента
России Б.Н.Ельцина

**Институт новых материалов
и технологий**

Н. К. КАЗАНЦЕВА

ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

Общие понятия и международное регулирование торговли

Учебное пособие



Министерство образования и науки Российской Федерации
Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

Н. К. Казанцева

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
Общие понятия
и международное регулирование
торговли**

Учебное пособие

Рекомендовано методическим советом
Уральского федерального университета
для студентов вуза, обучающихся
по направлениям подготовки:
27.03.01 — Стандартизация и метрология,
38.03.02 — Менеджмент

Екатеринбург
Издательство Уральского университета
2017

УДК 339.56(075.8)

ББК 65.428я73

К14

Рецензенты:

кафедра «Сервисная экономика» Уральского государственного экономического университета (завкафедрой, д-р экон. наук, проф. Н. Ю. Власова);
канд. техн. наук, советник научного руководителя ОАО «Уральский институт металлов» В. А. Ровнушкин

Научный редактор — проф., канд. техн. наук В. В. Шимов

Казанцева, Н. К.

К14 Подтверждение соответствия во внешнеэкономической деятельности: Общие понятия и международное регулирование торговли : учебное пособие / Н. К. Казанцева. — Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. — 116 с.

ISBN 978-5-7996-2161-2

В книге излагаются базовые сведения в области внешнеэкономической деятельности, рассматриваются сущность и формы внешнеэкономической деятельности. Особое внимание уделяется международным организациям, осуществляющим регулирование международной торговли и роли качества во внешнеэкономической деятельности.

Библиогр.: 29 назв. Табл. 17. Рис. 25. Прил. 1.

УДК 339.56(075.8)

ББК 65.428я73

Учебное издание

Казанцева Надежда Константиновна

**ПОДТВЕРЖДЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
Общие понятия и международное регулирование торговли**

Редактор Н. П. Кубыщенко
Верстка О. П. Игнатъевой

Подписано в печать 06.09.2017. Формат 70×100/16.
Бумага офсетная. Цифровая печать. Усл. печ. л. 9,4.
Уч.-изд. л. 7,0. Тираж 50 экз. Заказ 183

Издательство Уральского университета
Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ
620049, Екатеринбург, ул. С. Ковалевской, 5
Тел.: +7 (343) 375-48-25, 375-46-85, 374-19-41
E-mail: rio@urfu.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ
620083, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4
Тел.: +7 (343) 358-93-06, 350-58-20, 350-90-13
Факс: +7 (343) 358-93-06
<http://print.urfu.ru>

ISBN 978-5-7996-2161-2

© Уральский федеральный
университет, 2017

Введение

Одна из важнейших особенностей нашей эпохи — стремительный рост взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик в современном мире. Это проявляется в интернационализации хозяйственной жизни, переплетении и сближении национальных экономик, формировании различных экономических союзов, укреплении региональных и международных структур. Ни одна страна мира не может нормально развиваться, не участвуя в международном разделении труда. Достаточно отметить, что такая супердержава, как США, которая производит 20 % объема мировой продукции, вынуждена за счет импорта удовлетворять свои внутренние потребности в стали — на 20 %, в одежде — 35 %, видеотехнике — 100 %. В Японии нет такой важной отрасли современной промышленности, как авиастроение. Ориентация отдельных стран на внутренние силы приводит к недоразвитости национальной структуры экономики и обнищанию населения. Примером подобных стран могут служить Северная Корея и Куба, которые, имея выгодное географическое положение и благоприятные природные ресурсы, находятся в конце списка государств мира по уровню экономического развития.

Все сказанное для национальной экономики можно отнести к уровню отдельного предприятия, для которого невозможно достичь экономических достижений без успешной внешнеэкономической деятельности. Главная задача для успешного проведения внешнеэкономической деятельности любого предприятия — преодоление на своем пути различного рода барьеров: таможенных, тарифных и технических.

Существование и значимость технических барьеров во многом определяются политикой отдельных государств и деятельностью международных организаций, которые формируют единые требования к продукции, участвующей в международном обмене.

Данное учебное пособие по курсу «Подтверждение соответствия во внешнеэкономической деятельности» посвящено базовым понятиям в области внешнеэкономической деятельности, а также роли качества

продукции во внешнеэкономической деятельности и крупнейшим международным организациям, регулирующим международную торговлю, таким как Всемирная торговая организация и международная организация по стандартизации. Деятельность этих международных организаций во многом направлена на обеспечение признания результатов подтверждения соответствия продукции, поступающей на международный рынок определенным установленным требованиям безопасности и качества. Вопросы признания результатов подтверждения соответствия во внешнеэкономической деятельности в данном учебном пособии не рассматриваются.

При подготовке данного учебного пособия автор ставил своей целью познакомить студентов с деятельностью международных организаций, формирующих обязательные и добровольные требования для успешного осуществления внешнеэкономической деятельности. Литературы, посвященной вопросам внешнеэкономической деятельности именно с этой точки зрения, недостаточно.

Автор выражает признательность канд. экон. наук Казанцеву С. К., оказавшему квалифицированную помощь в подготовке материалов 1 и 2 главы.

.....

1. Базовые понятия и определения в области внешнеэкономической деятельности

.....

1.1. Этапы формирования мировой экономики

.....

Внешнеэкономическая деятельность предприятия напрямую связана с такими глобальными понятиями, как мировая экономика и международные экономические отношения.

Мировая экономика — совокупность национальных хозяйств стран мира и негосударственных структур, а также их экономических взаимоотношений [1]. Причем это понятие подразумевает не просто механическое суммирование, а более сложную интегрирующую связь национальных экономик разных стран. В некоторых случаях мировую экономику определяют как совокупность только тех частей национальных экономик, которые взаимодействуют с внешним миром. Все национальные экономики мира соединяют движение товаров, услуг и факторы производства. Именно на основе этих взаимодействий возникают международные экономические отношения между странами.

Международные экономические отношения (МЭО) представляют собой комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами, приводящих к обмену экономическими ресурсами и совместной экономической деятельности [1].

Международная торговля товарами одна из самых старых форм МЭО, известная еще со времен Древнего мира. Законы Римской империи уже регулировали вопросы организации международных торгов.

Международная торговля — система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран, которая возникает и развивается только вследствие взаимодействия различных народов [1].

Международная торговля стала быстро развиваться в XVI–XVIII веках во время зарождения мирового рынка. Термин «*международная торговля*» впервые использовал в XII веке итальянский ученый-экономист Антонио Маргаретти, автор экономического трактата «Власть народных масс на Севере Италии». Мировая торговля, которая зародилась еще в Древнем мире, приобретает характер устойчивых международных товарно-денежных отношений и значительных масштабов на рубеже XVIII и XIX вв.

По мере развития МЭО стали возникать новые формы, связанные с тесными производственными, кооперационными, финансовыми взаимоотношениями как на уровне государства, так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов. Таким образом, МЭО не только сыграли важную роль в процессе формирования современной мировой экономики, но и стали её органической и неотъемлемой частью.

Контакты между разными народами, которые имели место на самых ранних этапах человеческой истории при массовых бегствах во время военных действий или от стихийных бедствий, позволяли разным народам узнавать о существовании других народов и знакомиться с ними. Первый результат таких контактов — *узнавание других*. Человек с большим удивлением узнавал о существовании других языков, других ремесел и умений и даже о других богах. Эти факты для древнего человека становились величайшим открытием и являлись большим психологическим потрясением. Сопоставляя свой образ жизни и устройство общества с опытом других, каждый народ вырабатывал различные критерии самооценки. Таким образом, после узнавания других наступала вторая стадия развития человека — *узнавание себя*, а после узнавания себя наступает *самоотождествление* в национальном, личностном плане. Группы людей начинают сближаться с одними народами и отстраняться от других. Причинами сближения или отторжения являлись: образ жизни других народов, вера, близость языка, род их занятий, их государственное устройство. В результате этих процессов в случае сближения было возможно принятие новой веры, перенимались определенные черты государственного устройства, изменялся уклад жизни. В случае же отторжения опыта других народов происходили войны, порабощение или уничтожение «неверных».

Становление международных отношений стало первым значительным итогом процессов узнавания других народов и самоотождествления. Далее последовало возникновение института государства и, наконец, в конце XVIII в. — появление современных государства и общества.

Как же складывалась и эволюционизировала мировая хозяйственно-экономическая система?

Пять тысяч лет назад жители Египта торговали с соседними племенами: покупали металлы, древесину, скот, а продавали продукты земледелия и ремесла. Для хозяйственного освоения новых земель египтяне совершали экспедиции в различные регионы своей страны и соседние территории. Наряду с развитием торговли товарами стали появляться торговцы услугами. Ядро мирового хозяйства в эти далекие древние времена зародилось в районе Средиземноморья, Черного моря и прилегающих к этим морям странах Западной Азии. Купцы Греции, Финикийского государства (современная Сирия) наряду с торговлей различными товарами (виноградное вино, оливковое масло, ливанский кедр, изделия из прозрачного стекла, ткани) оказывали транспортные услуги: перевозили товары и пассажиров. Постепенно к международной торговле присоединялись другие регионы мира — вначале Южная Азия, затем Юго-Восточная и Восточная Азия, Россия, Америка, Австралия и Океания, районы Тропической Африки.

Активное распространение рыночных отношений, мировой торговли товарами и услугами наступило в эпоху великих географических открытий XV–XVII веков. XIX век ознаменовался появлением машинного производства, более совершенных транспортных средств и средств связи. Все это способствовало возникновению и развитию устойчивых разнообразных хозяйственных связей между государствами и созданию мировой системы хозяйственных и экономических отношений. В истории мирового хозяйства можно условно выделить 5 этапов формирования мировой экономики (см. рис. 1).

Первый этап — XVI–XIX века, характеризовался ускоренным развитием международной торговли. Жажда золота и получения больших прибылей стимулировала многочисленные экспедиции. Именно в это время были совершены экспедиции Колумба, Васко да Гамы, Магеллана, Ермака, которые открыли новые земли и многократно увеличили размеры мирового рынка. Заказчиками таких экспедиций наряду с быстро богатеющими купцами зачастую становились монархи европейских стран, надеясь получить новые источники капитала. На этом этапе мировое хозяйство рассматривалось как совокупность внешнеторговых взаимоотношений стран и являлось сферой приложения частного (купеческого) капитала.

Второй этап — конец XIX века и до 1913 г. Этот период развития мирового хозяйства можно охарактеризовать продолжающимся ростом экспорта, хотя темпы этого роста были ниже, чем в предшествовавшие 50 лет.

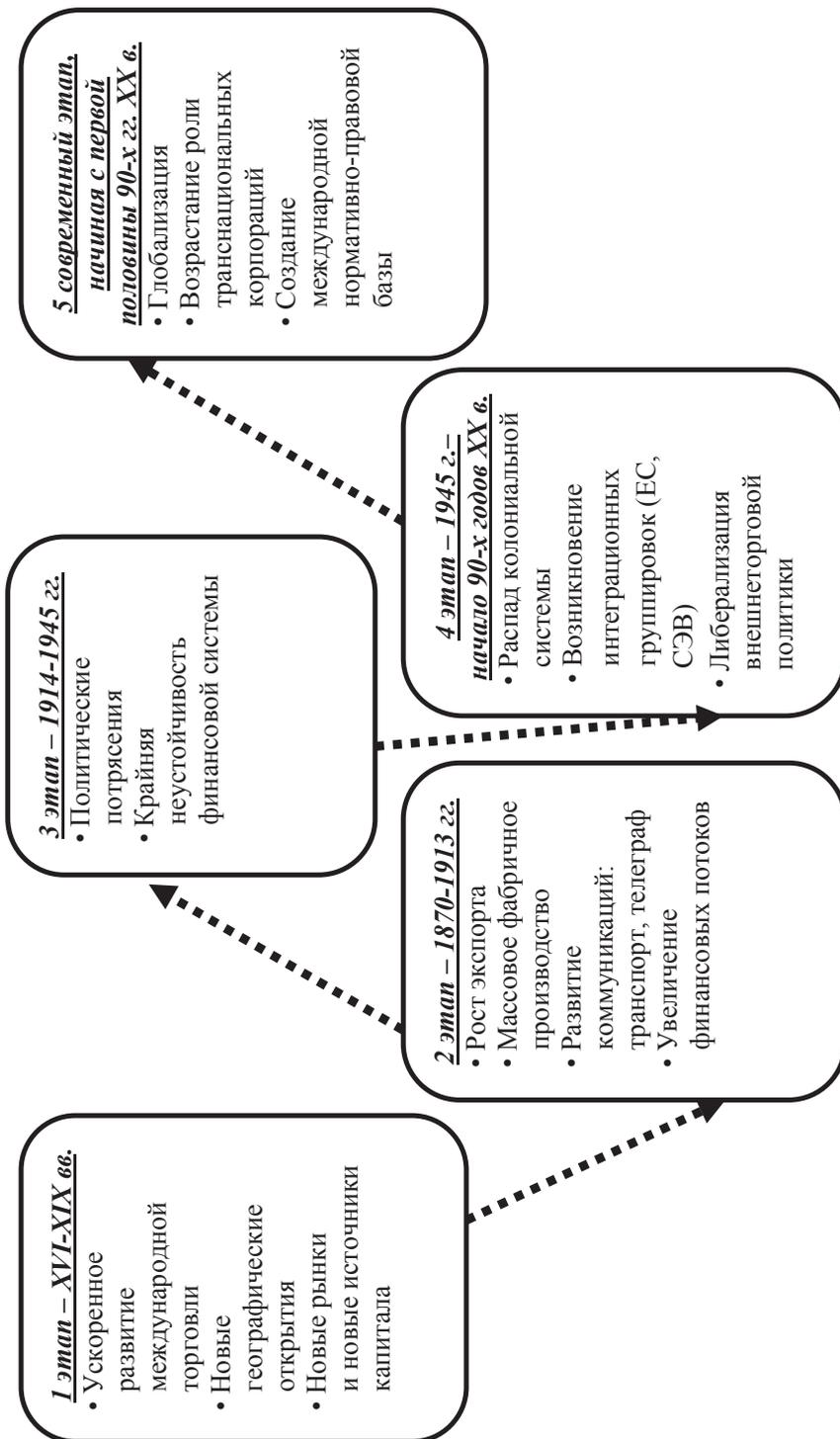


Рис. 1. Этапы развития мирового хозяйства

Этот период иногда называют эрой золотого стандарта. «Золотой стандарт» возник в период ухода биметаллической системы и прекратил свое существование в течение первого месяца I мировой войны. *Золотой стандарт* — денежная система, в рамках которой наличные деньги могут быть свободно обменены на золото. Соотношение между количеством золота и единицей валюты устанавливается в законодательном порядке. Эра золотого стандарта иногда ассоциируется с быстрой индустриализацией и экономическим процветанием.

Межгосударственные хозяйственные связи в этот период стали более прочными после внедрения массового фабричного производства готовых изделий в XIX в. первоначально в Западной Европе, а затем в Северной Америке, России и Японии. Это были простые и дешевые потребительские товары. Их сбыту способствовало наличие различных коммуникаций: пароходы, железные дороги, телеграф.

В результате к концу XIX в. сложился мировой рынок товаров и услуг. Россия на нем выступала прежде всего как экспортер зерна, другой сельскохозяйственной продукции, а также древесины в Западную Европу, и как поставщик готовых изделий в азиатские страны. В свою очередь Россия импортировала из Западной Европы готовые изделия, материалы и полуфабрикаты.

К концу XIX в. усилилось передвижение таких факторов производства в мире, как капитал, рабочая сила, технологии. Привлечение банковского иностранного капитала в Россию впервые осуществила Екатерина II в 1769 г. Первые новые технологии пришли в Россию также при Екатерине II в 1855 г., когда в России начала свою деятельность первая иностранная компания «Немецкое континентальное газовое общество». В конце XIX в. в России появилась иностранная рабочая сила. Для работы на Бакинских нефтепромыслах, привлекались иранские рабочие. Во время строительства Транссибирской железнодорожной магистрали привлекались китайские рабочие. Следует помнить, что на базе дочерних компаний Франции в дореволюционной России возникла вся авиационная промышленность.

Потоки экономических ресурсов шли в одном направлении — *из наиболее развитых стран в менее развитые*. Британский, французский, бельгийский, голландский и немецкий капиталы были заметным элементом накопления капитала в Америке и России, эмигранты из Европы осваивали просторы Северной Америки, Южной Африки, Австралии.

Затем процесс перемещения экономических ресурсов стал более комплексным: капитал, предпринимательские способности и технологии стали не только импортировать, но и экспортировать среднеразвитые

страны, а в экспорте рабочей силы активно участвовали и слаборазвитые страны. В результате международное движение факторов производства становится взаимным.

Именно в этот период резко вырос уровень интернационализации рынка труда. Из европейских стран эмигрировало в разные страны почти 36 млн человек, в том числе 24 млн — в США.

Выросли международные финансовые потоки. Суммарный объем долгосрочных зарубежных инвестиций вырос к 1914 г. до 44 млрд долларов, основная часть которых приходилась на долю Великобритании, Франции и Германии. Основными экспортерами капитала в этот период были Великобритания (45%) и США (20%), а их объектами — США, страны Латинской Америки, Китай и развивающиеся страны Европы. На Лондонской фондовой бирже доля иностранных ценных бумаг в 1913 г. составляла 59% от общего объема продаж, во Франции в 1908 г. их доля была равна 53%.

Третий этап процесса развития мирового хозяйства лежит в интервале между началом Первой и концом Второй мировой войны, т. е. между 1914 и 1945 гг. Его характерные особенности определены политическими потрясениями, которыми он изобилует. Несмотря на ускорение экономического развития многих стран (особенно после 1920 г.), отдельные межгосударственные экономические и хозяйственные связи были разрушены. В частности, после Октябрьской революции 1917 г. из общемировой хозяйственной системы практически выпали Россия и Монголия. Финансовая система отличалась крайней неустойчивостью, а мировая торговля так и не смогла достичь уровня 1913 г.

Четвертый этап в развитии интернационализации мирового хозяйства начался после окончания Второй мировой войны и продолжался до начала 90-х годов XX в. Это был этап перестройки международных экономических отношений и поиска нового экономического порядка. Постепенно восстанавливались ранее нарушенные экономические связи, росли международные товарные и финансовые потоки.

Главными факторами, определившими особенности и результаты этого этапа, были:

- распад колониальной системы и возникновение новых государств на территориях Африки, Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока;
- высокие темпы восстановления национальных экономик после Второй мировой войны;
- тенденции к объединению в экономической деятельности и повышению эффективности производства;
- либерализация внешнеторговой политики;

- высокие темпы научно-технического прогресса (научно-техническая революция).

Мировое хозяйство в этот период представляло собой совокупность международных экономических отношений и национальных экономик, участвовавших в международном обмене, разделении труда и кооперации.

В 50–70-е годы XX в. начинают возникать первые межгосударственные экономические объединения: Общий рынок — Европейское экономическое сообщество, АСЕАН — Ассоциация государств Юго-Восточной Азии; СЭВ — Совет экономической взаимопомощи и др. Идет процесс транснационализации экономик, активное международное перемещение технологий, предпринимательских способностей и капитала, постепенно восстанавливается мировой рынок ссудного капитала. На особую роль в мировом хозяйстве стали претендовать социалистические и развивающиеся государства.

В 80–90-е годы XX в. промышленно развитые страны переходят в эру постиндустриализации, многие развивающиеся страны преодолевают экономическое отставание, бывшие социалистические страны переходят к рыночной экономике.

Пятый современный этап развития мирового хозяйства принято отсчитывать с первой половины 90-х гг. XX в., когда произошел распад СССР. Его отличительной чертой стал переход на рыночные пути развития бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы.

На этом этапе характерными чертами мирового хозяйства становятся:

- глобализация (включенность в него практически всех стран);
- обострение и рост масштабов конкуренции при одновременном расширении масштабов сотрудничества;
- расширение международной производственной специализации и кооперации;
- возрастание роли международных и транснациональных корпораций и постепенное превращение их в главных субъектов мирового хозяйства, определяющих динамику и геополитическую направленность хозяйственных связей;
- либерализация внешнеэкономической политики отдельных государств;
- создание международной нормативно-правовой базы для осуществления международного сотрудничества в рамках мирового хозяйства;
- усиление роли наднациональной системы регулирования экономических связей между государствами в форме международных организаций (ВТО и т. п.).

1.2. Основные черты мировой экономики

Для анализа экономического состояния мира используют ряд показателей, раскрывающих состояние и динамику развития мировой экономики: валовой мировой продукт, валовой внутренний продукт, объем производства наиболее важных продуктов в расчете на одного жителя страны и др.

Валовой мировой продукт — ВМП (*Gross World Product — GWP*) считают одним из главных показателей, характеризующих состояние и динамику развития мировой экономики. ВМП определяет валовой объем стоимости конечных товаров и услуг, которые были произведены на территориях всех стран мира. Валовой объем оценивается обычно за год или другой определенный период времени, при этом национальная принадлежность функционирующих предприятий не имеет значения.

Валовой внутренний продукт — ВВП (*Gross Domestic Product — GDP*) — макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Данное понятие впервые было предложено в 1934 году американским экономистом Саймоном Кузнецом, который впоследствии был удостоен Нобелевской премии в области экономики.

Валовой национальный доход — ВНД (*Gross National Income — GNI*) — макроэкономический показатель, оценивающий, в отличие от ВВП, результаты экономической деятельности населения страны не только на ее территории, но и за ее пределами. Исчисляется как сумма доходов населения (резидентов): заработной платы работающих по найму, доходов предпринимателей, а также процентов по вкладам, дивидендов и т. д., включая доход от принадлежащей гражданам и компаниям данной страны собственности и их работы за границей. ВНД отражает общий национальный доход всех секторов экономики. В табл. 1 приведены сведения об уровне ВВП в 2015 г. отдельных стран мира [2].

Материальной основой мировой экономики является международное разделение труда. Международное разделение труда — это сложное объединение двух противоположных процессов разделения и объединения. Более конкретно международное разделение труда это:

- разделение процессов производства (международная специализация);
- объединение процессов производства (международная кооперация производства).

Таблица 1

Уровень ВВП отдельных стран мира в 2015 г.

| Название | ВВП | | | ВНД, место в рейтинге |
|-------------------|---------------------|--------------|-------------|--------------------------|
| | Место в рейтинге | Размер | | |
| | | млрд дол. | % от ВМП | |
| США | 1 | 17 419 | 22,38 | 10 |
| Китай | 2 | 10 355 | 13,30 | 80 |
| Япония | 3 | 4 602 | 5,91 | 24 |
| Германия | 4 | 3 868 | 4,97 | 17 |
| Великобритания | 5 | 2 989 | 3,84 | 22 |
| Франция | 6 | 2 829 | 3,63 | 23 |
| Бразилия | 7 | 2 346 | 3,01 | 61 |
| Италия | 8 | 2 141 | 2,75 | 29 |
| Индия | 9 | 2 049 | 2,63 | 147 |
| Россия | 10 | 1 861 | 2,39 | 57 |
| Канада | 11 | 1 786 | 2,29 | 13 |
| Австралия | 12 | 1 455 | 1,87 | 7 |
| Южная Корея | 13 | 1 410 | 1,81 | 31 |
| Испания | 14 | 1 381 | 1,78 | 30 |
| Мексика | 15 | 1 295 | 1,66 | 70 |
| Индонезия | 16 | 889 | 1,14 | 117 |
| Нидерланды | 17 | 879 | 1,13 | 12 |
| Турция | 18 | 798 | 1,03 | 65 |
| Саудовская Аравия | 19 | 746 | 0,96 | 33 |
| Швейцария | 20 | 701 | 0,90 | 4 |

Научно-технический прогресс создает базу для международного разделения труда. Достижения научно-технического прогресса к концу XX века обеспечили переход к новому способу производства — постиндустриальному укладу хозяйства. В постиндустриальном обществе приоритет от производства товаров переходит к оказанию услуг. Такой переход возможен при существенном росте доходов населения. Главная движущая сила экономики постиндустриального общества — это научные разработки, а основные производственные ресурсы — информация и знания. Наиболее ценные качества работника в постиндустриальном обществе: уровень образования и профессионализм, креативность и обучаемость.

К числу постиндустриальных стран в настоящее время относят страны, в которых более половины ВВП приходится на сферу услуг. Под этот критерий попадают, в частности, США, Германия, Австралия, Япония,

Канада, Россия и др. Сведения о структуре ВВП отдельных стран мира приведены в табл. 2.

Таблица 2

Структура ВВП отдельных стран мира в 2013–2014 гг.

| Структурные составляющие ВВП | Россия | США | Германия | Япония |
|------------------------------|--------|------|----------|--------|
| Сельское хозяйство, % | 4 | 1,1 | 1 | 1,5 |
| Промышленность, % | 36,3 | 19,5 | 30 | 22,8 |
| Услуги, % | 59,7 | 79,4 | 69 | 75,4 |

Формирование такой структуры ВВП совершенно не означает снижение объемов производства. В постиндустриальном обществе объемы производства увеличиваются медленнее, чем объемы оказания услуг, при этом понятие «услуга» значительно расширяется. Помимо торговли, коммунального хозяйства и бытового обслуживания сюда входит любая инфраструктура, которая создается и содержится обществом для оказания услуг, например, государство, армия, право, финансы, транспорт, связь, здравоохранение, образование, наука, культура, Интернет и др. Программное обеспечение это также сфера услуг, т. к. покупатель не обладает всеми правами на программу, а пользуется её копией на определенных условиях, другими словами, он получает услугу.

В основе концепции постиндустриального общества лежит разделение всего общественного развития на три этапа [3]:

- *аграрное* (доиндустриальное) — определяющей являлась сельскохозяйственная сфера, *главные структуры* — *церковь, армия*;
- *индустриальное* — определяющей являлась промышленность, *главные структуры* — *корпорация, фирма*;
- *постиндустриальное* — определяющим являются теоретические знания, *главная структура* — *университет* как место их производства и накопления.

Параллельно этапам общественного развития американский социолог и публицист Дэниел Белл — основатель теории постиндустриального общества — выделяет три технологические революции [4]:

- изобретение паровой машины в XVIII веке;
- научно-технологические достижения в области электричества и химии в XIX веке;
- создание компьютеров в XX веке.

В ходе своего развития мировая экономика, пройдя через различные этапы общественного развития и технологические революции, приобрела следующие основные черты (см. рис. 2):



Рис. 2. Характеристики и свойства мировой экономики

Наличие цели. Удовлетворение потребностей (спроса) стран мира обеспечивает функционирование мировой экономической системы.

Наличие порядка. Порядок мировой экономической системы основывается на нормах международного публичного и частного права, которые регулируют экономические отношения между государствами, экономическими объединениями, юридическими и физическими лицами. Соблюдение установленных международных норм публичного и частного права обеспечивается в первую очередь самими государствами, а во вторую очередь коллективными формами контроля, который осуществляют различного рода международные организации.

1. *Целостность.* Все составные части мировой экономической системы находятся в тесном и устойчивом взаимодействии.

2. *Иерархическая структура.* Структура, которая направлена на удовлетворение высшего системного уровня (шесть государств мира с 9% населения — США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия — аккумулируют свыше 42% мирового дохода).

3. *Уровни отношений.* Выделяются: международный и транснациональный уровни отношений. Международный уровень осуществляется между государствами и регулируется международными правилами и нормами. Транснациональный уровень представляет собой сферу деятельности фирм и групп фирм, работающих на основе договорных обязательств (альянсов), которые выходят за пределы национальных границ.

Транснациональный уровень все меньше поддается регулированию, становится все более независимым, все менее контролируемым и включает в себя также сеть потоков неформальной деятельности (торговля наркотиками, подпольная миграция и т. д.)

4. *Арена конкурентной борьбы и противоречий.* Острая конкурентная борьба разворачивается как внутри стран, так и на международном уровне. Борьба за рынки сбыта приводит к возникновению значительных противоречий.

1.3. Международные экономические отношения

Международные экономические отношения (МЭО) — фундамент мировой экономики. МЭО определяются как экономические отношения между государствами, региональными группировками, транснациональными корпорациями и другими объектами мирового хозяйства [1].

В настоящее время такие международные институты, как Всемирный банк и Международный валютный фонд (МВФ), играют заглавную роль в установлении мирового экономического порядка. Такие процессы, как глобализация и регионализация, МЭО, особенно актуальны в современном мире. Формирование Североамериканского, Западноевропейского и Азиатско-Тихоокеанского экономических регионов является результатом международного разделения труда. Создание свободных экономических зон, международных транспортных коридоров и интернет-экономики можно отнести к актуальным направлениям развития МЭО.

В современных условиях для стран с высоким уровнем специализации МЭО особенно важны, т. к. в таких странах экспорт товаров и услуг обеспечивает преобладающую часть доходов страны. Основными формами международных экономических связей являются: мировая торговля, кредитно-финансовые отношения, предоставление международных услуг, производственное сотрудничество, научно-технические связи, международный туризм.

Самая старая и наиболее традиционная форма внешнеэкономических связей, которая прекрасно развивается и сохраняет свое значение в настоящее время, — мировая торговля. К основным характеристикам мировой торговли относятся: внешнеторговый оборот, товарная структура, географическое распределение. Темпы роста мировой торговли опережают как рост промышленного производства, так и темпы роста ВВП. Повышение доли готовых изделий и снижение доли сырье-

вой продукции — характерная черта современной товарной структуры МЭО. Географическое распределение мировой торговли характеризуется неравномерностью: 77% объема мировой торговли приходится на экономически развитые страны и 23% мировой торговли осуществляют развивающиеся страны. Всемирная торговая организация (ВТО) — главный регулятор процессов, связанных с мировой торговлей.

Кредитно-финансовые отношения включают международные займы, кредиты и прямые капиталовложения. Международные кредитно-финансовые отношения — более молодая форма МЭО. До Второй мировой войны главными экспортёрами капитала были страны-метрополии (Великобритания, Франция, Нидерланды, Бельгия), а направлялся он преимущественно в их колонии и полуколонии, где вкладывался в добывающую промышленность и плантационное хозяйство. С началом научно-технической революции в XX в. вклады стали направляться в первую очередь в обрабатывающую промышленность и в сферу услуг. Причем 75% прямых зарубежных капиталовложений осуществляются между экономически развитыми странами. В настоящее время существует три главных центра кредитно-финансовой деятельности — США, Западная Европа, Япония. Экспорт капитала главным образом ведётся в страны ОПЕК и новые индустриальные страны.

Предоставление международных услуг существует давно в форме транспортных услуг, но в настоящее время появились новые виды — банковские, рекламные, инженерно-консультационные услуги. Главные экспортёры — Япония, США, Германия, Италия. По стоимости предоставляемые услуги составляют 1/5 мирового экспорта, хотя всего 20–30 лет назад эта форма подразумевала в основном транспортные услуги, оказываемые многими морскими державами. В настоящее время все более распространяются услуги в области информации и телекоммуникации и т. п. Основная торговля услугами происходит на рынке экономически развитых стран Запада: около 90% мирового экспорта и ~ 80% мирового импорта услуг [2].

Производственное сотрудничество включает в себя такие понятия, как международная специализация и кооперирование: предметная специализация, подетальная специализация, совместное производство продукции, сотрудничество в области капитального строительства, совместные предприятия.

Научно-технические связи — это форма международных экономических отношений, обусловленная научно-технической революцией. Они выражаются в обмене или купле-продаже научно-технических разработок, осуществлении совместных проектов.

Международный туризм во многих странах стал отраслью специализации. Лидерами по числу туристов являются Испания, Италия, Франция, США.

МЭО обладают существенными отличиями от внутринациональных экономических отношений:

- гораздо большие объемы обмена,
- несравнимо большее количество субъектов отношений,
- более масштабная (зачастую глобального характера) и острая конкуренция между товарами, услугами, продавцами, покупателями, связанная со значительно более крупными потерями в случае неудачи,
- специфичная микроструктура функционирования МЭО в виде международной стандартизации и сертификации производства и товаров, развитой системы международных перевозок, связи, информационного пространства, мирового валютного рынка и т. п.,
- особая система регулирования МЭО на национальном уровне (в форме внешнеторговой политики), двухстороннем уровне (в рамках двухсторонних соглашений), региональном (в рамках интеграционных соглашений), международном (при участии международных организаций),
- гораздо большая взаимосвязь и взаимозависимость отдельных форм МЭО по сравнению с внутринациональными формами.

Для лучшего понимания содержания МЭО их объекты и субъекты, формы и механизмы реализации следует рассматривать на двух уровнях: макроуровне (уровень мирового хозяйства) и микроуровне (уровень национальных участников) (см. рис. 3).

МЭО на макроуровне — это формы и способы связей национальных экономик в мировом хозяйстве: внешняя торговля, международная миграция факторов производства (труд, капитал и пр.).

МЭО на микроуровне — это особая сфера деятельности национальных экономических единиц, в т. ч. экспорт и импорт товаров и услуг, реэкспорт и реимпорт товаров, международная кооперация и специализация, другими словами, МЭО на микроуровне — это внешнеэкономическая деятельность национальных экономических единиц.

При этом *объектами МЭО* являются: товары в материальной форме, услуги, интеллектуальная собственность и технологии, капитал и рабочая сила.

Субъектами МЭО на микроуровне традиционно считаются: фирмы, корпорации, союзы и объединения предпринимателей, государственные органы и организации.

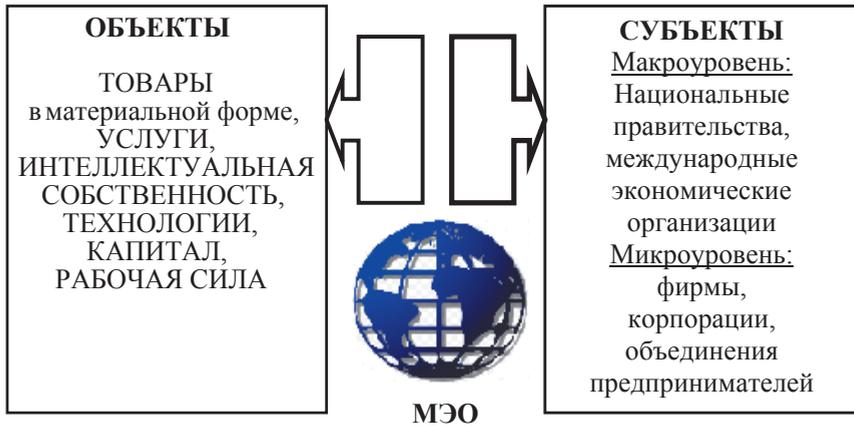


Рис. 3. Субъекты и объекты МЭО

Фирма — предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в сфере промышленности, торговли, сельского хозяйства, строительства или транспорта с целью извлечения прибыли.

Корпорация (Corporation) — это крупное объединение, созданное с целью экономической деятельности в определенной сфере рынка, которая имеет развитую организационную структуру и обладает широким спектром видов деятельности, возможно долевое участие акционерных собственников. *Субъектами МЭО на макроуровне* являются национальные правительства и другие государственные органы, а также международные экономические организации.

Практическое осуществление МЭО обеспечивается механизмом их реализации, образованным совокупностью правовых норм и инструментов (международные соглашения и договора, конвенции, хартии, кодексы, правила и т. п.), принятых и признанных на международном и национальном уровне.

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы основные черты современной мировой экономики?
2. Что такое международные экономические отношения?
3. Чем отличаются международные экономические отношения на макроуровне и на микроуровне?
4. Каковы отличительные черты постиндустриального общества?
5. Перечислите главные показатели экономического состояния мира и отдельной страны.

2. Внешнеэкономическая деятельность

2.1. Содержание внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — это хозяйственная предпринимательская деятельность юридических и физических лиц в области международного обмена товарами, услугами, перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов [1]. Другими словами, это сфера самостоятельного производства, организационно-экономической и коммерческой деятельности, связанная со взаимодействием с зарубежными партнерами. ВЭД осуществляется на уровне предприятия с полной самостоятельностью в выборе партнеров, внешнего рынка, ассортимента позиций товара, в определении цены и стоимости контракта, объемов и сроков поставки. Можно сказать, что ВЭД — это МЭО на микроуровне.

Эволюция ВЭД повторяет эволюцию политической, экономической и хозяйственной мировых систем: от раздробленных удельных формирований к национальным государствам; от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям; от мелких ремесленников к крупной промышленности.

Факторы, определяющие темпы и особенности развития ВЭД, для различных стран мира общие.

- *Геополитические особенности* (географическое положение, климат и плодородие почв, полезные ископаемые).
- *Научно-технический прогресс* и различный уровень его развития в разных странах. Распространение машинного производства привело к глубокой специализации национальных производств, переполнению национальных рынков и выходу на международные рынки, международному перераспределению труда и трудовых ресурсов.
- *Вывоз капитала* в различных формах и с различными целями.
- *Неравномерность развития экономики* отдельных стран.

- *Различия в имеющихся людских, сырьевых и финансовых ресурсах.*
- *Особенности политической обстановки и международных отношений.*

Основных участников ВЭД можно представить следующим образом (см. рис. 4).

1. Производители-экспортеры, работающие без посредников
2. Организации-посредники.
 - 2.1. Агенты-представители, брокеры, комиссионеры, консигнаторы, дистрибьюторы, дилеры.
 - 2.2. Отраслевые объединения, обеспечивающие импортные закупки, мероприятия по организации специализированных выставок, информационно-рекламную работу, оказывающих помощь в организации хранения и перевозки грузов, например, отраслевые внешнеэкономические объединения (ВЭО).
3. Содействующие организации.
 - 3.1. Смешанные общества, которые создаются производителями экспортной продукции за границей для торгово-сбытовой, предпродажной и другой деятельности.
 - 3.2. Многофункциональные компании, которые создаются для производственной, торгово-посреднической и коммерческой деятельности.
 - 3.3. Трейдинговые компании, которые оказывают различного рода услуги. Основное направление деятельности трейдинговых компаний — способствовать повышению конкурентоспособности участников ВЭД через изучение мировых рынков, организацию рекламных мероприятий, правовое сопровождение внешнеторговых сделок, проведение консультаций, семинаров и конференций.

Заинтересованность практически всех стран в расширении ВЭД обусловлена необходимостью сбыта национальной продукции на внешних рынках, потребностью в получении валютных средств для приобретения иностранных товаров, желанием получать высокую прибыль.

Приоритетное развитие экспорта во внешней торговле логично для любой экономики, т. к. наличие иностранной валюты или конкурентоспособного товара обеспечит полезные и выгодные операции по импорту. Экспорт наукоемкой продукции обеспечивает наибольший экономический эффект и максимальную выручку на единицу затрат труда. При этом ввоз товаров с наибольшими затратами на единицу вложенных средств предпочтителен.

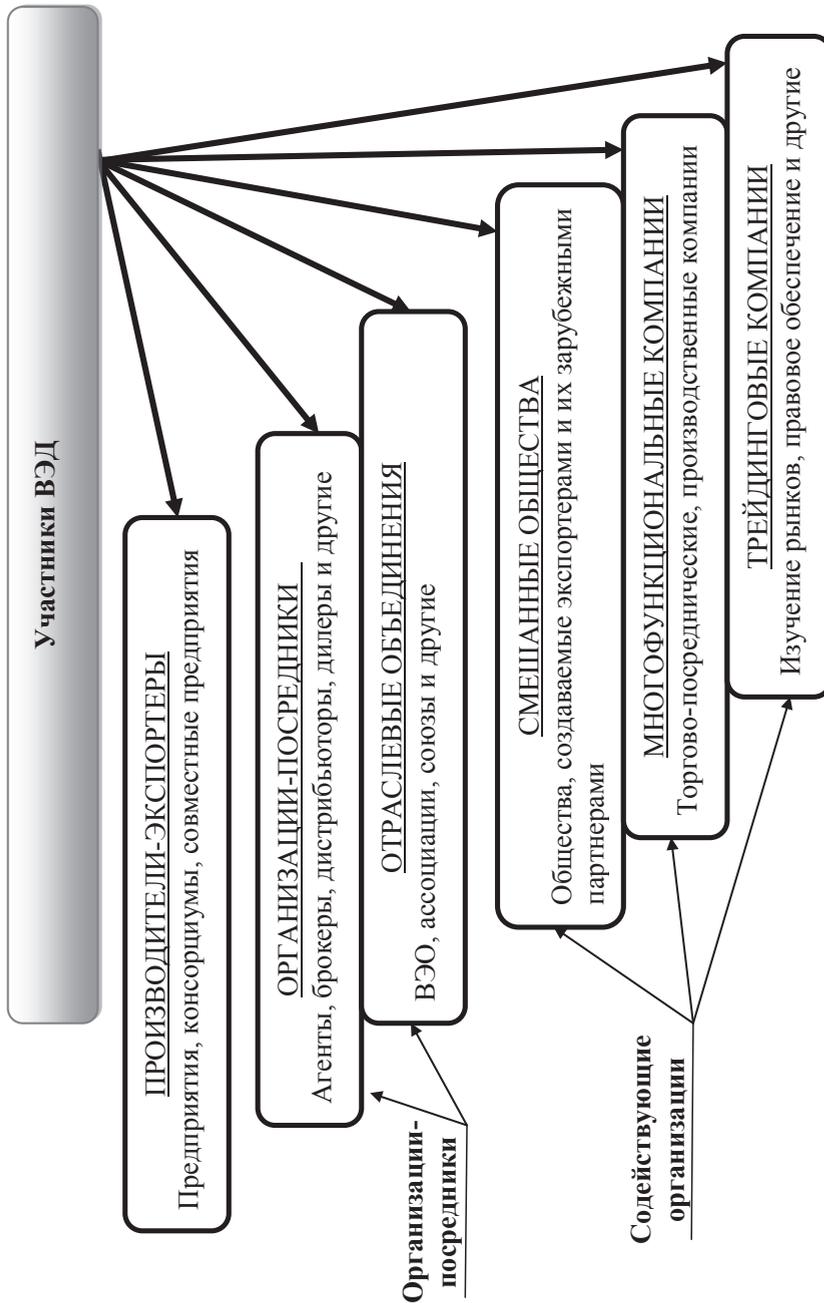


Рис. 4. Основные участники ВЭД

Основой ВЭД являются соответствующие связи, возникающие при заключении различных внешнеторговых сделок или разных видов внешнеэкономического сотрудничества.

Внешнеэкономические связи — это международные, хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство.

Внешнеэкономические связи относятся к уровню макроэкономического (межгосударственного) регулирования, и в то же время — к микроуровню (уровню фирм и предприятий). Внешнеэкономические связи России направлены на обеспечение экспортных поставок и выполнение межгосударственных экономических соглашений, а ВЭД любого предприятия — на осуществление внешнеторговой сделки.

Под *внешнеторговой сделкой* понимаются действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между предприятиями и организациями, которые находятся в разных странах [1]. При этом к внешнеторговым сделкам относят как операции, предполагающие исполнение платежей за выполненную услугу или предоставленный товар, так и товарообменные операции без привлечения денежных средств.

Классификация внешнеторговых сделок может быть весьма разнообразной. Рассмотрим вариант классификации в зависимости от объекта и предмета сделок:

- купля-продажа товаров в вещественно-материальной форме,
- купля-продажа услуг,
- купля-продажа результатов творческой деятельности.

При купле-продаже товара в вещественно-материальной форме в обязанности продавца входит в определенные сроки и на определенных условиях передать товар в собственность покупателя, а покупатель должен принять и оплатить товар. К этой группе сделок можно отнести экспортные, импортные операции, товарообменные операции, а также реэкспортные и реимпортные сделки.

Купля-продажа услуг предполагает оказание банковских услуг, страховых услуг, транспортных и туристических услуг, а также оказание различных посреднических услуг: аренда, лизинг, консалтинг.

Основным результатом купли-продажи результатов творческой деятельности является продажа лицензий, ноу-хау, полезных моделей, изобретений и других объектов интеллектуальной собственности.

Такие виды деятельности, как производственная и сбытовая кооперация, обмен научно-техническими разработками, составляют внешнеэкономическое сотрудничество (рис. 5).

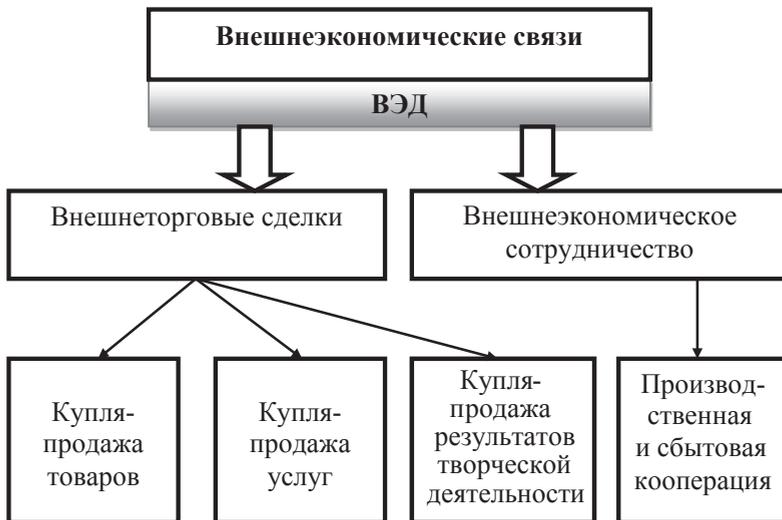


Рис. 5. Классификация видов ВЭД

Рассматривая объект с нескольких точек зрения, можно предложить более исчерпывающую классификацию внешнеэкономических сделок. Варианты классификаций внешнеторговых сделок представлены на рис. 6, они предполагают деление по направлениям торговли, по видам товаров и услуг, по степени готовности товаров, по применяемым методам торговли, по организационным формам торговли (рис. 6).

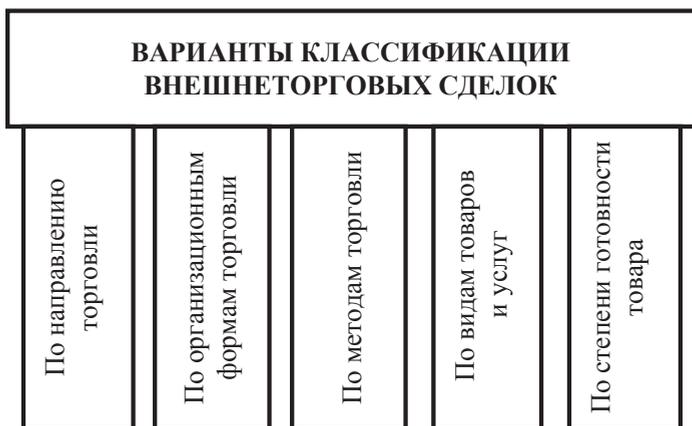


Рис. 6. Варианты классификации внешнеторговых сделок

2.2. Классификация внешнеторговых сделок по направлению торговли

По направлению торговли внешнеэкономические операции делятся на экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт (рис. 7).



Рис. 7. Направления торговли

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товарной продукции (услуг) и ввозом-вывозом этой продукции за рубеж или из-за рубежа.

В практике международной торговли продавец именуется *экспортером*, а покупатель — *импортером*. Стороны любого контракта в практике международной торговли именуются *контрагентами*.

Экспорт — это различные коммерческие операции, предполагающие продажу и вывоз за границу товаров с целью их передачи иностранному контрагенту в собственность. К экспортным операциям также относится предоставление экскурсионных, туристских и других услуг из «совокупного туристского продукта» как иностранным турфирмам, так и частным иностранным туристам. Операции по вывозу капитала, включающие кредитование и инвестирование иностранных фирм, также относятся к экспортным операциям. При осуществлении экспортных операций экспортер, как правило, не интересуется с какой целью приобретает его товар: для дальнейшей перепродажи или переработки или продажи на внутреннем рынке экспортера. Главное условие осуществления экспортной операции — это наличие товара, пользующегося спросом на внешнем рынке.

Импорт — совокупность множества коммерческих операций по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны. При этом импортируемый товар может предназначаться в качестве готовой продукции для внутреннего рынка, являться сырьем или полуфабрикатом, которые подлежат дальнейшей переработке, или предоставляться в качестве лицензий и ноу-хау. Импортируемый товар может являться инвестициями в виде капитального строительства. Главное для осуществления импортной операции — это гарантированная платежеспособность импортера.

Реэкспорт — вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке (это является обязательным условием любой реэкспортной операции). В настоящее время в соответствии с принятыми в России нормативными актами для ранее ввезенного товара допустимо выполнение незначительных технологических операций, например, таких, как расфасовка, упаковка, маркировка, чтобы упростить транспортирование товара через реэкспортную зону. При этом обязательно соблюдать следующее условие: расходы, связанные с выполнением дополнительных технологических операций по транспортированию через реэкспортную зону, должны составлять менее половины экспортной цены товара. В случае нарушения этого условия товар превращается из реэкспортного в экспортный и для его дальнейшей транспортировки необходимо оплатить все экспортные налоговые и таможенные пошлины. В качестве реэкспортного товара чаще всего выступают товары, которые продавались на международных аукционах или на товарных биржах. В некоторых случаях реэкспорт осуществляют без завоза товара в свою страну. Такие операции, по сути, не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли вследствие различия цен на разных рынках на один и тот же товар.

Реимпорт — ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся переработке. К реимпортным товарам относятся товары, которые не были проданы на международных выставках, аукционах, или товары, которые были забракованы покупателем и возвращаются продавцу с консигнационного склада. В принципе реимпортные операции — это не совсем внешнеторговые сделки, а скорее «неудачные внешнеторговые сделки», которые не приносят коммерческой выгоды владельцу товара. Однако таможенная статистика учитывает такие операции отдельно — как реимпортные операции. Обязательное условие при оформлении таможенных документов на товар по режиму «реимпорт» следующее: товар

в стране импортера может находиться не более 10 лет, а также не должен быть подвергнут какой-либо переработке за исключением уже описанных вариантов технологических операций — переупаковка, расфасовка, маркировка и т. п.

2.3. Особые экономические зоны

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории так называемых *особых (свободных) экономических зон*. Товары, ввозимые в особые экономические зоны, во-первых, освобождаются от взимания таможенных пошлин; во-вторых, во время пребывания на территории особых экономических зон освобождаются от различного рода налогов, сборов и пошлин, предусмотренных для производства продукции, ее обращения, а также импортных или экспортных операций, связанных с продукцией. На территории свободных зон находятся склады, на которых может храниться товар до момента его ввоза или вывоза через таможенную границу, а также до начала реэкспорта или реимпорта. Однако в момент начала движения товара, ранее хранившегося на складе, через таможенную границу с него уже взимаются предусмотренные сборы и пошлины. В случае реэкспорта ввоз товаров производится, минуя таможенные формальности.

Особая, свободная или специальная экономическая зона (ОЭЗ или СЭЗ) — ограниченная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льготными экономическими условиями для национальных и/или иностранных предпринимателей.

Образование ОЭЗ, которые обеспечивают значительную либерализацию международных экономических отношений, по мнению большинства современных специалистов, — это явление объективное и закономерное, способствующее развитию мирового хозяйства. ОЭЗ освобождают международные экономические связи от многих ограничений. Кроме того, образование ОЭЗ выгодно потребителям, т. к. обеспечивается расширение предлагаемых товаров и услуг, способствует усилению конкуренции между производителями и гарантирует снижение цен. Для участников экономической деятельности создание ОЭЗ законным путем позволяет освободиться от валютного контроля, чрезмерно высоких таможенных тарифов. Данные обстоятельства создают определенные конкурентные преимущества участникам внешнеэкономической деятельности, приводят к увеличению различных клиентов, партнеров, заказов, а следова-

тельно, к увеличению занятости населения. В связи с этим ОЭЗ прочно вошли в хозяйственную практику европейских стран. Создание и развитие ОЭЗ всегда предполагает решение конкретных экономических задач, а также создает условия для воплощения в жизнь перспективных стратегических программ и проектов.

Свободные таможенные зоны в международных торгово-экономических отношениях используются уже несколько веков, а первые «порто-франко» возникли на побережье Средиземного моря еще в конце XVI века. В 1595 г. в итальянском городе Генуе одним из первых был провозглашен статус свободного порта. В городе Одесса с 1817 года в дореволюционной России осуществлялся льготный режим «порто-франко».

В современном виде ОЭЗ возникли в 60–70-е годы XX века. Одной из первых ОЭЗ в Европе была зона благоприятствования в Ирландии, образованная в 1957 г., центр которой находился в аэропорту «Шеннон» (Ирландия). Опыт создания этой зоны стал настоящим учебным пособием для большинства европейских стран. Кратко характеристика ОЭЗ в аэропорту «Шеннон» выглядит следующим образом: выгодность географического положения, ограниченность территории, конкретность целей и задач, предоставление льгот и стимулов. Аэропорт «Шеннон» находился на пути из Европы в Америку и обеспечивал дозаправку самолетов. Территория зоны была невелика и составляла всего 15 га. Первоначальная цель создания ОЭЗ была достаточно конкретная и весьма скромная: получить дополнительно 300 новых рабочих мест. Для достижения этой цели Ирландским правительством на территории ОЭЗ были предоставлены различные льготы всем компаниям, независимо от их национальной принадлежности, которые начнут осуществлять свою деятельность. На предложенной территории в результате введения различных льгот значительно снижались издержки производств по сравнению с другими расположениями этих же производств. На территории аэропорта «Шеннон» были введены пониженная арендная плата за производственные здания и землю, различные налоговые льготы и др. Результаты, достигнутые в результате образования данной ОЭЗ, были весьма впечатляющими: через 2 года в крошечном районе аэропорта было сосредоточено около 25% общего ирландского экспорта, а через 15 лет эта ОЭЗ уже имела свыше 23000 (против ожидаемых 300) рабочих мест. К концу 90-х гг. XX в. через аэропорт «Шеннон» экспортировалась продукция на сумму свыше 160 млрд дол. в год, а на его территории было расположено более 100 различных предприятий.

В настоящее время ведущим регионом мира с наибольшим количеством СЭЗ является Северная Америка, где насчитывается свыше 360 зон, на втором месте Азия — около 280 зон, на третьем месте Кариб-

ский бассейн и Центральная Америка — порядка 230 зон. Далее следует Европа — ~160 зон, и по нисходящей — Южная Америка, Ближний Восток и Тихий океан.

В Северной Америке несомненным лидером по количеству созданных СЭЗ является США, где функционирует 266 СЭЗ. В них зарегистрировано 2310 компаний и занято свыше 400000 человек.

В региональном масштабе второе место по количеству созданных СЭЗ принадлежит Азии, и здесь особо следует выделить Китай, в котором насчитывается ~ 190 зон разного типа. Совокупный объем инвестиций составил около 45 млрд дол., основными инвесторами являются США, Германия, Франция, Швейцария, Нидерланды и Канада. На территории этих зон зарегистрировано свыше 450000 компаний, в которых занято почти 30 млн человек [8].

Организационно-функциональная структура ОЭЗ достаточно многообразна. В теоретической литературе выделяют до 30 различных категорий ОЭЗ, рассмотрим некоторые наиболее распространенные классификации.

Классификация ОЭЗ в соответствии с хозяйственной специализацией включает такие группы, как торговые зоны, промышленно-производственные, технико-внедренческие, сервисные и комплексные (табл. 3), [5].

Таблица 3

Классификация экономических зон в соответствии с хозяйственной специализацией

| СЭЗ в соответствии с хозяйственной специализацией | | | | |
|--|--|--|---|---|
| Торговые | Промышленно-производственные | Технико-внедренческие | Сервисные | Комплексные |
| 1. Свободные таможенные 2. Бондовые склады 3. Свободные порты 4. Торгово-производственные | 1. Импортзамещающие 2. Экспортно-производственные 3. Промышленные парки 4. Научно-промышленные парки 5. Экспортно-импортзамещающие | 1. Технополисы 2. Технопарки 3. Инновационные центры | 1. Оффшорные 2. Банковских услуг и страховых услуг 3. Туристических услуг | 1. Зоны свободного предпринимательства 2. Специальные экономические зоны 3. Территории особого режима 4. Особые экономические зоны |

Торговые зоны. Это одна из наиболее ранних разновидностей СЭЗ, которые возникли еще в XVI–XVII вв. К этой группе относятся сво-

бодные таможенные зоны, торгово-складские зоны, свободные порты, но в первую очередь — зоны свободной торговли, получившие наиболее широкое распространение. Зоны свободной торговли обычно создаются на территории морских портов и аэропортов или в непосредственной близости от них, например, хорошо известны всем торговые зоны «*duty free*». Они пользуются таможенной экстерриториальностью: товары, которые в них хранятся или продаются, не подлежат обычному таможенному контролю.

Промышленно-производственные ОЭЗ. Зоны этой группы обычно подразделяют по ориентации торговых потоков: экспортные или импортные. Экспортно-ориентированные зоны работают на внешний рынок, а импортоориентированные — на внутренний рынок. Лидером по количеству действующих зон в этой группе являются экспортно-производственные зоны. Экспортно-производственные зоны при их создании предназначаются для увеличения экспортного потенциала страны и, конечно, для увеличения ее валютных доходов. В своем большинстве экспортно-производственные зоны создавались целенаправленно с экспортной ориентацией и лишь некоторые из них трансформировались из зон свободной торговли. Для экспортно-производственных зон весьма характерной чертой является преобладание сборочных предприятий.

Технико-внедренческие ОЭЗ. Зоны данной группы являются своего рода инновационными центрами и концентрируют на своей территории национальные и зарубежные проектные, исследовательские, научно-производственные фирмы. На территориях таких зон используется единая система налоговых и финансовых льгот. Стратегическая задача технико-внедренческих зон — это внедрение в отечественную практику новейших технологий. Среди технико-внедренческих зон можно встретить научные центры, исследовательские парки, технопарки и др.

Сервисные зоны. Зоны данной группы предоставляют определенные льготы различным участникам внешнеэкономической деятельности, которые специализируются на оказании различного рода услуг, и в первую очередь финансовых услуг. В группе сервисных зон различают оффшорные зоны, финансовые центры, центры предоставления банковских, туристических и иных услуг.

Комплексные особые зоны. Зоны данной группы не имеют узкой специализации, они охватывают самые разные стороны производственной, экспортно-импортной или инновационной деятельности. Комплексные особые зоны имеют самую сложную внутреннюю структуру. Территория комплексных особых зон может быть очень протяженной: целый район, административная область или даже более крупный регион.

Классификация ОЭЗ по степени интеграции в экономику и системам предоставляемых льгот приведена в табл. 4 [6]. В данной классификации все ОЭЗ делят на три группы: по функциональному назначению (зоны торговли, зоны промышленно-производственные и т. д.), по степени интеграции в экономику (зоны экспортно-ориентированные и зоны, ориентированные в национальную экономику), по системам предоставляемых льгот (налоговые зоны, финансовые, таможенные и административные).

Таблица 4

**Классификация ОЭЗ по степени интеграции в экономику
и системам предоставления льгот**

| Признак классификации | Тип ОЭЗ | Краткая характеристика |
|-------------------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| По функциональному назначению | Зона свободной торговли (ЗСТ) | Территория, выведенная за пределы национальной таможенной территории. Внутри проводятся операции по складированию товаров и их предпродажной подготовке |
| | Промышленно-производственная зона (ППЗ) | Часть национальной таможенной территории, внутри которой налажено производство конкретной промышленной продукции, при этом инвесторам предоставляются различные льготы |
| | Технико-внедренческая зона (ТВЗ) | Территория, выведенная за пределы национальной таможенной территории, внутри которой размещаются научно-исследовательские, проектные, конструкторские организации |
| | Туристско-рекреационная зона (ТРЗ) | Территория, на которой ведется создание, реконструкция, развитие объектов инфраструктуры туризма и отдыха, развитие и оказание туруслуг (туристско-рекреационная деятельность) |
| | Сервисная зона | Территория с льготным режимом для фирм, занятых оказанием финансовых и других услуг (экспортно-импортные операции, операции с недвижимостью, перевозки) |
| | Комплексная зона | Территория отдельного административного района с льготным режимом хозяйственной деятельности |

| 1 | 2 | 3 |
|-----------------------------------|--|--|
| По степени интеграции в экономику | Зоны, интегрированные в национальную экономику | ОЭЗ, ориентированные на развитие связей с отраслями национальной экономики, не входящими в ОЭЗ, и помогающие решать проблемы повышения технологического уровня производства, повышения качества продукции и удовлетворения внутренних потребностей |
| | Анклавные зоны (экспортно-ориентированные) | ОЭЗ, в которых производство ориентировано на экспорт и пополнение валюты выручки, а связь с внутренней экономикой минимальна |
| По системам льгот | Налоговые зоны | ОЭЗ, где действуют налоговые «каникулы». Частичное или полное освобождение инвесторов от уплаты налогов на собственность, имущество, НДС и т. п. |
| | Таможенные зоны (импорт) | ОЭЗ, где действует частичное или полное освобождение от импортных пошлин на полуфабрикаты, сырье, ввозимые для использования внутри зоны |
| | Таможенные зоны (экспорт) | ОЭЗ, где действует частичное или полное освобождение от экспортных пошлин на изготовленную внутри зоны продукцию |
| | Финансовые зоны | ОЭЗ, где действуют инвестиционные субсидии, государственные льготные кредиты, сниженные ставки на оплату коммунальных услуг и аренду производственных помещений |
| | Административные зоны | ОЭЗ, где действуют упрощенный порядок регистрации предприятия, упрощенный порядок въезда-выезда иностранных граждан, беспрепятственный вывоз правомерно полученной прибыли иностранными гражданами за рубеж |

Любые ОЭЗ создаются для решения внешнеторговых, общеэкономических, социальных, региональных и научно-технических задач.

В России системное развитие ОЭЗ началось лишь после принятия Федерального закона «Об особых экономических зонах в РФ» № 116-ФЗ от 22.07.2007 г., который действует в редакции от 13.07.2015 г.

В соответствии с ФЗ № 116 термин ОЭЗ определяется следующим образом. ОЭЗ — часть территории РФ, которая определяется Правительством РФ и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться процедура свободной таможенной зоны.

Цели создания ОЭЗ в РФ многообразны: развитие высокотехнологичных отраслей экономики, импортозамещающих производств, туризма,

санаторно-курортной сферы, разработка и производство новых видов продукции, расширение транспортно-логистической системы, создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала, привлечение прямых иностранных инвестиций, передовых технологий.

В настоящее время в РФ выделяют 4 типа ОЭЗ:

- технико-внедренческий (ТНТ),
- промышленно-производственный (ППТ),
- туристско-рекреационный (ТРТ),
- портовый.

На рис. 8 приведена карта России с указанием местоположения ОЭЗ, а в табл. 5 — сведения о создании некоторых ОЭЗ в России.

Таблица 5

Дата создания некоторых ОЭЗ в России

| Регион | Тип ОЭЗ | Постановление правительства РФ |
|---|--------------------------------|--------------------------------|
| Елабужский р-н, Республика Татарстан | ОЭЗ ППТ «Алабуга» | № 784 от 21.12.2005 |
| г. Томск | ОЭЗ ТВТ «Томск» | № 783 от 21.12.2005 |
| г. Дубна, Московская обл. | ОЭЗ ТВТ «Дубна» | № 781 от 21.12.2005 |
| Грязинский р-н, Липецкая обл. | ОЭЗ ППТ «Тербунь» | № 782 от 21.12.2005 |
| Иркутская обл. | ОЭЗ ТРТ «Ворота Байкала» | № 72 от 03.02.2007 |
| Ставропольский край | ОЭЗ ТРТ «Гранд Спа Юца» | № 71 от 03.02.2007 |
| Самарская обл. | ОЭЗ ППТ «Гольягти» | № 621 от 12.08.2010 |
| Мурманская обл. | ОЭЗ портового типа | № 800 от 12.10.2010 |
| г. Верхняя Салда, Свердловская обл. | ОЭЗ ППТ «Титановая долина» | № 1032 от 16.12.2010 |
| Итум-Калинский р-н, Чеченская республика | ОЭЗ ТРТ | № 865 от 03.10.2013 |
| г. Владивосток | ОЭЗ ППТ | № 822 от 18.08.2014 |
| Нариманский р-н, Астраханская обл. | ОЭЗ ППТ «Астрахань» | № 1214 от 18.11.2014 |
| Ступинский р-н, Московская обл. | ОЭЗ ППТ «Ступино-Квадрат» | № 826 от 08.08.2015 |
| г. Фрязино, Московская обл. | ОЭЗ ТВТ «Фрязино-наукоград» | № 1538 от 31.12.2015 |

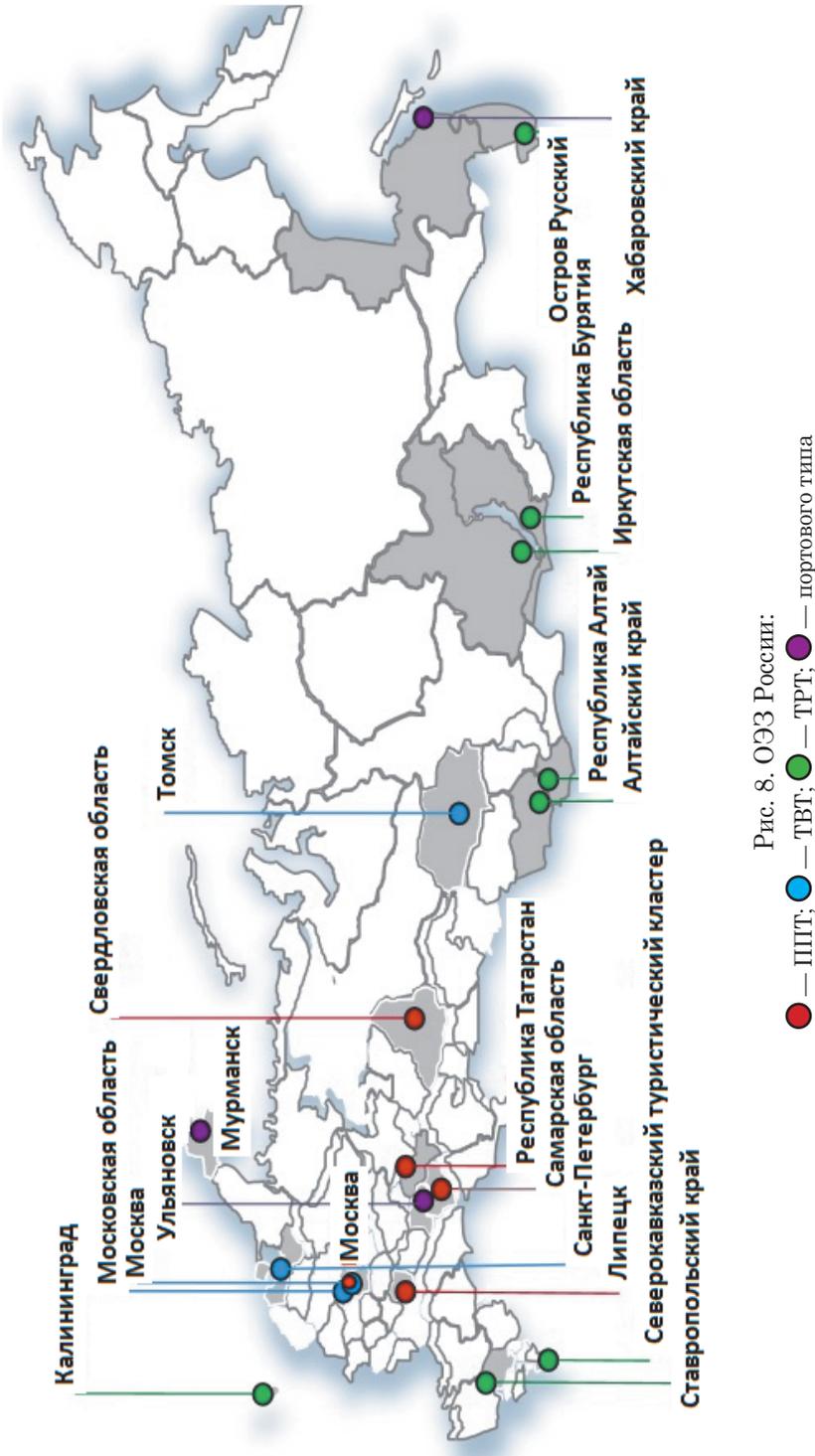


Рис. 8. ОЭЗ России:

● — ШТТ; ● — ТВТ; ● — ТРТ; ● — портового типа

2.4. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности продукции

По степени готовности товаров различают: продукцию, сырьевые товары и услуги (рис. 9).



Рис. 9. Классификация товаров по степени готовности товаров

2.4.1. Торговля готовой продукцией

Производство — это результат деятельности предприятия, представленный совокупностью готовых к реализации материальных продуктов и услуг [7]. Различают продукцию промышленного назначения, продовольственные и потребительские товары, научно-техническую продукцию.

Торговля продукцией промышленного назначения.

Доля продукции промышленного назначения в общей структуре внешней торговли страны определяет ее научно-технический потенциал, уровень промышленного развития и место государства в международном разделении труда.

Продукцию промышленного назначения можно разделить на три группы:

- готовая продукция;
- изделия в разобранном виде;
- комплектное оборудование.

В соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров *готовая продукция* в укрупненном виде делится на следующие группы товаров: машины, оборудование, механические приспособления, аппараты, приборы, электронно-вычислительная техника, коммуникации, транспорт, вспомогательное оборудование и др.

Экспортная ориентация экономики отдельной страны в отношении той или иной готовой продукции свидетельствует о наличии новых технологий и широком использовании ноу-хау, патентов, применении ресурсосберегающих и безотходных методов и технологических приемов. В результате на мировом рынке появляются все новые виды готовых изделий, сокращаются сроки морального старения техники. Роль государства в развитии экспортной ориентации производств национальной экономики весьма значительна. Именно государственные структуры могут обеспечить развитие системы страхования рисков, предоставление экспортных кредитов, без которых невозможно быстрое и эффективное развитие предприятия. Величина экспорта различного оборудования, машин или другой готовой продукции в экономике страны определяет уровень производства в стране и уровень развития экономики. Так, для экономически развитых стран величина экспорта готовой продукции достигает 3/4 от всего экспорта страны.

Для подъема национальной экономики весьма важно учесть значимость и международный опыт торговли готовой продукцией, придать ей приоритетный характер по сравнению с торговлей сырьем, стимулировать национальные производства и экспорт этой группы товаров.

Торговля готовой продукцией является своего рода начальной стадией широкого и всестороннего сотрудничества экспортера и импортера. Все прекрасно понимают, что реальная поставка, например технологического оборудования, является, по существу, только начальной стадией взаимоотношений экспортера и импортера этого оборудования. Для эффективного использования данного технологического оборудования

необходимо проведение монтажа оборудования, затем проведение пусконаладочных работ и обучение персонала, введение в эксплуатацию, а далее потребуется техническое обслуживание данного оборудования, обеспечение запчастями. Причем такое сотрудничество выгодно и экспортеру, и импортеру.

Экспортер, предоставив полную и квалифицированную поддержку импортера на стадии запуска производственных мощностей, получает возможность закрепиться на рынке, укрепить свой имидж, а следовательно, и увеличить объем продаж. Импортер имеет возможность использовать опыт квалифицированного поставщика оборудования, который знает все особенности своего оборудования и наиболее выгодные условия его работы, а также предоставляет услуги по обучению персонала.

Изделия в разобранном виде относятся также к разновидности готовой продукции. Для повышения конкурентоспособности готовой продукции весьма эффективно осуществлять экспорт готовой продукции в виде узлов и деталей. Изделия в разобранном виде способны преодолеть различные таможенные и административные протекционистские меры государств, направленные на ограничение импорта готовой продукции и защиту интересов национальных производителей.

Для импорта готовой продукции в виде узлов и деталей обычно устанавливаются пониженные таможенные пошлины, что способствует возникновению сборочных производств на территории импортера, повышению занятости населения и, следовательно, развитию национальной промышленности. Экспортеру торговля изделиями в разобранном виде также коммерчески выгодна. Экспортер существенно снижает стоимость транспортных расходов примерно на 20–25%, поскольку детали и узлы — более компактный груз. Кроме того, изделия в разобранном виде подпадают под более низкие ставки таможенного обложения, и, наконец, экспортер не несет расходов, связанных со сборкой готовой продукции. В настоящее время в качестве изделий в разобранном виде поставляют узлы и детали для производства легковых автомобилей, мотоциклов, тракторов, сельскохозяйственных машин, электронной и бытовой техники и многих других видов оборудования.

Комплектное оборудование предназначается для строительства технологического комплекса, снабженного всем необходимым оборудованием. Другими словами, можно сказать, что комплектное оборудование — это новый цех, новый завод или новая инфраструктура. В данном случае помимо поставки комплекта технологического оборудования необходимо предоставление различного рода услуг: проектно-изыскательских, конструкторских и технологических, проведение пуско-наладочных ра-

бот, использование сопутствующих лицензий и патентов, организация обучения персонала.

Торговля комплектным оборудованием — это уже вариант инвестиционного сотрудничества; она может осуществляться в следующих формах:

- на условиях *технического содействия*;
- на условиях подряда строительство «под ключ».

Техническое содействие (Technical assistance) — это форма реализации инвестиционного проекта с участием иностранного контрагента, при котором заказчик своими силами и за свой счет выполняет работу по контракту, а другая сторона (иностранная контрагент) оказывает в основном отдельные услуги и несет ответственность за корректность принимаемых решений. Предмет контрактных обязательств контрагента могут составлять:

- проектно-изыскательские работы;
- поставка технологического оборудования и материалов;
- оказание технического содействия путем командирования специалистов поставщика (продавца) для выполнения изыскательских работ, авторского надзора и шефмонтажа технологического оборудования строящегося объекта;
- подготовка персонала.

Строительство «под ключ» является одной из наиболее сложных форм международной торговли, которая включает следующие подрядные работы:

- подготовка технико-экономического обоснования объекта,
- разработка проектного задания, технического и рабочего проектов,
- поставка строительных материалов,
- сооружение промышленных и административных зданий, объектов инфраструктуры,
- поставка производственного оборудования, инструмента, запчастей,
- монтаж, наладка и пуск оборудования в эксплуатацию;
- передача заказчику объекта «под ключ», т. е. в полной эксплуатационной готовности.

В качестве товара при торговле комплектным оборудованием выступает некий комплектный объект, который представляет собой совокупность, включающую разработку проекта, поставку комплекта технологического оборудования и необходимых материалов, а также различного рода услуги, направленные на выполнение строительных работ, монтаж технологического оборудования, выполнение пусконаладочных работ и введение объекта в эксплуатацию по определенной технологии. Причем все эти работы выполняются на площадке, предоставленной заказчиком.

Экспорт комплектного оборудования — это современная форма торговли, которая отражает потребности мирового рынка капитального строительства. На сегодняшний день объем торговли комплектным оборудованием составляет ~ 20% от общего объема международной торговли машинами и оборудованием, что свидетельствует о популярности внедрения новейших ресурсосберегающих технологий, учитывающих требования о необходимости защиты окружающей среды.

2.4.2. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления

Торговля продовольственными товарами отличается такими особенностями, как большое разнообразие качественных характеристик товара, сезонность производства и потребления, ограниченность сроков хранения, а также наличие и необходимость оптовой и разветвленной розничной сетей.

В настоящее время лидерами в торговле продовольствием и товарами широкого потребления становятся многотоварные транснациональные корпорации, увеличивающие товароборот благодаря межфилиальным поставкам с использованием товарных бирж.

Учитывая большую экономическую значимость поставок продовольственных товаров, мировой рынок предъявляет к ним особо высокие требования по качеству, соблюдение обязательных требований по безопасности товаров. Именно поэтому особое место занимают процедуры определения и подтверждения качественных характеристик товара, маркировка продукции, организация ее хранения.

При торговле продовольствием также необходимо принимать во внимание меры государственного воздействия на рынок продовольствия. К таким мерам тарифного и нетарифного ограничения относится создание государственных закупочных компаний, заключение межправительственных соглашений, объявление торгов на долгосрочные поставки, страхование, субсидирование и другие меры поощрения экспорта продовольственных товаров. Надо понимать, что все эти дополнительные меры государственного вмешательства существенно влияют на выбор поставщиков, порядок финансирования, особенно при действии различных стимулирующих мер. При торговле товарами широкого потребления необходимо проведение страхования товарных запасов от неблагоприятного изменения цен, обеспечение специальными транспортными средствами.

При торговле товарами широкого потребления приходится иметь дело с огромной номенклатурой производимых товаров, их массовым спросом и огромным разнообразием услуг, которые предоставляются в процессе потребления товаров широкого потребления.

К группе товаров широкого спроса относятся товары массового потребительского спроса однократного использования (например, косметика, сигареты, или парфюмерия) и многократного использования (например, мебель, одежда, обувь, бытовая техника). При этом товары длительного пользования требуют послепродажного обслуживания (гарантийного и послегарантийного ремонта). Рынок потребительских товаров в большей мере, чем любой другой, определяется и зависит от местных традиций, уровня образования и культуры, уровня занятости, а также состоятельности различных слоев населения, их платежеспособности. Вследствие этого для успешного продвижения на рынок товаров широкого спроса необходимо проведение активных постоянных рекламных акций, учитывающих особенности того или иного региона.

2.4.3. Торговля научно-технической продукцией

Мировой рынок научно-технической продукции — это важнейший сегмент мирового рынка. *Научно-техническая продукция (НТП)* — это результаты интеллектуальной деятельности, имеющие коммерческое значение и реализуемые потребителю как в нематериальной форме, так и в материальной форме.

Преимущественно НТП выступает в нематериальной форме и к ним можно отнести:

- данные научно-исследовательских, проектно-конструкторских и технологических работ в виде аналитических отчетов таких объектов промышленной собственности, как изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также конструкторско-технологическая документация, программные продукты, бизнес-планы и т. д.;
- знания, опыт, консультирование в области маркетинга, проектного управления, инжиниринга и других научно-технических услуг, связанных с сопровождением и обслуживанием инновационной деятельности;
- объекты интеллектуальной собственности.

Международная торговля результатами интеллектуальной собственности отличается от торговли материальными объектами. Рынок объ-

ектов интеллектуальной собственности — это рынок с высокой доходностью операций: если годовые темпы роста мирового промышленного производства не превышают 2,5–3%, то объем мировой торговли лицензиями на право использования промышленной собственности и технологий растет ~ 12% в год [10].

По данным экспертного опроса ведущих специалистов из разнопрофильных российских компаний установлено, что средняя доходность операций с объектами интеллектуальной собственности ~ в 2,5 раза выше средней доходности сделок по продаже материальных активов [10].

В 1967 г. была создана Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС), в документах которой был определен характер объектов интеллектуальной собственности, а также направления развития и правила функционирования международного рынка объектов интеллектуальной собственности. В частности, к таким документам относится «Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, связанных с торговлей» (ТРИПС), которое к тому же входит в пакет соглашений Всемирной торговой организации (ВТО). Согласно документам ВОИС все объекты интеллектуальной собственности можно разделить на следующие группы:

- объекты промышленной собственности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау);
- научные открытия;
- компьютерные программы;
- топологии интегральных микросхем;
- литературные и художественные произведения;
- репрографии (факсимильное копирование);
- музыкальные, фото- и кинематографические произведения;
- другие.

Все объекты интеллектуальной собственности по характеру правовой охраны подразделяются на две группы:

- 1) объекты, которым предоставляется правовая охрана исключительно при условии соблюдения установленной законодательством процедуры их регистрации;
- 2) объекты, охраняемые правом с момента их появления независимо от их регистрации.

С точки зрения международных экономических отношений наибольший интерес представляют объекты интеллектуальной собственности, определяющие тенденции развития мирового хозяйства и способствующие ускорению научно-технического прогресса. В данную группу входят объекты промышленной собственности, а также компьютерные програм-

мы. Классификация данных объектов с точки зрения характера предоставляемой правовой охраны приведена в табл. 6.

Таблица 6

**Классификация объектов интеллектуальной собственности
в зависимости от характера правовой охраны**

| Объекты, охраняемые при условии регистрации | Объекты, охраняемые без регистрации |
|---|-------------------------------------|
| Изобретения | Ноу-хау |
| Полезные модели | Компьютерные программы |
| Промышленные образцы | Топологии интегральных схем |
| Товарные знаки | |
| Научные открытия | |

При этом надо понимать, что под промышленной собственностью понимаются не сами изобретения, полезные модели, товарные знаки и другие нематериальные объекты при их продаже, а исключительные права на их использование.

К объектам интеллектуальной собственности относятся изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и др.

Изобретение — это новое и обладающее существенными отличиями техническое решение задачи в любой области деятельности (народного хозяйства, социально-культурного строительства или обороны страны), дающее положительный эффект.

Полезная модель — это техническое улучшение уже существующего или вновь созданного механизма или устройства, новое воплощение идеи, которое позволяет решать определенную задачу в любой области техники. Полезная модель — это, например, мобильные автомойки, кронштейны или компьютеры в военном исполнении. Полезная модель может быть зарегистрирована быстрее, чем изобретение, так как не требуется проведение экспертизы по существу. Полезная модель регистрируется при соблюдении всего двух условий: новизны и промышленной применимости.

Промышленный образец — художественно-конструкторское решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид. Промышленному образцу предоставляется правовая охрана, если по своим существенным признакам он является новым и оригинальным [11].

Ноу-хау (от англ. *know how* — досл.: знаю как) — совокупность знаний, сведений научного, технического, производственно-технологиче-

ского, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также опыта их применения на практике, еще не ставших предметом общего достояния, представляющих новинку. Обычно принято передавать ноу-хау на коммерческой основе, за плату, посредством заключения лицензионных договоров между обладателями новшеств и желающими приобрести лицензию, дающую право на их использование с одновременной передачей самого ноу-хау.

Товарный знак — это, как правило, обозначение, которое используется для того, чтобы отличить товары или услуги одного предприятия от товаров и услуг другого предприятия. Товарный знак должен обладать различительной способностью и не должен вводить в заблуждение.

Знак обслуживания — это обозначение, используемое предприятиями, предоставляющими услуги, например, отелями, ресторанами, авиакомпаниями, туристическими бюро, прачечными и т. д., с целью отличить их услуги от услуг других предприятий (то же, что и товарный знак для производителя).

Общемировые тенденции в области патентования свидетельствуют о следующем. Количество заявок, зарегистрированных в мире на изобретение, по данным Всемирной организации интеллектуальной собственности, в 2009 г. уменьшилось на 5 % против количества таких заявок в 2008 г. Причем такая тенденция замечена практически во всех странах-лидерах экономического развития: США, Германии, Великобритании, Японии и других.

Важным показателем активности инновационной деятельности является показатель количества полученных патентов, приходящихся на 1 млн жителей страны. По данным 2009 года, лидером в этой области являются США с показателем 261,7, затем следуют Финляндия с показателем 250,3 и Япония, в которой данный показатель составляет 231,0. Четвертое и пятое место в мировом рейтинге по данному показателю занимают Германия — 206,3 и Франция — 171,9. В России показатель количества полученных патентов, приходящихся на 1 млн жителей страны, составляет всего 1,3. Совокупная доля заявок, поданных в России за период 2005–2009 гг., оценивается в размере 2,5 % от общего количества поданных в мире. Такие страны, как США, Япония, Китай, Южная Корея, Германия, подают более 80 % от общемирового количества заявок. Пальма первенства распределяется следующим образом: США — 28,3 % от общемирового количества, Япония — 27 %, Китай — 14 %, Южная Корея — 11 % и Германия — 4 % [13].

Для заметного улучшения положения России в области инноваций и заметного воздействия на развитие страны необходимо усилить тор-

говлю российскими технологиями при значительном расширении географии торговли. В настоящее время такая торговля ведется со 110 странами, что уже значительно лучше, чем в 1999 г., когда торговали только с 77 странами. Пока реальные возможности России ограничиваются рынками развивающихся стран. Так, в период 1999–2006 гг. доля государств третьего мира в российском технологическом экспорте повысилась с 10,3 до 27,6%, а стран СНГ — с 6,5 до 16,3%. За этот же период значительно увеличились поступления от экспорта в Китай — в 5,2 раза, а в Индию — в 37 раз. В российском экспорте технологий доля Китая в 2006 г. составила 3,3%, а доля Индии — 4,6% [12].

Свой импорт технологий Россия осуществляет из наиболее развитых стран мира. Свыше 50% импорта технологий в Россию приходится на следующие страны: из США — 15,7%, Швейцарии — 12,2%, Великобритании — 10,3%, Германии — 5,9%, Финляндии — 6,2%.

При торговле инновациями предметом международных сделок являются права использования этих продуктов в производственных и коммерческих целях. В силу различных административных и исторических причин изобретения относятся к патентному праву, промышленные образцы могут охраняться законами, относящимися к промышленной собственности или авторскому праву. Продажа объектов интеллектуальной собственности наиболее широко в международной практике осуществляется через продажу лицензий.

Лицензия — разрешение, выданное владельцем права (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) на осуществление определенных действий, которые охватываются этим правом.

В международной практике различают два основных вида лицензионных соглашений: на исключительную и неисключительную лицензию.

Права, предоставляемые национальными законами обладателю авторского (патентного) права, обычно являются «исключительными правами»: использовать самому интеллектуальный продукт или разрешать другим лицам его использовать. В соответствии с авторским правом различают два вида исключительных прав (см. рис. 10):

- имущественные права, которые позволяют владельцу прав получать материальное вознаграждение за использование его произведений другими лицами;
- личные неимущественные права, которые позволяют автору предпринимать определенные действия, чтобы сохранить личную связь между ним самим и интеллектуальным продуктом.



Рис. 10. Исключительные права на интеллектуальный продукт

Понятие ноу-хау означает знание и опыт использования технологии, различные конструкторские и технологические секреты изготовления новой продукции, знания и опыт в области производства, управления, эксплуатации и обслуживания новой техники. Эти знания, опыт имеют новизну, представляют коммерческую ценность и являются привлекательным товаром в международной лицензионной торговле. Продажа лицензии на ноу-хау — это особый вид контракта, т. к. сведения, предоставляемые с лицензией на ноу-хау, в отличие от изобретений и полезных моделей, не патентуются и носят конфиденциальный характер. Накопленная международная практика рекомендует перед началом переговоров о продаже лицензии на ноу-хау заключить с возможным покупателем договор о неразглашении существа ноу-хау и его неиспользовании в случае, если не будет заключено лицензионное соглашение.

Самым распространенным вариантом в российской и международной практике являются лицензионные соглашения, в которых передача прав на ноу-хау сопровождается правом на использование запатентованных изобретений и комплексом инженерно-технических услуг, необходимых для внедрения новых технологий. Достаточно часто продажа лицензии с правом на использование запатентованных изобретений сопровождается поставкой отдельных устройств, комплекта технологического обо-

рудования и даже транспортных средств, что может значительно увеличивать сумму контракта.

Наряду с ноу-хау, изобретениями и полезными моделями предметом торговли объектами интеллектуальной собственности являются и товарные знаки. Экспортно-импортные операции по машинам и оборудованию зачастую сопровождаются продажей прав на использование товарного знака. В таком случае в контракт помимо продажи лицензии на ноу-хау в области новых технологий включается продажа права на использование товарного знака производителя.

Товарный знак — один из наиболее приоритетных объектов интеллектуальной собственности. Причин тому несколько. Во-первых, товарный знак помогает оградить производителей от действий недобросовестных конкурентов и отсекает товар от подделок, которые могут разрушать благоприятный имидж производителя товара. Во-вторых, товарный знак закрепляет неимущественные различия, что особенно важно для высокотехнологичных товаров, обладающих технической сложностью, отсутствием видимых явных отличий и достаточно коротким периодом использования. В-третьих, наличие права использования товарного знака обеспечивает новым владельцам законный имидж и создает условия для получения высокой прибыли, гарантии уровня качества и безопасности продукции. В-четвертых, наличие известного товарного знака упрощает процесс выбора продукции для потребителя.

Процесс создания нового товарного знака достаточно сложен, а цена ошибки может составлять просто астрономическую сумму. Примеры наиболее известных и дорогих товарных знаков по состоянию на 2015 год представлены в табл. 7.

Таблица 7

Товарные знаки различных фирм

| Знак | Бренд | Страна | Сектор | Стоимость, млн дол. | Рейтинг, 2015 г. |
|---|-----------|--------|------------|---------------------|------------------|
|  | Apple | США | технологии | 170,276 | 1 |
|  | Google | США | технологии | 120,314 | 2 |
|  | Coca Cola | США | напитки | 78,423 | 3 |
|  | Microsoft | США | технологии | 67,670 | 4 |

Окончание табл. 7

| Знак | Бренд | Страна | Сектор | Стоимость, млн дол. | Рей- тинг, 2015 г. |
|--|-----------------------------|----------------|--------------------|------------------------|--------------------------|
|  | IBM | США | технологии | 65,095 | 5 |
|  | Toyota | Япония | автомобили | 49,048 | 6 |
|  | Samsung | Южная Корея | технологии | 45,297 | 7 |
|  | GE (General Electric) | США | разно- образные | 42,267 | 8 |
|  | McDonald's | США | рестораны | 39,809 | 9 |
|  | BMW | Герма- ния | автомобили | 37,212 | 11 |

2.4.4. Торговля сырьевыми товарами

В мировой торговле сырьевые товары составляют около трети товарооборота от укрупненной товарной структуры мировой торговли, тогда как две трети товарооборота приходится на торговлю готовой продукцией. В структуре же российского экспорта все еще остается обратная тенденция.

Положение экспортеров сырья, с одной стороны, ухудшается по мере появления новых синтетических заменителей, внедрения материалосберегающих и энергосберегающих технологий, а с другой — улучшается по мере роста промышленного производства отдельных стран и накопления дефицитности из-за истощения источников природных ресурсов.

Сырьевые товары (commodity) — изделия или любой сырьевой материал или полуфабрикат, как правило, являющийся объектом международной торговли. Сырьевые товары подразделяются на сельскохозяй-

ственную продукцию и полезные ископаемые. Сельскохозяйственная продукция, в свою очередь, подразделяется на продовольственные товары, включающие плантационные (например, кофе, чай, какао) и пахотные культуры (например, пшеница, рис, соевые бобы), а также непродовольственные товары (например, лес, натуральный каучук, джут). Полезные ископаемые — это прежде всего горючие ископаемые (например, нефть, газ, уголь) и металлы (медь, алюминий, цинк и др.).

В группу сырьевых товаров входят:

- минеральное сырье, продукты его обогащения и переработки, например, руда, черные и цветные металлы;
- сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты его переработки, например, кожевенное сырье, шерсть, хлопок;
- продукты химической промышленности;
- отдельные виды продовольствия, подлежащие дальнейшей переработке.

Наличие природных запасов, особенности климата, стабильность или нестабильность политической обстановки в мире во многом определяют цены, спрос и предложение на все виды сырьевых товаров.

Установление длительных отношений — это характерная черта при торговле сырьевыми товарами. Заключение долгосрочных международных контрактов на поставку сырьевых товаров обеспечивает экспортеру стабильный сбыт, а импортеру — гарантированное снабжение производства сырьем и материалами.

Можно выделить основные особенности торговли сырьевыми товарами: это в первую очередь долгосрочность обязательств: год и более; значительные расходы на транспортировку, обработку и хранение; большие объемы поставок; необходимость обеспечения равномерности и регулярности поставок. В таких условиях в процессе выполнения контракта стороны ориентируются на текущие мировые цены, и, как правило, не используют в течение всего срока действия договора твердые цены. Однако исполнение долгосрочных контрактов не означает отказ в случае необходимости заключения отдельных краткосрочных контрактов.

Еще одной особенностью торговли сырьевыми товарами является монополизация рынка крупнейшими международными промышленными и торговыми компаниями. Лидерами торговли сырьевыми товарами являются транснациональные корпорации, которые стремятся устанавливать монопольно высокие цены на свою продукцию. При этом внутрикорпорационные, т. е. между материнскими и дочерними фирмами, поставки сырья ведутся по пониженным трансфертным ценам.

2.4.5. Торговля услугами

Сильное влияние на международную торговлю товарами оказывают услуги. Услуги являются важным средством повышения конкурентоспособности товаров, т. к. способствуют их продвижению на рынок. Строительство объекта «под ключ» невыполнимо без предоставления проектно-исследовательских услуг. Создание новых товаров и технологий невозможно без выполнения научно-исследовательских, опытно-конструкторских, технологических работ. Продажа лицензий на новые технологии, ноу-хау, изобретения невозможна без обучения персонала или проведения серьезных маркетинговых исследований, рекламных компаний.

Инжиниринг (от англ. *engineering* — *сооружать, проектировать, устраивать, придумывать, изобретать*) определяют как совокупность интеллектуальных видов деятельности. Инжиниринг имеет своей конечной целью получение наилучших результатов от капиталовложений или иных затрат за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования материальных трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также методов организации и управления на основе передовых научно-технических достижений и с учетом конкретных условий и проектов.

Инжиниринг — это работы и услуги, включающие составление технических заданий, выполнение НИР, составление проектных предложений и технико-экономических обоснований проектов, разработка проектной и технической документации, проведение испытаний, разработка технологических процессов, консультации технического, экономического, финансового и иного порядка, авторский надзор при строительстве и введении в эксплуатацию различных объектов. Инжиниринг — это творческое применение научных методов, новых решений для решения практических задач бизнеса (см. рис. 11).

Необходимость инжиниринга обусловлена высокой динамикой современного делового мира. Непрерывные и существенные изменения в технологиях, рынках сбыта и потребностях клиентов стали обычным явлением. Компании, стремясь выжить и сохранить конкурентоспособность, вынуждены непрерывно перестраивать свою стратегию и тактику, постоянно обновляясь. Игорь Ансофф — американский математик и экономист русского происхождения, родоначальник стратегического менеджмента так определяет стратегию фирмы «... для того чтобы противостоять среде, сложность и быстрота решений в фирме должны соответствовать сложности и скорости изменений, происходящих в среде» [14].



Рис. 11. Составные элементы инжиниринга

Полный цикл инжиниринга включает следующие этапы:

- Исследование маркетинговой целесообразности проекта.
- Изучение технической возможности его реализации.
- Технико-экономическая оптимизация и составление предварительного проекта с ориентировочной привязкой его к местности.
- Выполнение рабочего проекта.
- Подготовка предложений для организации торгов на оборудование.
- Составление инженерно-строительных проектов под выбранное в результате торгов оборудование.
- Подготовка торгов на инженерно-строительные работы.
- Оценка поступивших предложений на выполнение инженерно-строительных работ.
- Надзор за изготовлением оборудования и его испытания.
- Координация инженерно-строительных работ, поставок и монтажа.
- Подготовка обслуживающего персонала.
- Пусконаладочные работы.

- Сдача предприятия «под ключ».
- Наблюдение и консультации после сдачи объекта.

Инжиниринговые услуги могут касаться любой фазы жизненного цикла системы, любой природы изыскания (технической, экономической или социальной), проектирования объекта, поставки материалов и оборудования, пуска в эксплуатацию и надзора за работой объекта. Однако из-за высокой сложности полный цикл выполняется чаще всего группой (консорциумом) фирм. Информация о мировых лидерах среди инжиниринговых компаний приведена в табл. 8 [14]. Лучшие инжиниринговые компании России представлены в табл. 9 [15].

Таблица 8

Мировые лидеры среди инжиниринговых компаний

| Номер в мировом рейтинге | Название компании, год основания, сектор экономики | Годовой оборот, млрд дол. | Численность персонала, тыс. чел. |
|--------------------------|--|---------------------------|----------------------------------|
| 1 |  Essen, Germany Год основания — 1874 г. <i>Строительство</i> | 18–19 | 66 |
| 2 |  Ruen-Malmaison, France Год основания — 1899 г. <i>Строительство</i> | 33–35 | 72 |
| 3 |  Vienna Austria Год основания — 1835 г. <i>Строительство</i> | 12,5 | 75 |
| 4 |  San Francisco, USA Год основания — 1898 г. <i>Строительство, управление проектами</i> | 31 | 49 |
| 5 |  Paris, France. Год основания — 1952 г. <i>Строительство, телевидение, телекоммуникации</i> | 30–35 | 91 |

Таблица 9

Лучшие инжиниринговые компании России в 2015 г.

| Название компании, год основания, сектор экономики | Годовой оборот, млрд руб. |
|--|---------------------------------|
|  <p>Уральская машиностроительная корпорация «Пумори», год основания — 1990 г. <i>Машиностроение и металлообработка</i></p> | 3,5 |
|  <p>Санкт-Петербургская горная проектно-инжиниринговая компания, год основания — 2006 г. <i>Проектирование горно-добывающих предприятий</i></p> | 0,497 |
|  <p>Инфраструктура –ТК, год основания — 2011 г. <i>Автоматизация производства</i></p> | 1,858 |
|  <p>РКТ-Инжиниринг, год основания — 2003 г. <i>Вентиляции и кондиционирование</i></p> | 0,127 |

Некоторые зарубежные инжиниринговые компании основаны еще в XIX веке и имеют годовой оборот, в сотни раз превышающий годовой оборот лучших российских компаний [16]. В данной ситуации важно сделать правильный вывод: развитие инжиниринга в России — это перспективная точка роста российской экономики.

2.5. Классификация внешнеторговых сделок по методам торговли

Метод международной торговли — это совокупность способов осуществления коммерческого обмена между ее участниками, являющимися резидентами как разных стран, так и одной страны. Методы международной торговли делятся на базовые и модифицированные.

2.5.1. Базовые методы

Базовые методы традиционно применяются в экспортных и импортных операциях и заключаются в исполнении двух средств осуществления коммерческого обмена: поставки товара и его оплаты. К базовым методам относятся прямой, кооперативный, внутрифирменный и косвенный (рис. 12).



Рис. 12. Базовые методы международной торговли

Прямой метод. Основной отличительной особенностью прямого метода международной торговли является то обстоятельство, что фирма-производитель продукции непосредственно вовлечена в проведение всех основных операций, связанных с подготовкой, заключением и исполнением договоров, а партнеры являются резидентами различных стран. Достоинства и недостатки прямого метода приведены в табл. 10.

Таблица 10

Преимущества и недостатки прямого метода международной торговли

| Преимущества | Недостатки |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Минимальные издержки без посредников • Снижение рисков от возможной некомпетентности и недобросовестности посредников • Создание позитивного имиджа компании-экспортера • Создание постоянного присутствия компании-экспортера на зарубежном локальном рынке, позволяющее учитывать и своевременно реагировать на изменение конъюнктуры рынка | <ul style="list-style-type: none"> • Необходимость отвлечения кадровых и финансовых ресурсов на организацию собственной экспортной деятельности • Недостаток коммерческой квалификации и торгового опыта в сфере международной торговли у фирмы-экспортера • Фирмы-экспортеры принимают на себя все риски, порождаемые экономическими, политическими, правовыми и социальными неблагоприятными изменениями, различиями в традициях и обычаях ведения бизнеса в разных странах |

Кооперативный метод. Основной характеристикой кооперативного метода является активное участие в международных сделках, которые осуществляются силами торговца-экспортера или международного посредника. Простейшей формой кооперативного экспорта можно считать использование транспортно-экспедиторских компаний, которые осуществляют основные экспортные функции, исполняют основную часть экспортного документооборота вместо фирмы-экспортера.

В некоторых случаях малые и средние компании, чтобы получить экономии на издержках по организации экспорта и объединить экспортный опыт, создают специальный экспортный консорциум, в рамках которого каждая компания сохраняет свою самостоятельность. *Консорциум* (от лат. *consortium* — *соучастие, сообщество*) — временное объединение юридических лиц на основе особого (так называемого консорциального) соглашения для совместного достижения каких-либо целей при сохранении ими организационной самостоятельности.

Экспортные консорциумы являются временными союзами юридически и хозяйственно самостоятельных компаний. Среди участников консорциума выбирается лидер, который имеет обычно достаточный опыт и связи для организации экспортной деятельности. Кооперативный экспорт осуществляют и гигантские консорциумы, создаваемые для крупных проектов, требующих объединения разнородных, весьма разнообразных и весьма значительных ресурсов. Примером может служить европейский консорциум «Airbus Industry», созданный для оказания конкуренции американской компании «Boeing».

Еще одной довольно распространенной формой экспортной кооперации является международное картельное соглашение. *Картель* — одна из форм объединения предприятий на договорной основе. Международное картельное соглашение обязывает кооперирующихся экспортеров соблюдать совместно устанавливаемые условия торговли на каждом обслуживаемом региональном рынке: квота участников, которая ограничивает производство или объем поставки; фиксация минимальных цен продаж; разделение региональных рынков, общие условия предоставления коммерческих кредитов покупателям.

Внутрифирменный метод. Внутрифирменный или собственный экспорт представляет собой не что иное, как экспортную операцию без посредников, в которой товар поставляется собственному подразделению компании-производителя, находящемуся непосредственно на зарубежном рынке. По сути дела — это международная операция, реализуемая между головной компанией и дочерней. Преимущества и недостатки внутрифирменного метода приведены в табл. 11.

Таблица 11

**Преимущества и недостатки внутрифирменного метода
международной торговли**

| Преимущества | Недостатки |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Непосредственный и быстрый контакт с конечными покупателями • Маркетинг и продажа «встроенъ» в систему отношений с покупателями • Возможно обеспечить наибольший контроль за развитием зарубежного подразделения | <ul style="list-style-type: none"> • Бюрократические барьеры и организационные недостатки, свойственные крупным объединениям • Из-за столкновения приоритетов затруднено образование буферного складского запаса • Организация внутрифирменного экспорта с большим числом участников картели требует большого и затратного штата |

Косвенный метод. Основной характеристикой косвенного экспорта является использование опытных в организации экспортных и импортных операций международных торговых посредников. Такие посредники оказывают весь комплекс услуг международного маркетинга, а также принимают на себя все риски и рутинные операции, связанные с осуществлением международной торговли. Важнейшим нематериальным активом, приносимым посредниками в осуществлении международных сделок, является их опыт работы с технологиями международной торговли, а также знание особенностей рынков, принимающих стран. Размеры, организационные структуры и наименования посредников в косвенном экспорте весьма разнообразны. Среди них можно отметить:

- компании по управлению экспортом (export management company — ЕМС);
- торговые дома (trading house);
- закупающие дома (buying house);
- брокеры и др.

Наиболее крупными экспортными торговцами, через сети которых проходят товары как собственные, так и других производителей, являются японские универсальные торговые дома — сого сёся. С одной стороны, сого сёся занимаются поставками сырья промышленным компаниям, с другой стороны, они занимаются продвижением готовой продукции, попутно участвуя и в разработках товаров, и в инвестициях для его производства. Среди клиентов сого сёся малые, средние и крупные компании, например, такие как Mitsubishi, Toyota.

Очень часто торговые дома создаются специально для обслуживания международной торговли, нацеленные на отдельные регионы: Unilever, United Africa Company. Известно, что половина международного товарного обмена осуществляется при содействии торговых посредников. Преимущества и недостатки косвенного метода международной торговли приведены в табл. 12.

Таблица 12

Преимущества и недостатки косвенного метода международной торговли

| Преимущества | Недостатки |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Моментальное получение прибыли • Повышение оборачиваемости капитала • Возможность превращения посредников в источники ценной рыночной информации • Избавление производителя-экспортера от необходимости инвестировать в организацию сбытовой сети • Возможность привлечения капитала фирм-посредников для финансирования сделок • Освобождение производителя-экспортера от выполнения экспортных функций • Обеспечение проникновения на рынки, не доступные для установления прямых контактов | <ul style="list-style-type: none"> • Производитель-экспортер лишается непосредственных контактов с зарубежным рынком • Производитель-экспортер не накапливает маркетинговый опыт • Производитель-экспортер не зарабатывает позитивный имидж • Производитель-экспортер не захватывает всей потенциально возможной доли рынка для своих товаров, поскольку торговые посредники, как правило, пренебрегают сделками, требующими сложной и кропотливой работы |

В практике международной торговли существуют многочисленные виды посредников, которые к тому же в соответствии с национальной

торговой практикой отдельных стран принимают на себя различные наименования даже при сохранении унифицированной сущности понятия. Все варианты используемых названий посредников: *reseller*, *jobber*, *dealer*, *distributor*, могут быть сведены к трем основным типам — агент, консигнатор и дистрибьютор (табл. 13).

Таблица 13

Основные типы посредников в международной торговле

| Отношение к товару | Агент | Консигнатор | Дистрибьютор |
|-------------------------------|-------|-------------|--------------|
| Товар является собственностью | – | – | + |
| Расположение товаров | – | + | + |
| Представление на рынке | + | + | + |

Агент — юридическое или физическое лицо, которое осуществляет юридические действия от имени и (или) по поручению принципала, включая заключение контрактов, но, как правило, не принимает на себя собственности и не распоряжается товаром, получая вознаграждение в виде комиссионных.

Консигнатор — юридическое или физическое лицо, принимающее на себя обязательство исполнять поручения принципала по совершению сделок по продаже товаров со складов, находящихся за рубежом, от своего имени, но за счет принципала.

Дистрибьютор — юридическое лицо, осуществляющее сбыт продукции на основе оптовых закупок у крупных промышленных фирм-производителей, располагая собственными складами и представляя фирму-производителя товаров на рынке. Наиболее часто посредники такого рода встречаются на рынке автомобилей.

2.5.2. Модифицированные методы международной торговли

Модифицированные методы осуществления международных бизнес-операций отличаются от базовых методов тем, что в них используются:

- более усложненные средства и схемы платежа,
- более сложные способы установления цены на товар,
- новейшие информационные технологии и средства для управления международным бизнесом.

Различают три модифицированных метода международной торговли (см. рис. 13).



Рис. 13. Модифицированные методы международной торговли

Встречная торговля

Натуральный обмен товарами — это самый древний вид международной торговли, который в настоящее время называют встречной торговлей. Современная встречная торговля значительно расширила свое первоначальное содержание и, как следствие, получила заметное развитие в международном товарообмене. Внешнеторговые операции, в которых в едином контракте зафиксированы обязательства участников сделки провести обмен товарами или полный или частично сбалансированный, относятся теперь к встречной торговле. При частичном обмене товарами возникающая разница в стоимости компенсируется денежными платежами. Таким образом, в современных условиях суть встречной торговли это полная или частичная оплата импорта встречным экспортом.

Встречная торговля представляет собой две стадии обмена товарами: первоначально это экспортная операция, а затем экспортер совершает встречную импортную операцию. Далее полученный в результате импортной операции товар может быть реализован на внутреннем рынке или может последовать еще одна экспортная операция. Такая многооперационность, сопровождающая встречную торговлю, приводит к снижению эффективности экспортных операций из-за необходимости организации процесса обращения товаров, полученных при встречном обмене, через посредников. Однако, несмотря на определенные неудобства, встречная торговля в современных условиях интенсивно разви-

вается. Варианты встречной торговли представлены на рис. 14. Одним из наиболее известных методов встречной торговли являются бартерные операции.

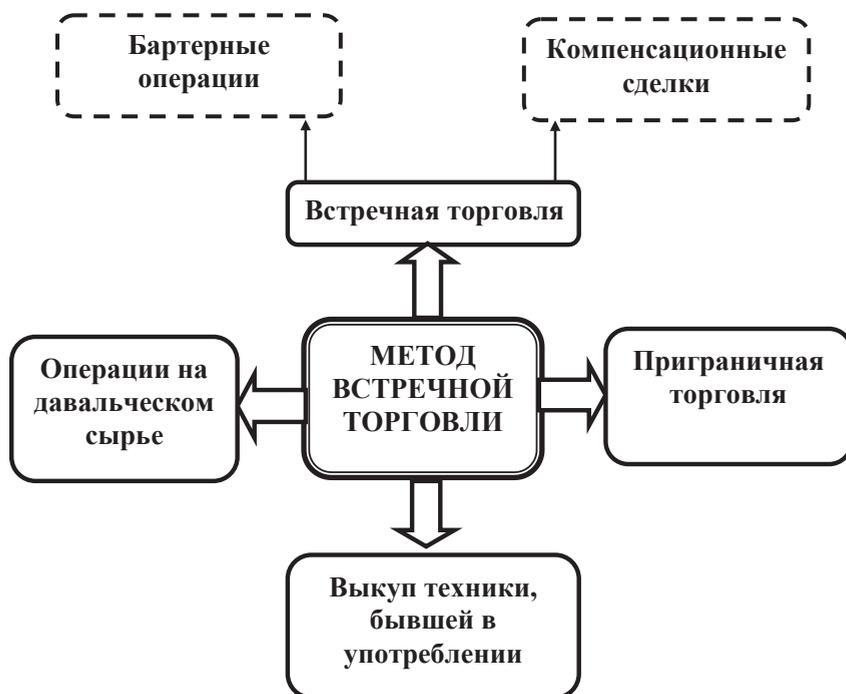


Рис. 14. Метод встречной торговли

Бартерные операции — это безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами. Гарантией эквивалентности при бартерных операциях, как правило, выступают мировые цены. Все возможные взаимные претензии при бартерных операциях могут быть решены либо удержанием товара, либо дополнительными поставками товара. В случае опоздания с поставкой товара основной экспортер получает штраф, на сумму которого он должен поставить дополнительное количество товара. Однако в контракте должно быть указано каким образом может осуществляться дополнительная поставка, поскольку товары различаются и по стоимости, и по дефициту.

Бартерный товар, попадая на внутренний рынок страны, составляет конкуренцию местному товару-аналогу и может уменьшить продажи местного товара. Такое явление в международной практике называют эффектом вытеснения внутренних продаж. Именно поэтому во многих странах осуществление бартерных контрактов контролируется и коор-

динируется государством, а сам бартерный контракт носит, как правило, разовый характер.

В 90-е годы XX в. в условиях экономической нестабильности в РФ чрезвычайно широко и смело использовались бартерные операции. Практика международных бартерных операций в РФ претерпела за последние годы существенные изменения, приобрела цивилизованный характер, перестав быть каналом нелегального перевода валюты. Другим видом товарообменной операции являются встречные закупки.

Встречная закупка (counterpurchase) — сделка, по условиям которой товар покупателю поставляется на обычных коммерческих условиях, но при этом продавец берет обязательство закупить у покупателя товар на сумму, которая составит определенный процент от общей суммы контракта на поставку товара [9]. Как правило, экспортеры вынуждены принять на себя обязательства по встречным закупкам, чтобы гарантировать заключение контракта на экспортную поставку своего товара. Естественно, обычный коммерческий контракт на поставку товара в обмен на получение валютных поступлений намного выгоднее, чем встречная закупка. Однако при любой внешнеэкономической сделке надо исходить из возможного и получить хотя бы часть валютных поступлений плюс дополнительно встречный товар. Встречный товар покупают уже не на полную сумму экспорта. В условиях обостряющейся конкуренции экспортер, заинтересованный в сбыте собственной продукции, вынужден соглашаться на встречную закупку, и основным предметом переговоров между экспортером и импортером в такой ситуации — это определение объема встречного товара.

Операции с давальческим сырьем, в международной практике называемые *толлингом*, представляют собой вид встречной торговли, характеризующийся переработкой предоставленного сырья, эквивалентным объемом товаров и оформлением поставок готовой продукции контрактным способом. При операциях с давальческим сырьем одна из сторон вывозит (экспортирует) и передает другой стороне исходное сырье, а другая сторона, используя свои средства, перерабатывает полученное (давальческое) сырье. Вся полученная продукция возвращается поставщику сырья. Стоимость переработки и другие расходы переработчика сырья возмещаются дополнительными поставками сырья, а продукция, полученная из дополнительного сырья, остается у переработчика в качестве гонорара.

По существующему законодательству давальческое сырье может быть ввезено на территорию России по таможенным режимам «переработка на таможенной территории» либо «переработка под таможенным кон-

тролем». Данные термины означают, что продукт может быть ввезен в страну без взимания таможенных пошлин и налогов и без мер нетарифного регулирования. Для ввоза каждой партии необходимо получить лицензию таможенного органа. В лицензии должны быть указаны срок переработки (не более двух лет) и количество готового продукта, которое должно быть вывезено после переработки. При нарушении поставщиком установленных сроков или в случае поставки сырья несоответствующего качества поставщик обязан расплатиться с переработчиком сырья за предусмотренные штрафы и возмещение убытков поставщика дополнительной поставкой сырья.

Сделки с давальческим сырьем широко использовались в России в 90-е годы XX в., поскольку такая форма торговли часто являлась спасением от банкротства, обеспечивала загрузку рабочих мест и функционирование предприятия. Вместе с тем сильная ориентация на давальческую схему наносит вред отечественному рынку и сильно влияет на перспективу развития предприятия, приводя к деградации его организационных структур.

Выкуп техники, бывшей в употреблении, — это еще один метод встречной торговли. Специалисты оценивают данный метод как эффективный коммерческий прием ведения встречных операций. Выкуп техники, бывшей в употреблении, дает возможность экспортеру продать новую, совершенную и дорогую продукцию, а импортеру позволяет освободиться от морально устаревшей техники, оцененной по остаточной стоимости. Лидерами продукции, используемой при данном методе внешнеэкономических сделок, являются морские суда, легковые и грузовые автомобили, сельскохозяйственные машины, а также металлообрабатывающее и деревообрабатывающее оборудование, компьютерная и копировальная техника. Основная проблема, сопровождающая выкуп техники, бывшей в употреблении, для экспортера заключается в проведении обновления этой техники (реновации). Экспортеру необходимо организовать и реализовать производственные операции по проведению диагностики, замене быстроизнашивающихся деталей, перекраске и др. Только после этого экспортер имеет право продать выкупленную технику уже на внутреннем рынке или отправлять ее на другие рынки. Повторная продажа обновленной техники, бывшей в употреблении, хотя и рассчитана на покупателя с более низкими потребительскими требованиями и финансовыми возможностями, приносит хорошую прибыль экспортеру. Для реализации техники, бывшей в употреблении, экспортер, как правило, приглашает посредников, которые работают на условиях комиссии от сделки.

Приграничная торговля — относительно ограниченный вид международной торговли в виде товарообмена, осуществляемого торговыми государствами приграничных районов сопредельных государств на основе локальных соглашений о торговле.

Институционно-конкурентный метод

Особое место среди методов международной торговли занимает институционно-конкурентный метод, при котором торговля проводится через международные аукционы, биржи и посредством организации международных торгов (рис. 15).



Рис. 15. Институционно-конкурентный метод

Основная функция институционно-конкурентного метода — это установление «справедливой» или признаваемой всеми потенциальными покупателями цены на товар определенного качества.

Биржа — это форма организации торговли для проведения регулярных торгов, продажи финансовых активов и контрактов. Различают 4 вида бирж (см. рис. 16).

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 и согласно установленным стандартам. К таким товарам относятся массовые сырьевые и продовольственные товары: медь, олово, свинец, цинк, алюминий, никель и другие цветные и редкоземельные металлы; а также пшеница, рожь и другие зерновые и зернобобовые; каучук, хлопок, джут, шерсть, пряжа, шелк, оливковое и растительное масло, сахар, кофе, какао; текстильное сырье; нефть и нефтепродукты.

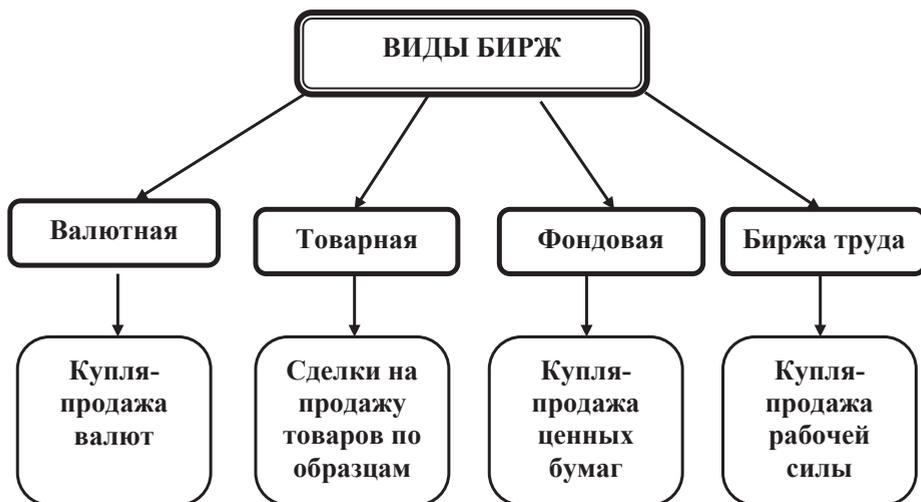


Рис. 16. Виды бирж

Важнейшие биржи сосредоточены в крупнейших торговых центрах — в Амстердаме, Антверпене, Гамбурге, Иокогаме, Виннипеге, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Сингапуре, Сиднее, Токио, Чикаго и других городах мира. Биржевые операции осуществляются с различными целями: покупка и продажа реального сырья, проведение спекулятивных (фьючерских) сделок, осуществление страхования сделок от возможного изменения цен (так называемого хеджирования).

Гораздо раньше товарных и тем более фондовых бирж появились аукционы.

Аукцион — это специально созданная и организованная публичная торговая площадка, на которой происходит распродажа и осуществляются сделки купли-продажи путем ценовой борьбы между потенциальными покупателями. Аукционные торги подчиняются заранее оговоренным положениям и нормам. В настоящее время аукционы играют важную роль в торговле чаем (70 % продаж на мировом рынке), пушной и меховым сырьем (80 %), шерстью (55 %), а также лошадьми, щетиной, рыбой, табаком, овощами, фруктами, цветами, вином, кофе и другими товарами растительного и животного происхождения, в том числе и скоропортящимися товарами.

Аукционы представляют собой коммерческие организации, располагающие для торговли специализированным оборудованием, помещениями и высококвалифицированными кадрами. В основном это паевые общества или крупные торговые компании, монополизировавшие тот или иной вид товара. Они скупают за свой счет товары у производителей, по-

ставщиков, диктуя закупочные цены, а также принимают на перепродажу товар от независимых производителей на комиссионных условиях. Крупные аукционы имеют собственные производства по доработке сырьевых товаров (например, по выделке скупаемых у заготовителей кожаного сырья шкурки пушного зверя). Существует два основных метода ведения торга на аукционе: с повышением цен или с понижением цен. В целом аукционная торговля является удобной для коммерсантов формой торговли, позволяя сокращать издержки обращения и обеспечивая продажу по текущим рыночным ценам, близким к оптимальным для данного вида товара.

Международные торги или тендеры (international bid, tenders) — способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов.

Международные торги — один из наиболее распространенных методов современной торговли. Объектами торгов в настоящее время являются машины и оборудование, выполнение научных, проектных, изыскательских работ, сооружение промышленных и социально-культурных объектов.

Законодательство большинства стран, в том числе и РФ, разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги. Исключение может составлять оборудование уникальных технологических процессов, не имеющих конкурирующих аналогов.

Покупатели, приняв решение о размещении заказов на оборудование и машины через торги, создают тендерные комитеты. В их состав входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации. Тендерный комитет — это временный орган, основной задачей которого является организационная работа по проведению торгов. Комитет дает объявление о проведении торгов, распространяет условия торгов между участниками, проводит анализ и оценку представленных предложений с целью выбора наиболее выгодного предложения и выносит решение о передаче заказа.

В современной международной торговле применяют следующие виды торгов, отличающиеся между собой способами привлечения участников и гласностью результатов.

- *Открытые торги.* Объявление о проведении торгов публикуется в газетах или специализированных журналах; в открытых торгах

участвует наибольшее количество участников. Обычно такие торги проводятся при размещении заказов на несложное оборудование и услуги и в них принимают участие все желающие предприятия.

- *Открытые торги с предварительной квалификацией, или публичные торги.* Это торги, которые проводятся в два тура. Информация о них дается в открытой печати: сообщаются дата, порядок и срок проведения торгов, характеристика и назначение товара. В первом туре принимают участие все желающие предприятия. После того как представлены в тендерные комиссии все необходимые материалы, характеризующие деятельность участников, комиссия проводит перекалфикацию, т. е. отбор участников. В конкурсе участвуют только те предприятия, которые отобраны и допущены к участию. Торги подобного рода называются еще гласными, поскольку в день их закрытия и окончательного выбора продавца конверты с предложениями претендентов вскрываются публично и объявляется цена, которую предлагал каждый претендент, а также цена победителя конкурса.
- *Закрытые, или негласные, торги.* В таких торгах принимают участие самые известные и надежные представители отрасли, которым предложение на участие в торгах рассылает сама комиссия. Тендерные комитеты не проводят публичного вскрытия конвертов, не называют имен участников, не оглашают предложенные цены и условия. Результаты торгов не публикуются, а сообщаются исключительно в конфиденциальной форме. Обычно на подобных торгах покупают дорогостоящие, особо крупные, ценные или сложные товары.
- *Единичные торги.* Это торги, которые проводятся при наличии только одного претендента, обладающего патентом на производство или продажу данного товара или услуги.

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы факторы, определяющие особенности развития внешнеэкономической деятельности?
2. Перечислите виды внешнеэкономической деятельности.
3. Какова классификация внешнеторговых сделок по направлению торговли?

4. Назовите особые экономические зоны на территории РФ.
5. Какова классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара?
6. Какова классификация внешнеторговых сделок по методам торговли?
7. Какова роль инжиниринговых услуг в экономическом успехе страны?
8. Роль посредников на международном рынке. Виды посредников.
9. Что включает торговля результатами интеллектуальной собственности?
10. Перечислите базовые методы торговли.

3. Международное регулирование торговли

Качество — это важнейший фактор формирования экспортного потенциала всех субъектов внешнеэкономической деятельности. Существует множество трактовок и терминологических подходов к определению качества.

3.1. Качество и общество

Качество — емкая, сложная и универсальная категория, имеющая множество особенностей и различных аспектов. В зависимости от цели использования и рассмотрения качества к его основным аспектам можно отнести: философский, социальный, технический, экономический и правовой (рис. 17).

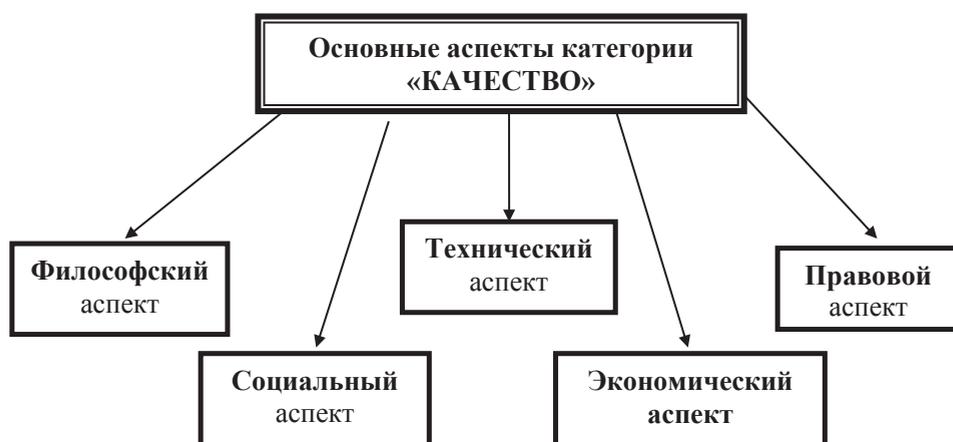


Рис. 17. Основные аспекты, характеризующие категорию «качество»

Понятие «качество» с философских позиций развивалось на протяжении нескольких тысячелетий. Одним из ярких представителей фило-

софской науки, изучавших категорию «качество», является древнегреческий мыслитель Аристотель [17]. По его мнению, то, что существует само по себе, то и образует качество. Важную роль в исследовании категории «качество» сыграл другой известный немецкий философ и мыслитель, основоположник диалектики, Георг Вильгельм Фридрих Гегель. Можно выделить наиболее существенные трактовки категории «качество», которые внесли значительный вклад в понимание качества в его современном представлении [18] (табл. 14).

Таблица 14

Трактовки содержания категории «качество»

| Первоисточник | Содержание категории «качество» |
|---|---|
| Аристотель | Видовое отличие сущности. Характеристика состояний сущности. Свойство вещи. |
| Ф. Гегель | Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность. Нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество. |
| Ф. Энгельс | Существуют не качества, а вещи, обладающие качествами, причем бесконечно многими качествами |
| В. Даль Толковый словарь живого великорусского языка | Качество — это свойство или принадлежность всего, что составляет сущность лица или вещи |
| С. И. Ожегов Словарь русского языка | Качество — наличие существенных признаков, свойств, особенностей, отличающих один предмет или явление от других |
| Философский словарь | Качество есть определенность предмета, в силу которой он является данным, а не иным предметом и отличается от других предметов. Понятие качества связывается с бытием предмета |
| Малый энциклопедический словарь | Качество — совокупность всех свойств, дающих вещи определенность, отличающую ее от всякой другой вещи. |
| Большой энциклопедический словарь | Качество — философская категория, выражающая существенную определенность объекта, благодаря которой он является именно этим, а не иным. Качество — объективная и всеобщая характеристика объектов, которая обнаруживается в совокупности их свойств |

Таким образом, можно заключить, что с философской позиции качество означает существенную определенность рассматриваемого объекта, благодаря которой он становится специфическим и отличается от дру-

.....

гого объекта. Вместе с тем качество объединяет многие объекты в совокупность, т. е. делает их однородными. Категория качества выражает соответствующую ступень познания человеком объективной реальности. На начальном этапе исследования объект выделяется прежде всего как-либо отдельным свойством или рядом свойств, а в дальнейшем качество приобретает множество свойств. Качество отдельного изделия не может сводиться только к его отдельным свойствам, оно должно выражать целостную характеристику функционального единства объединенных свойств этого объекта. При философском подходе *качество определяется тем, что объективно составляет относительно устойчивую, внутренне определенную сущность объекта.*

Социальный аспект качества какого-либо объекта связан с субъективными отношениями потребителей к данному объекту. Причем этот субъективный взгляд на качество зависит от многих факторов, к которым относятся не только физиологические особенности субъекта, но и социальные, а именно: уровень культуры, уровень доходов, положение в обществе и др. Социальный аспект качества гораздо больше, чем другие аспекты, объясняет наличие большого числа сегментов рынка для товаров. *Социальный аспект качества определяет качество как категорию, отвечающую законам спроса и предложения и зависящую от особенностей субъекта* [19].

Технический аспект качества характеризуется количественными значениями показателей объекта и его изменениями. В отличие от философского аспекта технические показатели качества позволяют объективно сравнивать характеристики разных объектов и выбрать лучшие. Технический аспект качества присутствует у разных видов объектов: продукции, процессов, работ, услуг; и при этом не имеет значения, является ли объект материальным или интеллектуальным.

Если философский аспект качества состоит в выделении совокупности качественно однородных объектов, то инженер, рассматривая понятие «качество», вкладывает в его содержание конкретный смысл. Объектом исследования становятся технические закономерности в образовании и проявлении физических, электрических и других свойств предметов одинакового назначения. С инженерной позиции *качество исследуется в сопоставлении совокупности свойств выбранного объекта с аналогичным объектом, принятым в зависимости от цели исследования за некий эталон.*

Экономический аспект качества характеризует потребительскую стоимость объекта. Поскольку потребности в качестве того или иного объекта разнообразны, постольку это качество оценивается потреби-

телем по-разному. Следовательно, с экономической точки зрения важно знать насколько качество соответствует потребности, иначе говоря, не всякие высокие технические характеристики объекта — благо. Между техническим и экономическим пониманием качества имеется противоречие, которое носит диалектический характер. Чем выше качество с технической точки зрения, тем ниже с экономической точки зрения и наоборот. Это противоречие при философском подходе определяет одновременно неразрывное единство между экономической и технической стороной качества.

Правовой аспект качества характеризуется нормативным отражением качества в стандартах и других нормативно-технических документах. С правовой точки зрения имеет место такая совокупность свойств и показателей качества объекта, ниже которой нельзя опуститься при изготовлении или использовании объекта. Другими словами *с правовой точки зрения качество выступает как совокупность свойств объекта, отвечающих требованиям, установленным в нормативно-технической документации.*

Сформулированное Российской академией проблем качества концептуальное определение качества выглядит следующим образом. *Качество — одна из основополагающих категорий, определяющих образ жизни человека, социальную и экономическую основу для успешного развития человека и общества.* Такая формулировка четко определяет значимость деятельности по совершенствованию качества объектов, субъектов и общества.

Современным более утилитарным представлениям о качестве применительно к продукции и услугам отвечает трактовка, предложенная в международных стандартах ИСО, имеющая следующую формулировку. *Качество — определенная совокупность свойств продукции или услуги, потенциально или реально способных в той или иной мере удовлетворять требуемым потребностям при их использовании по назначению, включая утилизацию.*

При ненадлежащем отношении к качеству товаров и услуг не только в условиях рынка, конкуренции и сравнительно открытой экономики, но и при иных системах хозяйствования, любое дело, как правило, потерпит неудачу и общество не будет стабильным. Известный философ Ильин И. А. в книге «Путь духовного обновления» отмечал: «Качественность исчезает и не восполняется никаким количеством, ибо дурное множество есть не что иное, как обилие дурных вещей, состояний или усилий, которые никому не нужны. Без качества всякое обилие теряет свой смысл, оно прямо становится бедствием и опасностью подобно

наводнению, налетам саранчи или многословию глупца. Жизнь вообще имеет смысл и может совершенствоваться только тогда, когда бережется и растится качество; нет его и гибель становится неминуемой. А качество творится и обеспечивается прежде всего и больше всего культурой личного духа. Невозможно создать хорошую ткань из гнилых ниток; нельзя построить прочный дом из трухлявого, рассыпающегося кирпича; больные и умирающие, стена в унисон, не создадут прекрасного хорового пения. Где личный дух пренебрежен и унижен, общественность будет больною и творчески бессильною» [20].

3.2. Этапы формирования методологии обеспечения качества

Исторически методология обеспечения качества прошла через 4 основных этапа развития (рис. 18).



Рис. 18. Этапы формирования методологии качества

1. Контроль качества

Уже в эпоху зарождения и развития ремесел были сформулированы требования к качеству продукции. Соответствие этим требованиям обычно проверялось испытаниями каждого изделия, после чего негодная продукция отбраковывалась, а прошедшая испытания отправлялась

на рынок. В конце прошлого века впервые на оружейных заводах стали использовать сборочные операции из стандартных (то есть из аналогичных какому-либо эталону) деталей. В начале XX в. сборку из стандартных деталей впервые применили в автомобилестроении, используя конвейер. Научное обоснование управлению качеством на базе стандартизации и типовых испытаний дал американский менеджер Фредерик Тейлор в 1905 г., и эту дату считают началом первого этапа формирования методологии обеспечения качества, основанной на контроле качества.

Организационно система Тейлора предполагала установление технических и производственных норм специалистами и инженерами, а рабочие были обязаны их выполнять. Система устанавливала требования к качеству изделий, в том числе по точности размеров в виде допусков. Для обеспечения успешного функционирования системы Тейлора были введены первые профессионалы в области качества — инспекторы.

Кратко концепция качества на первом этапе соответствовала двум постулатам:

- потребитель должен получить только годные изделия;
- управление должно быть направлено на недопущение некачественной продукции до потребителя.

Однако уже в первой половине XX в. было отмечено, что следование этой концепции снижает эффективность производства, поскольку обеспечение должного качества осуществлялось на заключительных стадиях производства.

2. Управление качеством

Годом рождения концепции управления качеством считается 1924 г., когда сотрудник фирмы «Western Electric» (США) Шухарт (Walter A Schewhart) предложил руководству фирмы метод диаграмм, известный сегодня как контрольные карты Шухарта. Использование диаграмм позволило оптимизировать производственный процесс и сосредоточить усилия на недопущении брака, тем самым исключался затратный и сложный процесс исправления брака. Особое внимание в процессе производства уделялось новейшим технологиям и созданию аудиторской службы качества. Появился специалист в области качества — инженер по качеству, который должен анализировать качество и причины дефектов изделий. В целом акцент с инспекции и выявления дефектов был перенесен на их предупреждение путем определения причин дефектов и последующего устранения причин дефектов на основе изучения процессов и управления этими процессами.

Постулатами концепции качества второго этапа явились:

- потребитель должен получать только годные изделия;
- управление производством должно быть направлено на уменьшение брака путем совершенствования технологических процессов.

Применение данной концепции скоро показало, что отсутствие эффективной системы управления не позволяет улучшать качество путем совершенствования технологических процессов, т. к. внедрение любой новой технологии упирается в необходимость реорганизации всей деятельности предприятия.

3. Обеспечение качества

Начало третьего этапа соответствует выступлению американского менеджера доктора Деминга (William Edwards Deming) в 1950 г. перед японскими бизнесменами, перед которыми стояла задача возрождения промышленности Японии, разрушенной войной. Деминг предложил японцам ориентироваться не на технические усовершенствования, а на создание и поддержание философии качества. Основа качества продукции — это качество труда и качественное управление на всех уровнях, при котором каждый работник получает удовольствие от своей работы.

Доктор Деминг прочитал 8 лекций, каждая продолжительностью в полный рабочий день, для 230 руководителей крупных компаний. Тема лекций — «Элементарные принципы статистического контроля качества». Вспоминая эти лекции, Деминг писал: «Я думаю, что в 1950 г. я был единственным человеком в мире, который верил, что через пять лет японцы захватят мировые рынки» [21]. Это предсказание, высказанное Демингом в отношении Японии, сбылось. Япония выбрала свой путь успехов за счет, в первую очередь, повышения качества продукции. Первостепенное значение качества стало национальной идеей, а к воплощению ее в жизнь было привлечено все население страны. Важные компоненты философии доктора Деминга изложены в 14 принципах, которые служат средством подготовки разума для нового мышления, для понимания того, что существуют радикально другие, лучшие пути организации бизнеса и работы с людьми (см. табл. 15).

Новый подход был способен обеспечить прогнозируемое устранение потенциальных несоответствий в продукции на стадии конструкторской разработки, проверку качества поставляемой продукции, комплектующих и материалов, а также управление производством, развитие службы сервисного обслуживания и надзор за соблюдением заданных требований к качеству. В результате получим качество продукции, процессов и деятельности, соответствующие рыночным требованиям. Данный подход называют концепцией тотального контроля качества (Total Quality Control — TQC).

Четырнадцать принципов доктора Деминга

| Принцип | Содержание принципа |
|------------|--|
| Принцип 1 | Сделайте так, чтобы стремление к совершенствованию товара или услуги стало постоянным. Ваша главная цель — стать конкурентоспособным, остаться в бизнесе и обеспечить рабочие места. |
| Принцип 2 | Усвойте новую философию и откажитесь от низкого качества во всем. Управляющие должны осознать свою ответственность и взять на себя руководство, чтобы добиться перемен. |
| Принцип 3 | Откажитесь от массового контроля. Это означает: управление процессом вместо проверки продукции; способность качественной обработки изделия; участие всех сотрудников в постоянном улучшении качества. Качество не может быть обеспечено за счет проверок, оно должно быть результатом процесса изготовления. |
| Принцип 4 | Прекратите практику предоставления заказов на основании ценовых показателей. В основе соглашения между заказчиком и поставщиком должны лежать взаимное доверие, взаимовыгода и высокое чувство ответственности за выпуск продукции, отвечающей требованиям потребителя. |
| Принцип 5 | Постоянно и неизменно совершенствуйте систему производства и обслуживания, чтобы повышать качество и производительность, таким образом постоянно снижая затраты. |
| Принцип 6 | Создайте систему подготовки кадров. Основным принципом результативного руководства является наиболее полное раскрытие способностей подчиненных. Необходимо обеспечить постоянное повышение квалификации сотрудников в сфере своей ответственности. |
| Принцип 7 | Создайте систему эффективного руководства. Функции руководства должны быть смещены от контроля количественных показателей к качественным. Целью инспектирования должна быть помощь людям работать лучше. |
| Принцип 8 | Уничтожьте страх, чтобы дать возможность эффективно работать на компанию. |
| Принцип 9 | Разрушайте барьеры между отделами |
| Принцип 10 | Откажитесь от лозунгов, проповедей и заданий для рабочих, призывающих к нулевому браку и достижению новых уровней производительности. Подобные проповеди вызывают только противодействие, поскольку в большинстве случаев низкое качество и низкая производительность вызваны системой и, следовательно, не зависят от власти рабочих. |
| Принцип 11 | Откажитесь от жестко установленных норм |

Окончание табл. 15

| Принцип | Содержание принципа |
|------------|--|
| Принцип 12 | Устраните препятствия, которые не позволяют кадровому рабочему, администрации и инженерным работникам гордиться своим мастерством. Должна быть ответственность не только за голые цифры, но и за качество. |
| Принцип 13 | Внедрите обширную программу повышения квалификации и самосовершенствования. Затраты на обучение должны рассматриваться как необходимые инвестиции. |
| Принцип 14 | Сделайте так, чтобы каждый в компании участвовал в программе преобразований. |

Таким образом, основным выводом на 3 этапе было создание и непрерывное совершенствование системы управления качеством в целом. Результаты применения данной концепции позволили разрушенной войной Японии в кратчайшие сроки занять ведущее место в мире и сделать продукцию в глазах мирового сообщества эталоном качества. Именно на третьем этапе сложился современный менеджмент качества.

Постулатами третьего этапа явились:

- потребитель должен получать только годные изделия;
- управление должно быть направлено на уменьшение брака путем совершенствования системы менеджмента.

Основной недостаток развития производства на третьем этапе выявился достаточно быстро. Выпуск стандартизованных изделий требовал соответствия свойств изделия набору норм и правил (стандартов), в котором описаны требования к качеству. При таком подходе огромные убытки приносят ошибки в определении запросов потребителей, т. е. ошибки при проектировании изделий. В итоге получаем продукцию, соответствующую всем установленным требованиям, но не нужную никому.

4. Всеобщее управление качеством

Началом этапа принято считать 1980 г. Осуществление этого этапа стало возможным благодаря развитию вычислительной техники и теории надежности изделий. Основой концепции является поиск дефектов на стадии проектных работ и проведение испытаний на математических и натуральных моделях. Для обеспечения безопасности технических систем в мире широко используется ресурс информационных технологий, реализуемый с помощью широко известных серий стандартов IDEF, CALS, SADT, CASE и др.

Отличительная особенность этих направлений — жесткая регламентация работ в пределах всех стадий жизненного цикла продукции и, осо-

бенно, на стадии проектирования. Это является практическим воплощением принципа упреждения ущербов и, как утверждают эксперты, обходится в 10–15 раз дешевле борьбы с последствиями неблагоприятных исходов, вызванных ошибками при проектировании. Постулатами четвертого этапа являются:

- изделие должно удовлетворять потребителя;
- управление должно быть направлено на предупреждение дефектов.

В это время появилась серия новых международных стандартов — ISO 9000 (1987 г.), которые оказали огромное влияние на менеджмент и обеспечение качества во всем мире.

Увеличение требований к экологичности и безопасности не только изделия, но и процесса производства усилило внимание к такой категории, как «качество жизни», которая впервые была сформулирована в 60-е годы XX в.

Качество жизни — показатель общего благополучия человека, который является более широким, чем просто материальная обеспеченность (уровень жизни).

Факторами качества жизни в настоящее время являются: здоровье, политическая стабильность, семейная жизнь, наличие общественной жизни, климатические условия, уровень безработицы, наличие политических свобод и др. Качество жизни тесно связано с понятием конкурентоспособности.

Конкурентоспособность товара — это его способность отвечать требованиям данного рынка в рассматриваемый период по сравнению с товаром-аналогом. Понятие «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность стран» взаимосвязаны, причем понятие «конкурентоспособность товара» восходит к понятию «конкурентоспособность стран» через средства, способы и территории его производства (рис. 19).

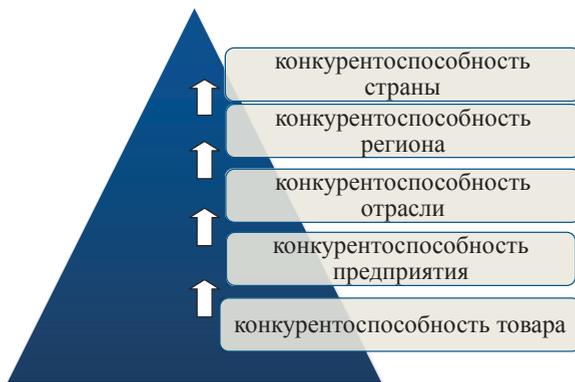


Рис. 19. Взаимосвязь понятий конкурентоспособности различных объектов

Конкурентоспособность страны — способность национальных производителей продавать свои товары, способность увеличивать или удерживать за собой доли рынков, необходимые для расширения и совершенствования производства, другими словами, это способность национальной экономики обеспечивать рост уровня и качества жизни. Конкурентоспособность страны возможна только при наличии конкурентоспособности товара.

Конкурентоспособность страны с социальной точки зрения определяется качеством жизни — показателем, который характеризует общее благополучие человека. Международная статистика качества жизни стала развиваться сравнительно недавно. Лишь в 1960 г. рабочая группа ООН предложила систему показателей для измерения уровня жизни в международном масштабе. В 1990 г. ООН была предложена новая концепция экономического развития, которая получила название «Концепция развития человеческого потенциала». Данная система взглядов ориентирована на повышение качества жизни человека, расширение и совершенствование его возможностей во всех областях. Как отражение данной концепции и определенный количественный показатель качества жизни был предложен индекс человеческого развития (ИЧР) или, что то же самое, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) [22].

ИЧР определяет конкурентоспособность страны и измеряет достижение страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода граждан по трем основным направлениям, определяющим смысл деятельности всех государств: здоровье и долголетие; доступ к образованию; достойный уровень жизни, измеряемый величиной ВВП на душу населения.

На протяжении всех лет XXI в. этот рейтинг постоянно возглавляет Норвегия за исключением 2007 г. В десятку лидеров рейтинга с очень высоким уровнем развития ИЧР в 2015 г. вошли страны в следующей последовательности после Норвегии: Австралия, Швейцария, Дания, Нидерланды, Германия, Ирландия, США, Канада и Новая Зеландия [23].

Россия в рейтинге 2015 г. занимает 50 место из 188 участников с ИЧР = 0,798, открывая список стран с высоким уровнем человеческого развития [23]. Надо сказать, что начиная с 2005 г. Россия поднялась в этом рейтинге весьма значительно; если в 2005 г. она занимала лишь 105 место, то в 2015 г. уже 50 место (см. рис. 20).

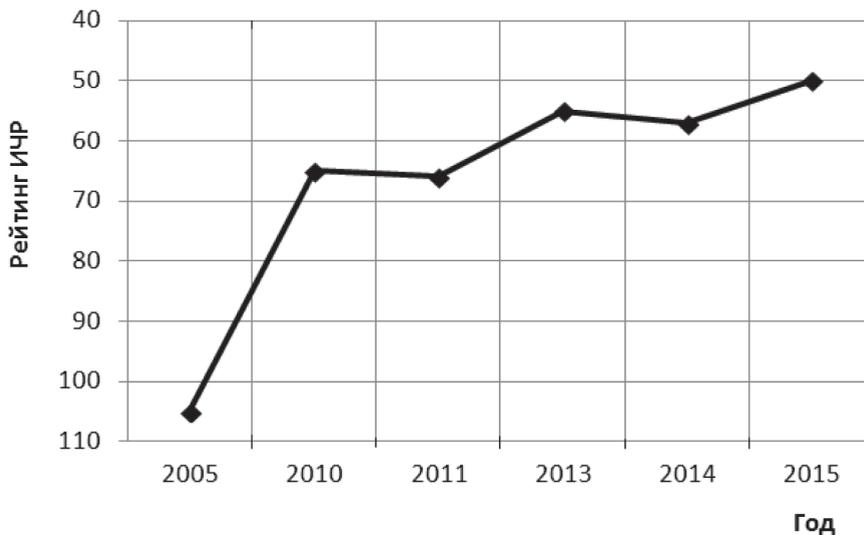


Рис. 20. Динамика роста рейтинга ИЧР России за период с 2005 по 2015 гг.

ИЧР объединяет показатели развития государства и, в конечном итоге, является интегральным показателем, определяющим конкурентоспособность страны по основным группам показателей социального, политического, экономического и информационно-коммуникационного развития.

Таким образом, с точки зрения современного общества качество объектов любого уровня (качество продукции, предприятия, отрасли, региона и страны) непосредственно связано с экономическим успехом этих объектов. В этой связи представляет интерес как этапы развития мирового хозяйства соотносятся с этапами формирования методологии обеспечения качества. Общая картина соотношения этих этапов представлена на рис. 21.

Надо отметить, что осознанная работа, направленная на обеспечение качества, началась только в начале XX в. и первоначально методология обеспечения качества следовала за потребностями мировой экономики. Однако, начиная с 1980 г. — начала этапа всеобщего управления качеством, можно сказать, что роли поменялись. Именно концепция «Total Quality Management» во многом определяет тренды развития мировой экономики.

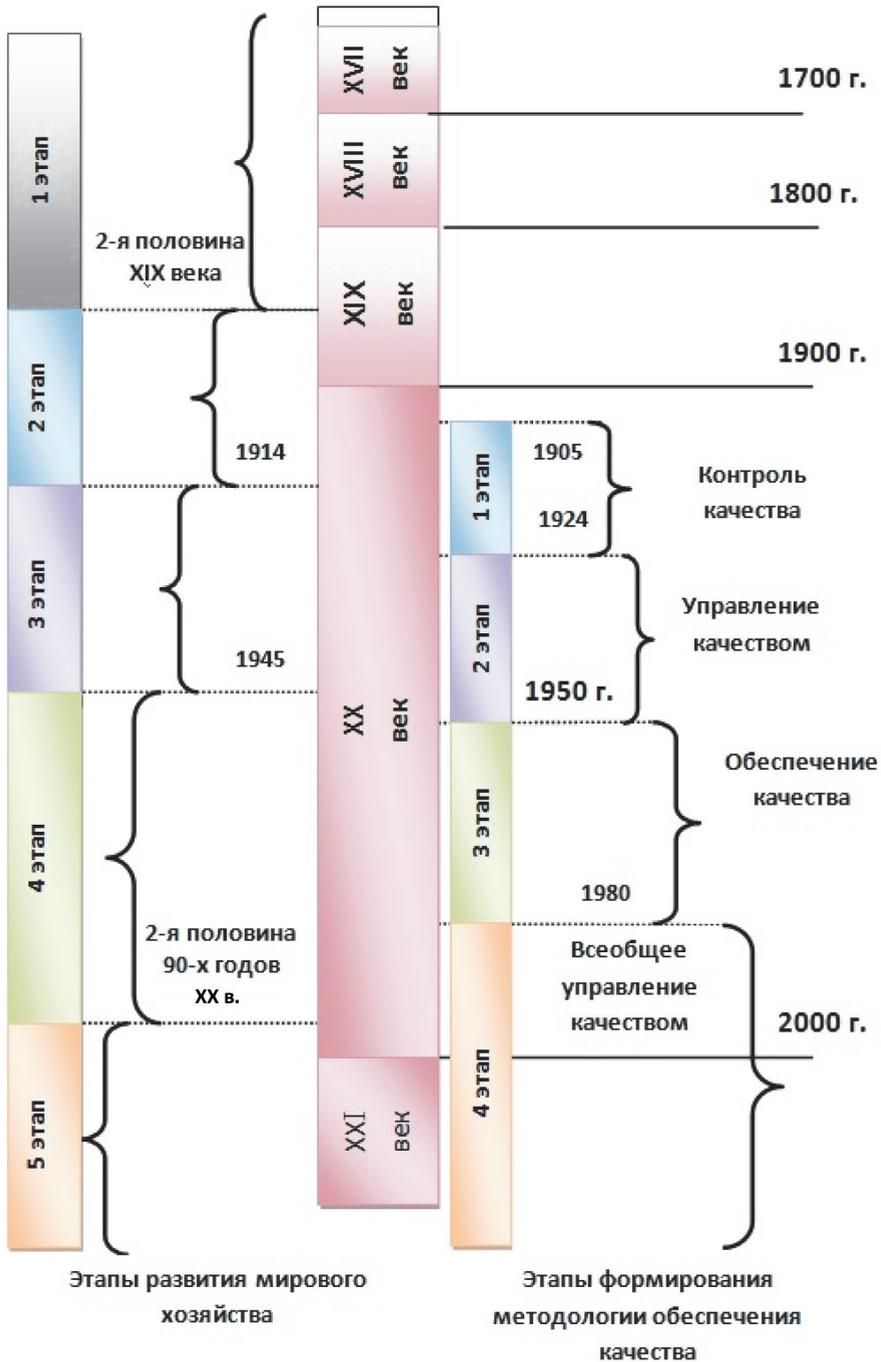


Рис. 21. Соотношение этапов развития мирового хозяйства и этапов формирования методологии обеспечения качества

3.3. Всемирная торговая организация

Международное регулирование торговли осуществляется посредством согласованной политики нескольких государств, направленной на регулирование товарообмена между ними, на содействие его развитию. Главным направлением и результатом межгосударственного регулирования международной торговли в современных условиях является либерализация, это находит свое подтверждение в неуклонном снижении барьеров на пути международного товарообмена, устойчивом опережении темпов роста мирового экспорта по отношению к росту валового продукта.

Ведущая роль в регулировании международной торговли во второй половине XX в. принадлежала международной экономической организации The General Agreement on Tariffs and Trade — ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)). Эта организация была основана в 1947 г. и просуществовала до 1 января 1995 г. до момента учреждения ее правопреемницы — Всемирной торговой организации (ВТО).

Сегодня ВТО является главной международной организацией, в рамках которой обсуждаются и разрабатываются все основные вопросы, связанные с режимом международной торговли товарами и услугами, осуществляется контроль за соблюдением правовых норм. Более того, развитие ВТО с момента его образования в 1995 г. отчетливо показало, что круг ведения ее вопросов расширяется. ВТО все активнее превращается в универсальную международную организацию по регулированию всех процессов международного обмена товарами, капиталами, услугами, рабочей силой.

В своей деятельности эта организация основывается на ряде принципов:

- торговля должна осуществляться на некриминальной основе, путем предоставления странами друг другу режима наибольшего благоприятствования;
- защита национальной промышленности должна осуществляться преимущественно тарифными средствами с устранением количественных ограничений и других мер нетарифного регулирования;
- должно происходить прогрессивное снижение ставок таможенных пошлин путем проведения многосторонних переговоров.

Основа деятельности организации ВТО — это своеобразный, многосторонний контракт. Он состоит, по меньшей мере, из 56 основных соглашений (~ 30000 страниц) и является самым крупным в мире договором, регулирующим торговлю практически всеми видами товаров

и услуг. Заключив такой контракт, государство получает гарантии, что его экспортная продукция не будет подвергаться какой-либо дискриминации на рынках других участников в обмен на аналогичные обязательства. В настоящее время по правилам ВТО осуществляется до 98% всей мировой торговли.

В своей деятельности ВТО преследует три основные цели.

1. *Содействие беспрепятственной международной торговле*, недопущение при этом злоупотреблений и отрицательных последствий. Это также означает, что отдельные предприниматели, предприятия, ведомственные организации должны быть хорошо знакомы с нормами международной торговли и быть уверены в том, что эти нормы не изменятся резко и без предупреждения. Иными словами, правила должны быть совершенно ясными, а их применение последовательным.

2. *Служение своеобразным посредником в торговых переговорах*, поскольку тексты соглашений составляются и подписываются сообществом стран, участвующих во внешнеторговых отношениях, что часто сопровождается активными дебатами и спорами.

3. *Урегулирование споров*. Часто стороны, вступающие в переговоры, преследуют разнообразные цели. Соглашения и контакты, включая те из них, которые были заключены после длительных переговоров при посредничестве ВТО, часто нуждаются в последующем толковании. Лучше всего решать спорные вопросы в установленном ВТО порядке, основанном на взаимно согласованной юридической базе, что обеспечивает сторонам равные права и возможности. Структура ВТО с точки зрения ее правовой организации очень сложна. Заключительный пакет договоренностей содержит документы, различные по своей правовой и экономической значимости: от договоренностей, имеющих скорее технический характер, регулирующих частные вопросы, до самых сложных многоплановых документов, могущих стать правовой основой мировой торговли товарами и услугами в ближайшие десятилетия.

Все соглашения ВТО можно разделить на несколько блоков [24].

Первая группа — это соглашения генерального типа, своего рода рамочные соглашения:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле.
- Генеральное соглашение по торговле услугами.
- Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности.

Есть еще одно соглашение, которое сейчас не очень заметно, но которое в будущем может стать четвертым основополагающим соглашением ВТО, это Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торгов-

лей. Нет необходимости говорить о том, какое важное значение эта проблема имеет для всех стран мира. Соглашения этой группы закладывают правовой климат для ведения международной торговли.

Вторая группа — это соглашения, подробно регулирующие отдельные, более частные вопросы, например, Соглашение по процедурам импортного лицензирования, Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам.

Третья группа — это соглашения, которые регулируют вопросы, первоначально не входившие в Генеральное соглашение по тарифам и торговле, т. е. это те соглашения, которые вводят в сферу действия ВТО новые области. В настоящее время — это соглашения, регулирующие сложные вопросы технических барьеров в торговле, к ним относятся: Соглашение по техническим барьерам в торговле, Соглашение по применению санитарных и фитосанитарных норм, Соглашение по правилам происхождения.

Четвертая группа — это решения самих органов ВТО или решения, родившиеся на основе разбора спорных конфликтных ситуаций. Таких соглашений очень много. Сведения о них можно найти в ежегодных отчетах ВТО “WTO Annual report”.

ВТО очень четко выдвинула следующий принцип организации международной торговли: международное право является источником национального права. Другими словами, то, что закреплено в правовых соглашениях ВТО, обязательно должно стать нормами национального права без каких-либо изъятий, исключений, модификаций. Этот принцип должен быть согласован до начала процедуры присоединения к ВТО. Иными словами, вступая в ВТО, каждая страна обязуется:

- регулировать свою внешнюю торговлю преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении импортных пошлин;
- устранить различные нетарифные барьеры, количественные ограничения и другие препятствия, возникающие в отношении международного обмена товарами.

В мировой практике определилось три пути сближения национального законодательства с правовыми нормами ВТО.

Первый путь — его условно называют *бразильским*. Бразилия сделала очень просто. Основные документы ВТО были переведены на португальский язык и с небольшой преамбулой опубликованы в Бразилии как бразильские законы. Поэтому эти документы появились как бы параллельно бразильским законам, но они сразу взяли на себя основную тяжесть во всех конфликтных ситуациях, т. е. они стали национальными бразильскими законами.

Второй путь это тот, который можно условно назвать *японским*. Япония заявила о том, что она признает соглашения ВТО и что в тех случаях, когда возникают какие-либо разночтения, какие-либо сложные ситуации, обращаться нужно не к японскому закону, а к соответствующему соглашению, соответствующей правовой норме, действующим в рамках ВТО. И никаких изменений (точнее коренных изменений) в свои национальные законы не вносила.

Третий путь — наш *российский*. Мы не просто стали пытаться перевести документы ВТО на русский язык, а пошли по пути создания национальных законов, включающих правовые нормы ВТО, переведенные на русский язык. Этот путь оказался очень сложным. Именно таким образом появился ФЗ «О техническом регулировании», «Таможенный кодекс» и другие важные документы.

Вступая в ВТО, страна только однажды подписывает все 56 соглашений со всеми странами-членами ВТО. С практической точки зрения вступление в ВТО действительно гораздо более целесообразно, чем подписание множества отдельных соглашений по различным аспектам внешнеторговой деятельности с каждой страной отдельно.

По состоянию на ноябрь 2015 г. полноправными участниками ВТО являются 162 государства. Старейшими членами ВТО, вступившими еще в ГАТТ в 1948 году, были такие страны, как Бельгия, Канада, Индия, Великобритания, США, Франция, Куба и другие. Россия присоединилась к ВТО 22 августа 2012 г. [25].

Важнейшим соглашением ВТО в области технического регулирования является «Соглашение по техническим барьерам в торговле».

3.4. Соглашение по техническим барьерам в торговле

Соглашение по техническим барьерам в торговле (Соглашение ТБТ) признает за каждой страной право устанавливать обязательные технические требования. Цель установления подобных требований — это обеспечение качества экспортной продукции, защита жизни и обеспечение безопасности людей, защита окружающей среды, жизни и здоровья животных и растений, а также обеспечение национальной безопасности.

В соглашении используются два термина для описания нормативной документации: технические регламенты, устанавливающие обязательные требования, и стандарты, устанавливающие добровольные требования.

Соглашение ТБТ устанавливает, что технические регламенты должны отвечать следующим требованиям:

- базироваться на научно обоснованных данных и информации;
- быть сформулированными и применяться таким образом, чтобы не создавать произвольных и ненужных препятствий в торговле;
- требования технических регламентов не должны быть более обременительными к импортным товарам, чем к товарам национального производства;
- применяться технические регламенты должны на основе режима наибольшего благоприятствования к продукции, поступающей из различных стран.

Для выполнения установленных требований Соглашение ТБТ требует от стран-членов ВТО использовать международные стандарты как основу для разработки национальных стандартов и призывает страны-члены ВТО активно участвовать в работе ИСО и в деятельности других организаций по стандартизации. Вместе с тем Соглашение ТБТ содержит важную оговорку, что ВТО разрешает странам-членам ВТО отклоняться от международных стандартов, если этого требуют фундаментальные географические или климатические факторы, либо фундаментальные технологические проблемы. В случаях, когда принимаемый технический регламент не базируется на международных стандартах, необходимо заблаговременно опубликовать извещение об этом и информировать секретариат ВТО.

Соглашение ТБТ устанавливает четкие правила подтверждения соответствия импортных товаров:

- процедура подтверждения соответствия техническим регламентам и стандартам в отношении иностранных поставщиков должна быть не менее благоприятной, чем в отношении отечественных производителей;
- любые сборы и платежи, взимаемые в связи с подтверждением соответствия иностранных товаров, не должны быть более высокими, чем в отношении товаров национального происхождения;
- выбор образцов для проведения испытаний продукции не должен причинять неудобств иностранным поставщикам.

Соглашение ТБТ также устанавливает, что в отношении товаров, по которым власти импортирующей страны требуют обязательного подтверждения соответствия, импортирующая страна должна в максимальной степени признавать результаты проверки, произведенной экспортирующей стороной. При этом рекомендуется заключать соглашения о взаимном признании результатов процедуры подтверждения соответствия, а также признания самих сертификатов.

В Соглашении ТБТ рекомендуется всем странам-членам ВТО осуществлять публикацию один раз в полгода полной информации о разрабатываемых и уже принятых стандартах, а также рекомендуется создание в стране специального центра для получения информации о всех действующих технических регламентах и стандартах.

Кратко основные положения Соглашения ТБТ выглядят следующим образом.

Гармонизация. При наличии международных стандартов, регламентов или правил по оценке соответствия страны-члены ВТО не должны разрабатывать документацию, отличающуюся от них.

Национальный режим и недискриминация. Условия для оценки качества импортной продукции должны быть не менее благоприятными, чем для отечественной.

Нотификация (уведомление) и транспарентность (прозрачность). Если какая-либо страна намерена применять нормативный документ, отличающийся от международного, она обязана направить в Секретариат ВТО сообщение с обоснованием причин подобного шага и кратким изложением проекта документа.

Информация о стандартизации. Членство в ВТО предусматривает информирование обо всех изменениях в системе стандартизации, которые могут привести к созданию скрытых препятствий (технических барьеров) в торговых отношениях партнеров. Поэтому каждый член ВТО открывает один или несколько информационных пунктов, где можно без лишних затруднений получить информацию о действующих и разрабатываемых в стране стандартах.

Таким образом, очевидно, что стандартизация играет особую и очень важную роль во внешнеэкономической деятельности как отдельных стран, так и отдельных фирм.

3.5. Международная организация по стандартизации

ИСО в настоящее время является крупнейшей в мире организацией по стандартизации. ИСО была основана в 1947 году и с тех пор опубликовала более 19000 международных стандартов, которые распространяются почти на все аспекты жизни: термины и определения, методы испытаний и контроля, продукция сельскохозяйственной, металлургической, машиностроительной и других отраслей и т. д.

Членами ИСО являются национальные органы по стандартизации, которые представляют интересы своей страны в ИСО. По состоянию на декабрь 2015 года в ИСО представлено 162 страны.

Главная цель ИСО — содействие развитию стандартизации и связанных с ней областей деятельности во всем мире для облегчения международного обмена товарами и услугами, а также для развития сотрудничества в области интеллектуальной, научной, технической и экономической деятельности.

Начиная с 1970 года, ИСО совместно с международной электротехнической комиссией (МЭК) и Международным союзом электросвязи (МСЭ) ежегодно отмечает Международный день стандартизации, который празднуется 14 октября. Впервые сделать 14 октября Международным днем стандартизации предложил в 1970 году президент ИСО Фарук Сунтер с целью подчеркнуть важность стандартизации для мировой экономики. 14 октября для празднования был выбран потому, что именно в этот день в 1946 году делегации из 25 стран впервые собрались в Лондоне, чтобы принять решение о создании новой международной организации — ИСО, предназначенной для объединения усилий и координации работы национальных комитетов по стандартам. Официально ИСО была сформирована год спустя.

С тех пор каждый год международный день стандартизации проходит под своим девизом, который является программой действий на следующий год. В 2016 году девиз всемирного дня стандартов: «Стандарт — это язык, на котором говорит весь мир» [27]. Данный девиз однозначно определяет роль стандартов в программе развития на 2016 год.

Управленческая структура ИСО представлена на рис. 22.

Высшим руководящим органом в ИСО является Генеральная ассамблея, которая встречается ежегодно, состоит из собрания руководства ИСО и делегатов, выбранных из числа стран комитетами-членами. Члены-корреспонденты и члены-абоненты могут участвовать в качестве наблюдателей.

Между проведениями заседаний Генеральной ассамблеи управленческие функции выполняет Совет ИСО согласно политике, установленной комитетами-членами. Совет заседает дважды в год, и членами в нем по очереди становятся 20 представителей из стран комитетов-членов ИСО. Под началом Совета работают несколько комитетов по разработке политики:

- CASCO (комитет по оценке соответствия);
- COPOLCO (комитет по потребительской политике);
- DEVCO (комитет по вопросам развивающихся стран).

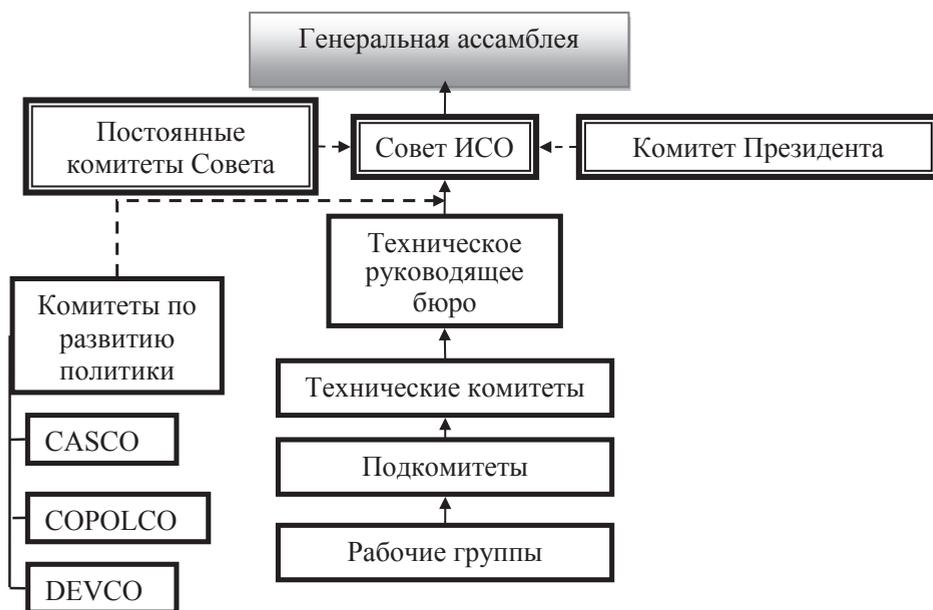


Рис. 22. Управленческая структура ИСО

Комитеты по разработке политики открыты для всех стран-членов и членов-корреспондентов. Россия — участник работы данных комитетов.

Генеральная ассамблея и Совет занимаются определением стратегических целей ИСО. Ежедневная деятельность, направленная на реализацию поставленных целей, находится в ведении Центрального секретариата.

В своей работе ИСО руководствуется «Стратегическим планом». Членами организации являются национальные органы по стандартизации, они различаются уровнем доступа к электронным ресурсам ИСО и степенью влияния на содержание разрабатываемых документов. Это помогает учитывать различные потребности и возможности каждого национального органа по стандартизации. Существует три категории членства: комитеты-члены (полноправные члены), члены-корреспонденты и члены-абоненты. Только комитеты-члены имеют право голоса.

Полноправные члены влияют на содержание разрабатываемых стандартов ИСО и стратегию посредством участия в голосовании и международных заседаниях. Полноправные члены имеют право продажи и принятия международных стандартов на национальном уровне.

Члены-корреспонденты наблюдают за разработкой стандартов ИСО и стратегией путем просмотра результатов голосования, так как не имеют права голосования, а могут присутствовать на международных засе-

даниях только в качестве наблюдателя. Члены-корреспонденты имеют право продажи и принятия международных стандартов на национальном уровне.

Члены-подписчики получают актуальную информацию о работах, проводимых в ИСО, но не могут принимать участие в работе. Члены-подписчики не имеют право продажи и принятия международных стандартов на национальном уровне.

Центральный секретариат, который находится в Женеве (Швейцария), координирует работу всей системы.

Техническое руководящее бюро (ТРБ) подчинено Совету ИСО и само несет ответственность за общее руководство технической работой, в том числе по отношению к ряду консультативных групп по стратегическим и техническим вопросам. Страны-члены могут быть делегированы в ТРБ согласно критериям, установленным Советом.

Разработка стандартов ИСО осуществляется техническими комитетами (подкомитетами или комитетами по проектам), включающими в себя специалистов из производственных, технических и экономических секторов. Каждый технический комитет (ТК) ИСО ведет работу по международной стандартизации в определенной области, например, есть ТК по резьбам, транспортным технологиям, продуктам питания и т. д. В настоящее время в ИСО примерно 300 ТК. Состав некоторых ТК ИСО приведен в приложении.

Предложения о создании новых ТК рассылаются всем национальным комитетам-членам ИСО. Далее они выбирают: стать постоянным членом комитета или наблюдателем, либо вовсе не принимать участие в его работе.

Секретариат ТК — это орган, обеспечивающий административную поддержку работе комитета. Ведение секретариата ТРБ поручает комитету-члену ИСО, выдвинувшему данное предложение. Секретариат несет ответственность за выдвижение лица на пост председателя ТК. Официальное назначение председателя осуществляет ТРБ [26].

Разработка международных стандартов осуществляется делегацией, которую формирует национальный комитет-член ИСО от заинтересованной страны. В делегацию входят специалисты различных областей, от которых требуется представлять не только мнения организаций, в которых они работают, но и мнения других заинтересованных сторон. Согласно правилам ИСО национальному комитету-члену следует учесть точки зрения всех сторон, заинтересованных в разрабатываемом стандарте. Это позволяет ему представить ТК консолидированную, согласованную в национальном масштабе, позицию. Если работа, проводимая

техническим комитетом, охватывает широкий круг вопросов, то в рамках технических комитетов создаются подкомитеты (ПК).

Непосредственная же разработка стандартов осуществляется в рамках соответствующих рабочих групп (РГ), создаваемых ТК или ПК. Именно в РГ фактически определяется содержание международных стандартов.

3.6. Взаимосвязь между уровнем участия отдельных стран в подготовке международных стандартов и рейтингом их экономического развития

От уровня участия страны в работе ТК, ПК и РГ по стандартизации напрямую зависит качество национальных стандартов стран, а также эффективность всей национальной системы стандартизации. Проанализировав полезные элементы в работе ТК ИСО, страна может применить их впоследствии в рамках своей системы стандартизации. В ИСО идет постоянная борьба за лидерство, поскольку экономически развитые страны вполне справедливо видят в проекте конкретного международного стандарта соответствующий национальный стандарт и борются за отражение в этом проекте своих национальных интересов. Руководство ТК или тем или иным его подразделением — это наилучшая возможность борьбы за конкурентоспособность своей продукции, именно эти позиции определяют активность (а возможно и результативность) в области подготовки международных стандартов.

Специальными исследованиями, выполненными на кафедре метрологии, стандартизации и сертификации УрФУ, было установлено каким образом деятельность отдельных стран в работе ИСО коррелируется с показателями экономического развития этих стран по концепции ИЧР. Для исследования были выбраны 14 стран, которые являются лидерами в рейтинге ВВП 2015 г. по данным ООН: США, Китай, Япония, Германия, Великобритания, Бразилия, Италия, Индия, Россия, Канада, Австралия, Южная Корея, Испания. Сведения о достижениях этих стран в области экономического развития приведены в табл. 16.

По данным «Доклада о человеческом развитии 2015 года», подготовленном Программой развития ООН, рейтинг ИЧР определен для 188 стран. Лидерами среди рассматриваемых нами стран являются Австралия — 2 место, Германия — 6 место, США — 8 место. Россия занимает 50 место среди 188 стран. Далеко позади России находятся такие страны, как Бразилия — 75 место, Китай — 90 место и Индия — 130 место.

Таблица 16

**Показатели экономического развития отдельных стран мира
по данным «Доклада о человеческом развитии 2015 года»,
подготовленном Программой развития ООН**

| Рассматриваемые государства | | Рейтинг ИЧР (из 188) | Составляющие рейтинга экономического развития государства | | |
|-----------------------------|----------------|----------------------|---|---|---|
| | | | Рейтинг ВВП (из 192) | Рейтинг глобальной конкурентоспособности (из 140) | Рейтинг международной торговли (из 138) |
| № | Название | | | | |
| 1 | США | 8 | 1 | 3 | 15 |
| 2 | Китай | 90 | 2 | 28 | 54 |
| 3 | Япония | 20 | 3 | 6 | 13 |
| 4 | Германия | 6 | 4 | 4 | 10 |
| 5 | Франция | 22 | 5 | 22 | 21 |
| 6 | Великобритания | 14 | 6 | 10 | 6 |
| 7 | Бразилия | 75 | 7 | 75 | 86 |
| 8 | Италия | 27 | 8 | 43 | 47 |
| 9 | Индия | 130 | 10 | 55 | 96 |
| 10 | Россия | 50 | 9 | 45 | 105 |
| 11 | Канада | 9 | 11 | 13 | 14 |
| 12 | Австралия | 2 | 12 | 21 | 23 |
| 13 | Южная Корея | 17 | 13 | 26 | 30 |
| 14 | Испания | 26 | 14 | 33 | 27 |

В рейтинге глобальной конкурентоспособности принимает участие 140 стран. Среди рассматриваемых нами стран лидирующие позиции занимают США — 3 место, Германия — 4 место и Япония — 6 место. Россия находится на 45 месте. Позади России такие страны, как Индия — 55 место и Бразилия — 75 место.

Рейтинг международной торговли охватывает 138 стран. Лидеры среди рассматриваемых нами стран: Великобритания — 6 место, Германия — 10 место, Япония — 13 место. Россия занимает 105 место, худший показатель среди рассматриваемых стран. Близки к России такие страны, как Бразилия — 86 место и Индия — 96 место.

Сведения об уровне участия этих стран в работе ИСО представлены в табл. 17. Нами был рассмотрен такой показатель, как участие в работе ТК ИСО. Было установлено, что, например, Россия принимает участие в работе 173 ТК; США — в 180 ТК ИСО; Бразилия — в 63 ТК ИСО.

Таблица 17

Показатели участия в работе ИСО различных стран мира (2015 г.)

| Рассматриваемые государства | | Показатели работы страны в ИСО | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|------------------|--------------------------------|-------------|------------------|---------|------------------|-----------------|------------------|---------------------|------------------|---------------------|------------------|----|
| | | ТК ИСО | | | | Руководство | | | | Активность | | | |
| | | участники работы | наблюдатели | | ТК, шт. | Условный рейтинг | Подкомитет, шт. | Условный рейтинг | Рабочие группы, шт. | Условный рейтинг | Общее кол-во баллов | Условный рейтинг | |
| шт. | условный рейтинг | | шт. | Условный рейтинг | | | | | | | | | |
| 1 | США | 180 | 7 | 6 | 13 | 31 | 3 | 88 | 2 | 190 | 1 | 462 | 2 |
| 2 | Китай | 225 | 1 | 8 | 12 | 35 | 2 | 34 | 5 | 126 | 3 | 303 | 3 |
| 3 | Япония | 193 | 5 | 38 | 6 | 17 | 6 | 52 | 3 | 60 | 6 | 234 | 5 |
| 4 | Германия | 221 | 2 | 12 | 10 | 43 | 1 | 111 | 1 | 148 | 2 | 505 | 1 |
| 5 | Франция | 210 | 4 | 27 | 8 | 21 | 5 | 52 | 3 | 92 | 4 | 272,5 | 4 |
| 6 | Великобритания | 220 | 3 | 10 | 11 | 22 | 4 | 44 | 4 | 71 | 5 | 230 | 6 |
| 7 | Бразилия | 63 | 14 | 40 | 4 | 6 | 8 | 6 | 9 | 34 | 8 | 84 | 8 |
| 8 | Италия | 184 | 6 | 37 | 7 | 4 | 10 | - | - | 25 | 9 | 55,5 | 12 |
| 9 | Индия | 137 | 11 | 79 | 1 | 3 | 11 | 8 | 7 | 3 | 14 | 67,5 | 10 |
| 10 | Россия | 173 | 8 | 25 | 9 | 1 | 12 | 7 | 8 | 4 | 13 | 33,5 | 14 |
| 11 | Канада | 117 | 12 | 25 | 9 | 8 | 7 | 7 | 8 | 56 | 7 | 106,5 | 7 |
| 12 | Австралия | 104 | 13 | 39 | 5 | 4 | 10 | - | - | 15 | 10 | 47,5 | 13 |
| 13 | Южная Корея | 166 | 9 | 61 | 3 | 4 | 10 | 16 | 6 | 6 | 12 | 80,5 | 9 |
| 14 | Испания | 146 | 10 | 74 | 2 | 5 | 9 | - | - | 12 | 11 | 64 | 11 |

Исходя из этих данных нами был определен «условный рейтинг» участия страны в деятельности ИСО. Среди рассматриваемых стран лидерами данного рейтинга являются Китай — участник 225 ТК, Германия — участник 221 ТК и Великобритания — участник 220 ТК. Россия в данном «условном рейтинге» занимает 8 место. Позади России Южная Корея, Испания, Индия, Канада, Австралия и Бразилия. Также рассматривался такой показатель, как наблюдение за работой ТК ИСО, и был определен «условный рейтинг» наблюдения за работой ТК ИСО. Лидерами среди рассматриваемых нами стран здесь являются Индия — наблюдатель в 79 ТК, Испания — наблюдатель в 74 ТК и Южная Корея — наблюдатель в 61 ТК. Россия является наблюдателем в 25 ТК ИСО — 9 место. Наравне с Россией Канада, она также является наблюдателем 25 ТК. Позади России Германия, Великобритания, Китай и США.

Рассматривались такие показатели, как руководство ТК, руководство ПК и руководство РГ. На основании данных, приведенных в табл. 17, были определены «условные рейтинги» отдельных стран по следующим позициям:

- по количеству возглавляемых ТК;
- по количеству возглавляемых ПК;
- по количеству возглавляемых РГ;
- по суммарной активности деятельности отдельных стран в работе ТК ИСО.

В «условном рейтинге» по количеству возглавляемых ТК ИСО лидерами являются Германия — 43 ТК, Китай — 35 ТК, США — 31 ТК. Россия занимает 12 место — 1 ТК, что является худшим показателем среди других рассматриваемых нами стран.

В «условном рейтинге» по количеству возглавляемых ПК лидерами являются Германия — 111 ПК, США — 88 ПК, Япония — 52 ПК и Франция — 52 ПК. Россия в данном «условном рейтинге» занимает 8 место — 7 ПК. Наравне с Россией Индия, количество возглавляемых ею ПК так же 7. Позади России и Индии — Бразилия.

В «условном рейтинге» по количеству возглавляемых РГ лидерами являются США — 190 РГ, Германия — 148 РГ, Китай — 126 РГ. Россия возглавляет 4 РГ и занимает 13 место среди 14 рассматриваемых стран. Позади России лишь Индия — 3 РГ.

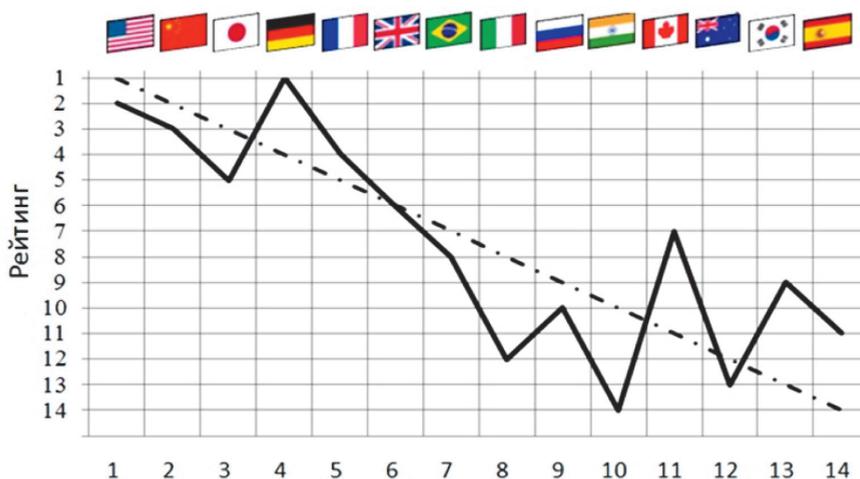
Суммарная активность деятельности отдельных стран оценивалась по формуле в баллах:

$$\text{Суммарная активность} = 3 \cdot a + 2 \cdot b + 1 \cdot c + 0,5 \cdot d,$$

где a — количество возглавляемых страной ТК; b — количество возглавляемых страной подкомитетов; c — количество возглавляемых страной РГ; d — количество комитетов, в которых страна участвует в качестве наблюдателя.

Полученные результаты приведены в табл. 17. По баллам суммарной активности был определен условный рейтинг активности и деятельности рассматриваемых нами стран в ИСО. Лидерами в нем являются Германия — 505 баллов, США — 462 балла, Китай — 303 балла. Россия на 14 месте — 33,5 балла, что является худшим показателем среди других рассматриваемых стран.

Первоначально рассмотрим как «условный рейтинг» страны по общей активности в деятельности ИСО связан с официальным рейтингом этой страны по объему ВВП (рис. 23).



Рейтинг страны по ВВП (в соответствии с табл. 17)

Рис. 23. Соотношение рейтинга по объему ВВП и «условного рейтинга» участия страны в работе ИСО по общему количеству баллов:

— — «условный рейтинг» участия страны в деятельности ИСО; - - - рейтинг страны по объему ВВП 2015 г.

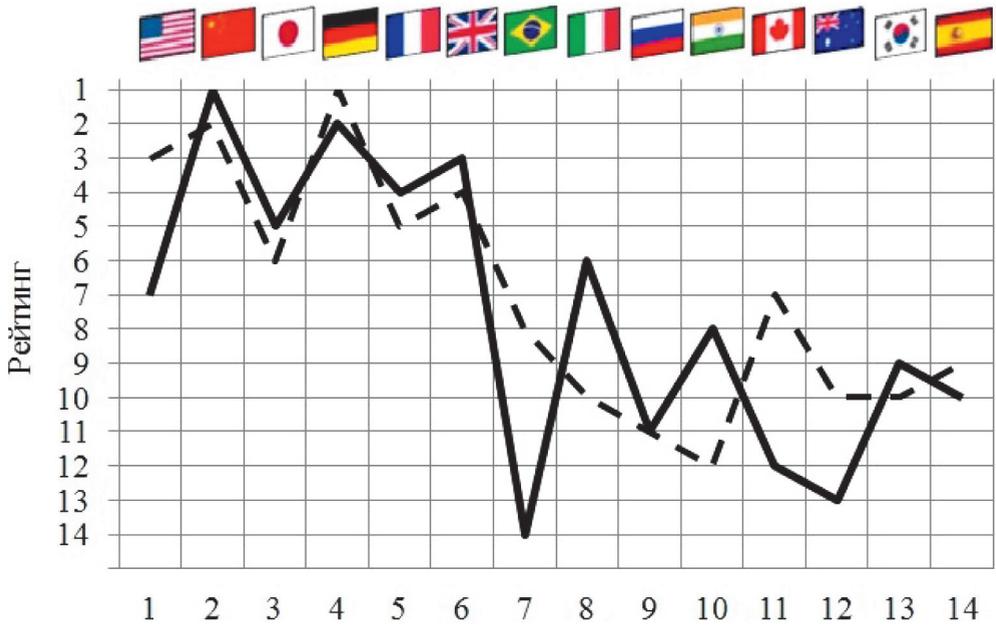
Можно с уверенностью сказать, что эти рейтинги коррелируются. Лидеры по ВВП имеют лидирующие позиции и по общей активности участия в работе ИСО, так, например, США — 1 место по ВВП в мире,

по общей активности в работе ИСО — 2 место; Китай — 2 место по ВВП в мире, по общей активности в ИСО — 3 место; Германия — 4 место по ВВП в мире, 1 место по общей активности в ИСО и т. д. Можно предположить, что отдельные страны используют такой ресурс, как деятельность, связанную с разработкой международных стандартов, в частности, деятельность в ИСО, максимально эффективно, а другие страны — менее эффективно. Первые 7 стран из списка лидеров по объему ВВП: США, Китай, Япония, Германия, Франция, Великобритания, Бразилия, относятся к первой группе и занимают в нашем «условном рейтинге» по общей активности в ИСО с 1 по 8 места. Из стран первой десятки по объему ВВП только у России и Италии позиция по общей активности в ИСО значительно отстает от рейтинга ВВП в мире. Некоторые страны данный ресурс использовали не в полной мере, а следовательно, имеют определенные резервы, причем наибольшие резервы повышения активности в работе ИСО сохраняются за Италией и Россией.

Более конкретно эти резервы можно оценить по критерию — как соотносится участие страны в работе ТК ИСО и количество возглавляемых страной ТК. На рис. 24 проиллюстрировано фактическое соответствие стран по данным показателям. Для шестерки лидеров по объему ВВП «условный рейтинг» по участию в работе ТК ИСО и «условный рейтинг» по количеству возглавляемых ТК ИСО совпадают. Более того, у таких стран, как США, Бразилия и Канада, «условный рейтинг» по количеству возглавляемых ТК ИСО слегка превосходит «условный рейтинг» по степени участия в работе ТК ИСО.

Для Италии и России ситуация наоборот: «условный рейтинг» по количеству возглавляемых ТК ИСО значительно отстает от «условного рейтинга» по степени участия в работе ТК ИСО. Можно констатировать, что участие в работе ТК ИСО еще не переросло в другое качество: руководство работой ТК ИСО. Данное обстоятельство можно оценивать как наличие наибольших ресурсов роста влияния на работу ТК ИСО.

На рис. 25 можно наблюдать, как соотносится участие страны в работе ТК и «условный рейтинг» по количеству возглавляемых РГ. Для первой шестерки лидеров по объему ВВП данные показатели аналогичны, причем США, Бразилия и Канада опять имеют значительное превышение показателя по количеству возглавляемых РГ, что свидетельствует о максимально эффективном использовании данного ресурса. Индия, Россия и Южная Корея пока демонстрируют низкую эффективность участия страны в руководстве РГ, причем наибольшее отставание, а следовательно, и наибольшие ресурсы имеют Индия и Россия.



Рейтинг страны по ВВП (в соответствии с табл. 17)

Рис. 24. Взаимосвязь «условного рейтинга» участия страны в деятельности ИСО и «условного рейтинга» по количеству возглавляемых страной ТК:

— — «условный рейтинг» участия страны в деятельности ИСО; - - - «условный рейтинг» страны по количеству возглавляемых ТК

Таким образом, среди рассматриваемых стран-лидеров по объему ВВП только у России и Италии позиция по общей активности в ИСО значительно отстает от рейтинга по объему ВВП в мире. Следовательно, данные страны имеют наибольшие ресурсы в этой области. Для увеличения ВВП в России имеются большие резервы за счет перевода «количества в качество» в деятельности ИСО. России необходимо повысить свою значимость прежде всего в области руководства ТК ИСО и РГ. Бесспорно, это задача очень сложная, однако уже проделана большая работа: Россия принимает участие в работе 173 ТК и является наблюдателями еще в 25 ТК. Остается присутствие в ТК перевести в более активные позиции руководства ТК ИСО и его структурными подразделениями.

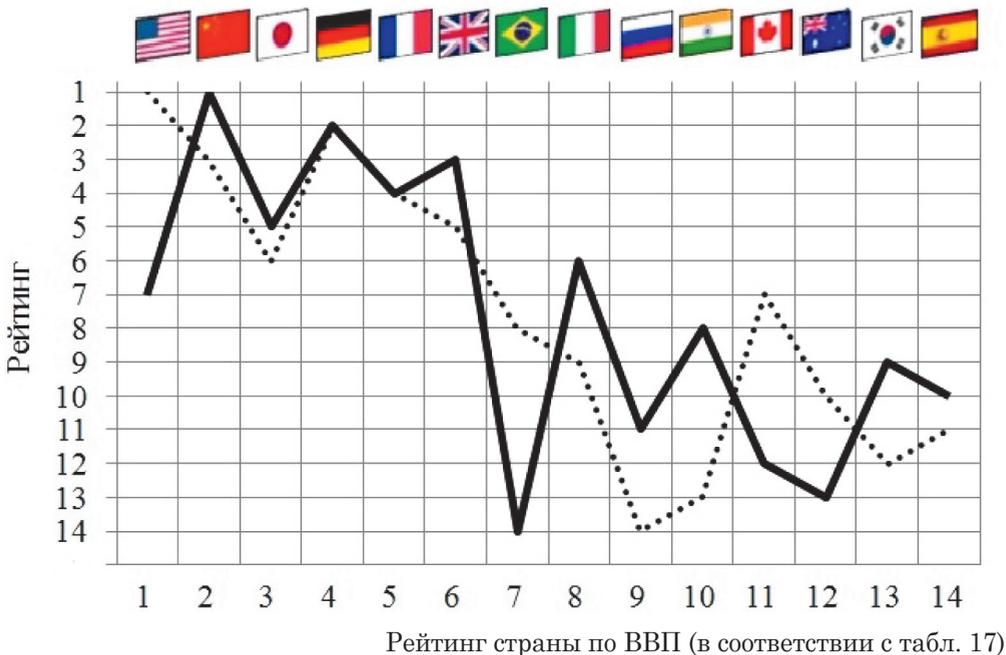


Рис. 25. Взаимосвязь «условного рейтинга» участия страны в деятельности ИСО и «условного рейтинга» по количеству возглавляемых страной РГ:
 — — «условный рейтинг» участия страны в деятельности ИСО; — «условный рейтинг» страны по количеству возглавляемых РГ

Контрольные вопросы и задания

1. Каковы основные аспекты, характеризующие категорию качество?
2. Перечислите этапы формирования методологии обеспечения качества и укажите их соотношение с этапами развития мирового хозяйства.
3. В чем принципиальное различие понятий «управление качеством» и «обеспечение качества»?
4. Как связаны обеспечение качества и всеобщее управление качеством?
5. Как связаны понятия «качество жизни» и «конкурентоспособность стран»?
6. Что такое индекс человеческого развития?
7. Какова роль Всемирной торговой организации в международной торговле?

8. Каковы основные элементы соглашения по техническим барьерам в торговле?
9. Почему международную организацию по стандартизации можно отнести к группе организаций, обеспечивающих международное регулирование торговли?
10. Как может влиять уровень участия страны в работе технических комитетов международной организации по стандартизации на темпы роста экономики страны?

Список литературы

1. Лопухов А. М. Словарь терминов и понятий по обществознанию / А. М. Лопухов. Москва : Издательство «Айрис-пресс», 2016. 512 с.
2. Режим доступа: www.gtmarker.ru. Загл. с экрана.
3. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. Москва : Логос, 2000. 304 с.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Образец социального прогнозирования / пер. с англ. под редакцией В. Л. Иноземцева. Москва : Академия, 1999.
5. Приходько С. В. Особые экономические зоны / С. В. Приходько, Н. П. Воловин. Москва : ИЭПП, 2007. 268 с.
6. Шмонов Н. Н. Исторические исследования проблем развития особых экономических зон / Н. Н. Шмонов. Казань : Издательство КГУКИ, 2007. 158 с.
7. Популярный юридический энциклопедический словарь / Редкол.: О. Е. Кутафин, В. А. Туманов, И. В. Симаров. Москва : Издательство РИПОЛ КЛАССИК, 2001. 800 с.
8. Crittle J. Do the Benefist of Special Econopmic Zones Outweight Their Costs? / J. Grittle, G. Akinchi. Wold Bank Working Paper. 2005. P. 3.
9. Внешнеэкономический толковый словарь / И. П. Фавинский [и др.] ; под ред. И. П. Фавинского. Москва : Инфра-М, 2000. 504 с.
10. Международные экономические отношения / А. К. Бондарев [и др.] ; под ред. А. И. Евдокимова. Москва : Проспект, 2011. 656 с.
11. Гражданский кодекс РФ. IV часть КГ РФ. Москва : Омега, 2017. С. 574.
12. Кузубов С. А. Сравнительный анализ патентной активности в России и за рубежом в контексте перехода на инновационный путь развития / С. А. Кузубов, Е. И. Платонова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. № 16 (73). С. 24–31.

13. Мингалева Ж. А. Влияние активности патентной деятельности на инновационное развитие национальной экономики / Ж. А. Мингалева // Экономика региона. 2010. № 4. С. 71–77.
14. Ансофф И. Стратегический менеджмент: классическое издание / Игорь Ансофф. Санкт-Петербург : Издательство Питер, 2009. 344 с.
15. Рогачев М. Придется стать большими / М. Рогачев. [Электронный ресурс] Режим доступа: [http www.expert.ru](http://www.expert.ru). Загл. с экрана. Экспертonline.
16. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: 17 модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 10 / Р. Б. Ноздрева [и др.]. Москва : ИНФРА-М, 1999. 432 с.
17. Антология русского качества / сост.: Б. В. Бойцов, Ю. В. Кряжев, М. А. Кузнецов, В. Н. Азаров, Т. П. Павлова, В. Ю. Кряжев; под ред. Б. В. Бойцова. Москва : РИА Стандарты и качество, 2003. 432 с.
18. Салимова Т. А. Диверсификация управления качеством / Т. А. Салимова. Саранск : Изд-во Морд. ун-та, 2002.
19. Симакина М. А. Сущность концепции качества жизни в современных российских исследованиях / М. А. Симакина // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 210–214.
20. Ильин И. А. Путь духовного обновления / И. А. Ильин. Москва : Институт русской цивилизации, 2011. 1216 с.
21. Нив Г. Пространство доктора Деминга. Принципы построения устойчивого бизнеса / Генри Р Нив. Москва : Альпина Парлишер, 2005. 376 с.
22. Талалушкина Ю. Н. Опыт ООН в исследовании качества жизни населения / Ю. Н. Талалушкина // Экономический журнал. 2013. № 3. С. 45–53.
23. Беляева Л. А. Уровень и качество жизни. Проблемы измерения и интерпретации / Л. А. Беляева // Социологические исследования. 2009. № 1. С. 33–42.
24. Дюмулин И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулин. Москва : Экономика, 2003. 271 с.
25. Аронов И. З. Стандартизация в современном мире / И. З. Аронов, В. Ю. Саламатов // Сертификация. 2012. № 2. С. 2–7.
26. Лифиц И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг / И. М. Лифиц. Москва : Издательство Юрайт, 2014. 437 с.
27. Казанцева Н. К. Техническое регулирование и метрология : учеб. пособие / Н. К. Казанцева. Екатеринбург : Урал. гос. лесотехн. ун-т, 2011. 321 с.

28. Смирнова А. И. Опыт проведения работ по стандартизации в США / А. И. Смирнова, Н. К. Казанцева // Сборник статей Всероссийской заочной научно-практической конференции с международным участием «Техническое регулирование в едином экономическом пространстве». Екатеринбург: Издательство РГППУ, 2015. С. 6–13.
29. Казанцева Н. К. Информативность продукции / Н. К. Казанцева, Т. В. Казанцева // Деревообработка: технологии, оборудование, менеджмент XXI века: труды X Междун. Евразийского симпозиума. Екатеринбург, 2015. С. 50–56.
30. Казанцева Н. Экономическое развитие страны и международные стандарты / Н. Казанцева, Г. Ткачук, В. Пильникова // Стандарты и качество. 2016. № 7. С. 34–38.

Основные термины

Агент — юридическое или физическое лицо, которое осуществляет юридические действия от имени и/или по поручению принципала, включая заключение контрактов, но, как правило, не принимает на себя ответственности и не распоряжается товаром, получая вознаграждение в виде комиссионных

Аукцион — это специально созданная и организованная публичная торговая площадка, на которой происходит распродажа и осуществляются сделки купли-продажи путем ценовой борьбы между потенциальными покупателями

Бартерные операции — это безвалютный, но оцененный, сбалансированный обмен товарами

Биржа — это форма организации торговли для проведения регулярных торгов, продажи финансовых активов и контрактов

Валовой внутренний продукт — *ВВП (Gross Domestic Product — GDP)* — макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства

Валовой мировой продукт — *ВМП (Gross World Product — GWP)*. Он выражает валовой объем стоимости конечных товаров и услуг, произведенных на территориях всех стран мира, независимо от национальной принадлежности функционирующих в них предприятий за определенный период времени, обычно за год

Валовой национальный продукт — *ВНД (Gross National Income — GNI)* — макроэкономический показатель, оценивающий, в отличие от ВВП, результаты экономической деятельности населения страны не только на ее территории, но и за ее пределами

Внешнеторговая сделка — действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между предприятиями и организациями, которые находятся в разных странах

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — это хозяйственная предпринимательская деятельность юридических и физических лиц в области международного обмена товарами, услугами, перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов

Внешнеэкономические связи — это международные, хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство

Встречная закупка (counterpurchase) — сделка, по условиям которой продавец поставляет покупателю товар на обычных коммерческих условиях и одновременно берет на себя обязательство закупить у него товар в размере определенного процента от суммы основного контракта

Дистрибьютор — юридическое лицо, осуществляющее сбыт продукции на основе оптовых закупок у крупных промышленных фирм-производителей, располагая собственными складами и представляя фирму-производителя товаров на рынке

Знак обслуживания — обозначение, используемое предприятиями, предоставляющими услуги

Золотой стандарт — это денежная система, в рамках которой наличные деньги могут быть свободно обменены на золото

Изобретение — новое и обладающее существенными отличиями техническое решение задачи в любой области деятельности (народного хозяйства, социально-культурного строительства или обороны страны), дающее положительный эффект.

Импорт — совокупность множества коммерческих операций по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны

Инжиниринг (от англ. *engineering* — сооружать, проектировать, устраивать, придумывать, изобретать) — совокупность интеллектуальных видов деятельности

Картель — одна из форм объединения предприятий на договорной основе

Качество — одна из основополагающих категорий, определяющих образ жизни человека, социальную и экономическую основу для успешного развития человека и общества

Качество — определенная совокупность свойств продукции или услуги, потенциально или реально способных в той или иной мере удовлетворять требуемым потребностям при их использовании по назначению, включая утилизацию

Качество жизни — показатель общего благополучия человека, который является более широким, чем просто материальная обеспеченность (уровень жизни)

Комплектное оборудование — основное производственное звено, единый технологический комплекс предприятия или строящегося объекта

Консигнатор — юридическое или физическое лицо, принимающее на себя обязательство исполнять поручения принципала по совершению сделок по продаже товаров со складов, находящихся за рубежом, от своего имени, но за счет принципала

Контрагент — стороны любого контракта

Корпорация (Corporation) — крупное объединение, созданное с целью экономической деятельности в определенной сфере рынка, которая имеет развитую организационную структуру и обладает широким спектром видов деятельности, возможно долевое участие акционерных собственников

Косвенный метод торговли — использование опытных в организации экспортных и импортных операций международных торговых посредников

Консорциум (от лат. consortium — соучастие, сообщество) — временное объединение юридических лиц на основе особого (так называемого консорциального) соглашения для совместного достижения каких-либо целей при сохранении ими организационной самостоятельности

Лицензия — разрешение, выданное владельцем права (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) на осуществление определенных действий, которые охватываются этим правом

Международные торги или тендеры (international bid, tenders) — способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов, который предполагает привлечение к определенному, заранее установленному сроку предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков разных стран и заключение контракта с тем из них, предложение которого наиболее выгодно организаторам торгов

Международная торговля — это система международных товарно-денежных отношений, складывающаяся из внешней торговли всех стран, которая возникает и развивается только вследствие взаимодействия различных народов

Международные экономические отношения (МЭО) — комплекс торговых, производственных, научно-технических, финансовых связей между государствами; приводящих к обмену экономическими ресурсами и совместной экономической деятельности

Метод международной торговли — совокупность способов осуществления коммерческого обмена между ее участниками, являющимися резидентами как разных стран, так и одной страны

Мировая экономика — совокупность национальных хозяйств стран мира и негосударственных структур, а также их экономических взаимоотношений

Научно-техническая продукция (НТП) — результаты интеллектуальной деятельности, имеющие коммерческое значение и реализуемые потребителю как в нематериальной форме, так и в материальной форме

Ноу-хау (англ. *know how* — досл.: знаю как) — совокупность знаний, сведений научного, технического, производственно-технологического, управленческого, финансово-экономического, коммерческого характера, а также опыта их применения на практике, еще не ставших предметом общего достояния, представляющих новинку

Операции с давальческим сырьем — вид встречной торговли, характеризующийся переработкой предоставленного сырья, эквивалентным объемом товаров и оформлением поставок готовой продукции контрактным способом

Особая экономическая зона — часть территории РФ, которая определяется Правительством РФ и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться процедура свободной таможенной зоны

Полезная модель — техническое улучшение уже существующего или вновь созданного механизма или устройства, новое воплощение идеи, которое позволяет решать определенную задачу в любой области техники

Постиндустриальное общество — общество, в котором на сферу услуг приходится более половины ВВП.

Продукция — результат деятельности предприятия, представленный совокупностью готовых к реализации материальных продуктов и услуг

Промышленный образец — художественно-конструкторское решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид

Реимпорт — ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся переработке

Резэкспорт — вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в резэкспортирующей стране какой-либо переработке

Свободная экономическая зона — ограниченная территория с особым юридическим статусом по отношению к остальной территории и льгот-

ными экономическими условиями для национальных и/или иностранных предпринимателей

Сырьевые товары (commodity) — изделие или любой сырьевой материал или полуфабрикат, как правило, являющийся объектом международной торговли

Техническое содействие — административная, финансовая и хозяйственная ответственность при сооружении комплектного объекта, которую заказчик принимает полностью на себя

Товарный знак — обозначение, которое используется для того, чтобы отличить товары или услуги одного предприятия от товаров и услуг другого предприятия

Толлинг — вид встречной торговли, характеризующийся переработкой предоставленного сырья, эквивалентным объемом товаров и оформлением поставок готовой продукции контрактным способом

Фирма — предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность в сфере промышленности, торговли, сельского хозяйства, строительства или транспорта с целью извлечения прибыли

Экспорт — совокупность множества коммерческих операций по продаже и вывозу за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту

Экспортер — в практике международной торговли продавец

Приложение

Состав участников некоторых технических комитетов ИСО по состоянию на май 2017 г.

| ТК ИСО | Подкомитеты и рабочие группы | Дата образования |
|--|---|--|
| <p>1</p> <p>ISO/TC 2 Крепежные детали/Fasteners Год создания — 1947. Страна, возглавляющая ТК ИСО — DIN (Deutsches Institut für Normung), — ГЕРМАНИЯ Кол-во стран-участниц — 21, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 192. Секретарь: Mr Torsten Diether Председатель: Mr Stefan Beyer до конца 2017 г.</p> | <p>2</p> <p>1) 2/WG 13 Шайбы и резьбовые соединения. 2) 2/WG 17 Крепежные детали из нержавеющей стали 3) 2/SC 7 Стандарты, относящиеся к крепежным изделиям (DIN — ГЕРМАНИЯ) Секретарь: Mr Torsten Diether Председатель: Mr Stefan Huhn до конца 2021 г. 4) 2/SC 11 Крепежные детали с метрической наружной резьбой (DIN – ГЕРМАНИЯ) Секретарь: Mr Torsten Diether) Председатель: Mr Stefan Beyer до конца 2019 г. 5) 2/SC 12 Крепежные детали с метрической внутренней резьбой (DIN — ГЕРМАНИЯ) Секретарь: Mr Torsten Diether Председатель: Mr Johannes Dollberg до конца 2019 г. 6) 2/SC 13 Крепежные детали с неметрической резьбой (DIN — ГЕРМАНИЯ) Секретарь: Mr Torsten Diether Председатель: Mr Heinrich Friederich до конца 2019 г. 7) 2/SC 14 Поверхностное покрытие (DIN — ГЕРМАНИЯ) Секретарь: Mr Torsten Diether Председатель: M. Olivier Chesneau до конца 2019 г.</p> | <p>3</p> <p>1983</p> <p>2011</p> <p>2011</p> <p>2011</p> <p>2011</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| <p>ISO/TC 5 Стальные и чугунные трубы и металлические фитинги/Ferrous metal pipes and metallic fittings Год создания — 1947. Страна, возглавляющая ТК ИСО — SAC (Standardization Administration of China), — КИТАЙ Кол-во стран — участниц — 19, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 67 Секретарь: Mrs Jie Hou Председатель: Mr Chao Feng до конца 2018 г.</p> | <p>1) 5/SC 1 Стальные трубы (AFNOR — Франция) Секретарь: Mme Marie Sajot Председатель: M. François Mihalet до конца 2015 г. 2) 5/SC 2 Чугунные трубы, фитинги и их соединения (AFNOR — ФРАНЦИЯ) Секретарь: Mme Joanna Laurent Председатель: M. Pascal Alexandre до конца 2018 г. 3) 5/SC 5 Резьбовые, припаянные или приварные фитинги, резьбы, калибровка резьб (SNV — Швейцария) Секретарь: Mr Marcel Schulze Председатель: Mr Thomas Skovka до конца 2018 г. 4) 5/SC 10 Металлические фланцы и их соединения (ANSI — США) Секретарь: Mr Carlton Ramchar Председатель: Mr Carlos Davila до конца 2018 г. 5) 5/SC 11 Металлические шланги и компенсационные соединения (SNV — Швейцария) Секретарь: Mrs Ruth Schneider Председатель: Mr Rolf Janssen до конца 2020 г.</p> | <p>1980 1980 1980 1981 1980</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| <p>ISO/TC 17 Сталь/Steel Год создания — 1947. Страна, возглавляющая ТК ИСО — JISC (the Japanese Engineering Standards Committee), — ЯПОНИЯ Кол-во стран-участниц — 28, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 314 Секретарь: Mr Atsushi Ishikawa Председатель: Mr Satoji Maehara до конца 2017 г.</p> | <p>1) 17/SC 1 Методы определения химического состава (JISC — Япония) Секретарь: Nobutoshi Sakashi Председатель: Mr Masaharu Nagoshi до конца 2016 г. 2) 17/SC 3 Конструкционные стали (AFNOR — Франция) Секретарь: Mme Marie Sajot Председатель: Mr Jean-Jacques Dufrane до конца 2022 г. 3) 17/SC 4 Стали для термической обработки и легированные стали (DIN — Германия) Секретарь: Mr Guenter Briefs Председатель: Mr Horst Goebel до конца 2017 г. 4) 17/SC 7 Методы испытаний сталей (кроме механических испытаний и химического анализа) (AFNOR — Франция) Секретарь: Mme Marie Sajot Председатель: M. Bernard Creton до конца 2017 г. 5) 17/SC 9 Белая жесть и черная жесть (JISC — Япония) Секретарь: Mr Hajime Nakamura Председатель: Mr. Tsunehiro Ise до конца 2018 г. 6) 17/SC 10 Сталь для конструкций, работающих под давлением (DIN — Германия) Секретарь: Mr Richard Daniel Knobloch Председатель: Mr Aloys Hocké до конца 2017 г. 7) 17/SC 11 Стальные отливки (ANSI — США) Секретарь: Mr David Poveleit Председатель: Mr David Poveleit до конца 2020 г.</p> | <p>1983 1980 1980 1985 1980 1980 1981</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|---|
| | <p>8) 17/SC 12 Плоский прокат непрерывной прокатки (ANSI — США) Секретарь: Mr Phillip A. Speer Председатель: Mr Gary Dallin до конца 2021 г.</p> <p>9) 17/SC 15 Железнодорожные рельсы и детали крепления (SAC — Китай) Секретарь: Ms. Cuiying Ren Председатель: Mr Dongsheng Mei до конца 2017 г.</p> <p>10) 17/SC 16 Сталь для армирования и предварительного напряжения бетона (SN — Норвегия) Секретарь: Mr Roald Sægrov Председатель: Mr Jan Karlsen до конца 2019 г.</p> <p>11) 17/SC 17 Стальная катанка и изделия из проволоки (SAC — Китай) Секретарь: Ms. Cuiying Ren Председатель: Mr Chao Feng до конца 2018 г.</p> <p>12) 17/SC 19 Технические условия поставки для стальных труб, работающих под давлением (UNI — Италия) Секретарь: Mr Giuliano Corbella Председатель: Mr Renato Zanetti до конца 2017 г.</p> <p>13) 17/SC 20 Общие технические условия поставки, отбор проб и методы механических испытаний (SIS — Швеция) Секретарь: Mr Otto Bjömberg Председатель: Mr Christer Karlsson до конца 2018 г.</p> | <p>1980</p> <p>1983</p> <p>1980</p> <p>1980</p> <p>1981</p> <p>1986</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|--|
| <p>ISO/TC 20 Авиационные и космические аппараты/Aircraft and space vehicles Год создания — 1947. Страна, возглавляющая ТК ИСО — ANSI (American National Standards Institute), — США Кол-во стран-участниц — 13, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 652 Секретарь: Mr Christopher Carmahan Председатель: James Rusty Rentsch до конца 2018 г.</p> | <p>1) 20/SC 1 Требования к электрооборудованию аэрокосмических аппаратов (SAC — Китай) Секретарь: Ms Liwen GAO Председатель: Mr. Louis Leblanc до конца 2018 г. 2) 20/SC 4 Системы аэрокосмических крепежных изделий (DIN — Германия) Секретарь: Mr Josef Saurel Председатель: Mr Ralf Gevers до конца 2017 г. 3) 20/SC 6 Стандартная атмосфера (SAC — Китай) Секретарь: Liveo GAO, Второй секретарь: Ms Irina Kaskovskaja Председатель: Mr. Vladimir Nikolaev до конца 2020 г. 4) 20/SC 8 Аэрокосмическая терминология (GOST R — РФ) Секретарь: Ms Irina Kaskovskaja Председатель: Dr Tatiana Rsenovich до конца 2020 г. 5) 20/SC 9 Авиационное грузовое и наземное оборудование (AFNOR — Франция) Секретарь: M. Karim Venmeziane Председатель: M Jean Jacques Machon до конца 2021 г. 6) 20/SC 10 Авиационные гидравлические системы и их компоненты (DIN — Германия) Секретарь: Mrs Dorothee Kretschmar Председатель: Mr Ulrich Müller до конца 2021 г. 7) 20/SC 13 Системы передачи информации и данных о космическом пространстве (ANSI — США) Секретарь: Mr James Afarin Председатель: Mr Eduardo Bergamini до конца 2017 г. 8) 20/SC 14 Космические системы и их эксплуатация (ANSI — США) Секретарь: Mr. Nick Tongson Председатель: Mr. Paul Gil до конца 2018 г.</p> | <p>3 1983 1984 1980 1988 1986 1980 1990 1992</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| <p>ISO/TC 22 Дорожный транспорт/Road vehicles Год создания — 1947. Страна, возглавляющая ТК AFNOR, — ФРАНЦИЯ Кол-во стран-участниц — 29, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 843 Секретарь: Mme Valerie Maurin Председатель: M Marc Corona до конца 2022 г.</p> | <p>1) 22/SC 31 Data communication (DIN—Германия) Секретарь: Mr Eric Wern Председатель: M. Nicolas Morand до конца 2017 г. 2) 22/SC 32 Electrical and electronic components and general system aspects (JISC — Япония) Секретарь: Ms Ayumi Ikeda Председатель: Mr Susumu Akiyama до конца 2017 г. 3) 22/SC 33 Vehicle dynamics and chassis components (DIN — Германия) Секретарь: Mr Philipp Niermann Председатель: Mr Martin Schwarz до конца 2017 г. 4) 22/SC 34 Propulsion, powertrain and powertrain fluids (ANSI — США) Секретарь: Mr Nikki Ameredes Председатель: Dr Dave-Lankaster до конца 2017 г. 5) 22/SC 35 Lighting and visibility (UNI — Италия) Секретарь: Mr Davide Puglisi Председатель: Mr Giovanni Pissarreta до конца 2017 г. 6) 22/SC 36 Safety aspects and impact testing (AFNOR — Франция) Секретарь: Mme Valerie Maurin Председатель: Dr. Annette L. Irwin до конца 2017 г. 7) 22/SC 37 Electrically propelled vehicles (DIN — Германия) Секретарь: Mr Egbert Fritzsche Председатель: Mr Horst Wunderlich до конца 2017 г.</p> | <p>2014 2014 2014 2014 2014 2014 2014 2014</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|---|
| <p>ISO/TC 254 Безопасность аттракционов Год создания – 2010. Страна, возглавляющая ТК GOST R, — РОССИЯ Кол-во стран-участниц — 18, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 4 Секретарь: Ms Anna Novikova Председатель: Mr Vladimir Gnezdilov до конца 2019 г.</p> | <p>8) 22/SC 38 Motorcycles and mopeds (UNI — Италия) Секретарь: Mr Federico Matarazzo Председатель: Mr. Hiroyuki Tanabe до конца 2017 г. 9) 22/SC 40 Specific aspects for commercial vehicles, busses and trailers (UNI — Италия) Секретарь: Mr Federico Matarazzo Председатель: Mr Paolo Alburno до конца 2021 г. 10) 22/SC 41 Specific aspects for gaseous fuels (UNI — Италия) Секретарь: Mr Andrea Oceano Председатель: Mr Flavio Merigo до конца 2017 г.</p> <p>1) ISO/TC 254/WG 1 Биомеханические эффекты 2) ISO/TC 254/WG 2 Проектирование, производство и возведение 3) ISO/TC 254/WG 3 Функции и применение 4) ISO/TC 254/WG 4 Methods of measuring acceleration acting on amusement ride passengers</p> | <p>2014 2014 2014</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| <p>ISO/TC 61 Пластмассы Год создания – 1947. Страна, возглавляющая TK SAC, — КИТАЙ Кол-во стран-участниц — 38, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 677. Секретарь: Jiandong Wang Председатель: Dr Hubert Simon</p> | <p>1) 61/SC 1 Терминология (BSI — Великобритания) Секретарь: Mr Petar Luzajic Председатель: Dr Romani Nagaun до конца 2017 г. 2) 61/SC 2 Механика поведения (SAC — Китай) Секретарь: Mrs Dongmei Zhe Председатель: Dr Sunwoong Choi до конца 2017 г. 3) 61/SC 4 Горение (BSI — Великобритания) Секретарь: Mr Petar Luzajic Председатель: Mr Stephen Grayson до конца 2018 г. 4) 61/SC 5 Физико-химические свойства (DIN — Германия) Секретарь: Matthias Müller Председатель: Mr Robert W. Fuss до конца 2021 г. 5) 61/SC 6 Старение, химическая стойкость и устойчивость к окружающей среде (DIN — Германия) Секретарь: Mrs Miriam Stoelzel Председатель: Mrs Anja Geburtig до конца 2017 г. 6) 61/SC 9 Термопластики (KATS — Южная Корея) Секретарь: Mr Myung Cheon Lee Председатель: Dr Robert MacFarlane Jr. до конца 2017 г. 7) 61/SC 10 Пластмассы (SCC — Канада) Секретарь: Mr Laverne Dalgleish Председатель: Mr Laverne Dalgleish до конца 2017 г. 8) 61/SC 11 Пластмассы (JISC — Япония) Секретарь: Mr Shinji Date Председатель: Mr Yukihiko Suematsu до конца 2017 г.</p> | <p>1982 1981 1981 1983 1981 1981 1982 1981</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | <p>9) 61/SC 12 Термоактивные материалы (JISC – Япония) Секретарь: Mr Hidenori Kaaya Председатель: Dr Satishi JAmasaki до конца 2021 г.</p> <p>10) 61/SC 13 Композиты и армирование волокнами (JISC – Япония) Секретарь: Mr Ryo Saito Председатель: Dr Masaki Nojo до конца 2022 г.</p> | <p>1980</p> <p>1985</p> |
| <p>ISO/TC 138 Пластиковые трубы, фитинги и вентили для транспортировки жидкости Год создания – 1970. Страна, возглавляющая ТК JISC, — ЯПОНИЯ Кол-во стран-участниц — 38, в т. ч. РФ. Кол-во опубликованных стандартов — 307. Секретарь: Mr Hiroshi Kamata Председатель: Mr Shigeki Fujii до конца 2017 г.</p> | <p>1) 138/SC 1 Производство пластмассовых труб и фитингов для почвы, отходов и дренажа (в том числе осушение земель) (AFNOR — Франция) Секретарь: Mme Anna Baranski Председатель: M Michel Divanach до конца 2019 г.</p> <p>2) 138/SC 2 Производство пластмассовых труб и фитингов для водоснабжения (SNV — Швейцария) Секретарь: Mrs Ruth Schneider Председатель: Mr Urs Amacher до конца 2019 г.</p> <p>3) 138/SC 3 Производство пластмассовых труб и фитингов для промышленного применения (UNI — Италия) Секретарь: Mr Glanluigi Moroni Председатель: Mr Oleg Clericuzio до конца 2021 г.</p> <p>4) 138/SC 4 Производство пластмассовых труб и фитингов для подачи газобразного топлива (NEN — Нидерланды) Секретарь: Mr Bert Wikkirin Председатель: Mr Ernst von der Stok до конца 2018 г.</p> | <p>1982</p> <p>1983</p> <p>1983</p> <p>1983</p> |

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| | <p>5) 138/SC 5 Общие свойства труб, фитингов и арматуры из пластмасс и их комплекующих — методы испытаний и основные характеристики (NEN — Нидерланды) Секретарь: Mrs Willemien Bosch Председатель: Mr Thomas Kratochvilla до конца 2021 г.</p> <p>6) 138/SC 6 Армированные пластиковые трубы и фитинги (ASI — Австрия) Секретарь: Mr Jochen Fornather Председатель: Mr Thomas Simoner до конца 2019 г.</p> <p>7) 138/SC 7 Клапаны и вспомогательное оборудование из пластмассы (UNI — Италия) Секретарь: Mr Gianluigi Moroni Председатель: Mr Oleg Clericuzio до конца 2020 г.</p> <p>8) 138/SC 8 Восстановление трубопроводных систем (JISC — Япония) Секретарь: Mr Tomonori Jamaji Председатель: Dr John Cumbel до конца 2018 г.</p> | <p>1990</p> <p>1983</p> <p>1982</p> <p>2013</p> |

.....

Оглавление

.....

| | |
|--|-----|
| Введение..... | 3 |
| 1. Базовые понятия и определения в области внешнеэкономической деятельности..... | 5 |
| 1.1. Этапы формирования мировой экономики..... | 5 |
| 1.2. Основные черты мировой экономики..... | 12 |
| 1.3. Международные экономические отношения..... | 16 |
| 2. Внешнеэкономическая деятельность..... | 20 |
| 2.1. Содержание внешнеэкономической деятельности..... | 20 |
| 2.2. Классификация внешнеторговых сделок по направлению торговли..... | 25 |
| 2.3. Особые экономические зоны..... | 27 |
| 2.4. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности продукции..... | 35 |
| 2.5. Классификация внешнеторговых сделок по методам торговли..... | 53 |
| 3. Международное регулирование торговли..... | 67 |
| 3.1. Качество и общество..... | 67 |
| 3.2. Этапы формирования методологии обеспечения качества..... | 71 |
| 3.3. Всемирная торговая организация..... | 80 |
| 3.4. Соглашение по техническим барьерам в торговле..... | 83 |
| 3.5. Международная организация по стандартизации..... | 85 |
| 3.6. Взаимосвязь между уровнем участия отдельных стран в подготовке международных стандартов и рейтингом их экономического развития..... | 89 |
| Список литературы..... | 98 |
| Основные термины..... | 101 |
| Приложение..... | 106 |
| Состав участников некоторых технических комитетов ИСО по состоянию на май 2017 г. | 106 |



КАЗАНЦЕВА НАДЕЖДА КОНСТАНТИНОВНА

Кандидат технических наук, доцент кафедры «Метрология, стандартизация и сертификация» УрФУ.

Область научных интересов — техническое регулирование в современных условиях, вопросы стандартизации и подтверждения соответствия