

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ

АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»

На правах рукописи

Мамедли Малек Эльмар кызы

МАГИСТРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

На тему: *«Торговая политика Азербайджанской
Республики и ее регулирование»*

Название и шифр направления
экономика

ИИ-060401-Мировая

«Таможенное дело»

Научный руководитель
к.э.н.Х.Н.Байрамова

Руководитель магистерской
программы
к.э.н. М.М.Асланова

Заведующий кафедры

д.э.н.проф.А.Ш.Шакаралиев

БАКУ - 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

ГЛАВА I. Теоретике - методологические основы внешней торговых связей

- 1.1.** Теоретические аспекты внешней торговых связей в условиях рыночной экономики
- 1.2.** Система государственного регулирования мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ

ГЛАВА II. Комплексный анализ и оценка сложившегося состояния управления внешней торговлей потребительскими товарами

- 2.1.** Ресурсное обеспечение перестройки управления внешней торговли потребительскими товарами
- 2.2.** Исследование деятельности субъектов рынка по повышению уровня их конкурентоспособности

ГЛАВА III. Азербайджанская Республика и Всемирная Торговая Организация

- 3.1.** Рост экономики Азербайджана и цель вступления во Всемирную Торговую Организацию
- 3.2.** Современный этап переговоров о вступлении Азербайджанской Республики во Всемирную Торговую Организацию

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ЛИТЕРАТУРА

Введение

Актуальность проблемы. Последние десятилетия в сфере международной торговли произошли существенные изменения. Таким образом, вступление в ВТО стало одним из важнейших и необходимых факторов экономического роста.

Растущая экономическая взаимозависимость государств вследствие быстрого расширения взаимных потоков товаров и капиталов, растущего обмена услугами и технологиями превратила мировую экономику в более или менее целостную экономическую систему, связующим звеном в которой стала международная торговля товарами и услугами и движение капитала.

Во многом проблема вступления Азербайджана в ВТО осложняется наличием ряда особенностей экономической системы республики, а также объективными сложностями геополитических условий региона. В этих условиях в основе национальных интересов Азербайджана при ее вступлении в ВТО лежит, прежде всего, обеспечение выгодных условий присоединения к данной организации, которое учитывало бы специфику экономической системы нашего государства.

Изучение проблем связанных с вступлением Азербайджана в ВТО, очень актуально и требует комплексного анализа. Мы считаем, что это ключевой вопрос развития азербайджанской экономики, от решения которого зависит дальнейшее развитие национальной экономики республики.

Актуальность проблем взаимоотношений Азербайджана и ВТО определяется, прежде всего, тем, что вступления республики в ВТО входит в число наиболее приоритетных направлений внешнеэкономической политики республики. Принимая во внимание то, что Азербайджан находится в преддверии вступления в ВТО, проведение исследовательских работ, связанных с изучением роли ВТО в регулировании международной торговли, с проблемами усовершенствования текущей системы организации является

непременным условием определения стратегии интеграции Азербайджанской Республики в эту организацию.

Вступление в ВТО является неотъемлемой частью интеграции Азербайджана в мировую экономику, однако ввиду того, что тема ВТО является несколько новой для Азербайджана, проблематика определения роли и места ВТО в системе регулирования международной торговли в нашей стране является малоизученной.

Отмеченные актуальные теоретические и практические проблемы вступления республики в ВТО предопределили цели и задачи настоящей магистерской диссертации.

Цель и задачи магистерской диссертации. Целью магистерской диссертационной работы является исследование роли, места и тенденций развития ВТО с точки зрения всестороннего анализа вступления нашей республики в эту организацию.

В соответствии с целью исследования в работе поставлены и решены задачи: выявление основных предпосылок и особенностей трансформации Генерального Соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в ВТО, определение экономического содержания режима наибольшего благоприятствования и теоретическое обоснование этого принципа как системообразующего элемента функционирования ВТО, анализ основных принципов и задач ВТО, исследование основных соглашений ВТО, влияние этих соглашений на развитие международной торговли на современном этапе, изучение опыта вступления ВТО стран с переходной экономикой, анализ и оценка текущего состояния сотрудничества Азербайджанской республики с ВТО.

Научно-методологическую основу исследования составляют диалектический метод, в частности, системный подход, а также классические и современные макроэкономические теории, теории международной торговли, теории либерализации международной торговли. Учтены многие

важные положения и выводы, которые содержатся в теоретических и практических взглядах видных отечественных и зарубежных учёных. В основу изучения положены соглашения, нормативно-правовые документы ВТО, стратегии и концепции стран с переходной экономикой, связанные с вступлением к ВТО.

Научная новизна исследования. В магистерской диссертационной работе осуществлён комплексный подход к деятельности ВТО. Научная новизна магистерской диссертации состоит в обосновании и разработке ряда методологических положений по определению приоритетных направлений развития взаимоотношений с ВТО, в выявлении преимуществ и недостатков членства в организации с точки зрения особенностей развития национальной экономики, выделению основных направлений повышения эффективности членства Азербайджанской Республики в ВТО. В магистерской диссертации дана оценка содержанию ВТО как организующего элемента системы многосторонней торговли в условиях глобализации экономики, обосновано место и роль ВТО в системе регулирования международной торговли, выявлено влияние сокращения роли государства в регулировании внешнеэкономической деятельности в результате членства в ВТО на внешнюю торговлю и инвестиционные потоки, определены положительные и отрицательные последствия вступления в ВТО стран с переходной экономикой; дана оценка влияния членства Азербайджана в ВТО на национальную экономику в условиях низкой конкурентоспособности местного производства.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕ-ТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ

1.1. Теоретические аспекты управления внешней торговли в условиях рыночной экономики

В условиях формирования рыночной экономики возникает объективная необходимость изменения существующих систем управления, совершенствования форм и методов менеджмента, организационных структур и т.д. Одновременно изменяется и сам процесс совершенствования управления: он постоянно усложняется, представляя собой целый комплекс взаимосвязанных мероприятий. Кроме того, происходит усиление взаимной обусловленности различных параметров систем управления.

Вышеуказанное целиком и полностью относится и к механизму управления внешней торговли. При этом, во-первых, ее, как и любую другую область экономики, закрепляют общие тенденции и направления совершенствования механизмов управления происходящие в международной торговле. Во-вторых - она представляет собой достаточно специфическую сферу деятельности, для которой присущ целый ряд характерных методов в управлении.

К ним можно отнести особенности, связанных с перестройкой организационных форм реализации государственного регулирования монополии на внешнюю торговлю и другие виды внешнеторговой деятельности; повышением эффективности внешнеторговой деятельности; совершенствованием управления качеством экспортной продукции и развитием экспортного потенциала страны; развития и улучшения экономического стимулирования внешнеэкономической деятельности; максимальным снижением издержек внешнеторговой деятельности; развитием юридических положений, регулирующих внешнеторговую деятельность и т.д.

В теоретических исследованиях системы управления внешней торговлей особое место отводится вопросам изучения организационных структур управления, которые направлены прежде всего на установление четких взаимосвязей между отдельными подразделениями прав и ответственности.

Важнейшими факторами, вызывающими необходимость проведения структурной перестройки компаний во внешней торговле являются следующие: ускоренная разработка новых видов продукции под воздействием НТП в условиях обостряющейся конкуренции; интенсивное внедрение новых технологий; систематическое внедрение новых методов организации и управления производством на базе активного использования компьютерной техники.

В теоретическом плане основные направления перестройки организационных структур управления можно представить следующим образом (см. таблица № 1.1.)

Таблица 1.1.

Группировка основных направлений перестройки организационной структуры управления

<i>1. В принципах управления</i>	<i>В функциях управления</i>
- периодическое изменение в соотношениях централизации и децентрализации в управлении; активизации или ослабления эффективности взаимодействия между подразделениями; усиление программно-целевого управления для консолидации ресурсов компании в наиболее передовых направлениях и др	- усиление стратегического планирования и прогнозирования; усиление контроля за качеством продукции; придания больше внимания вопросу руководства и управления персоналом; привлечение работников к участию в акционерном капитале фирмы; усиление внимания в области маркетинговой деятельности и др.
<i>2. В аппарате управления</i>	<i>В хозяйственной деятельности</i>
- перегруппировка подразделений, изменение между ними взаимосвязей; распределение полномочий и ответственности; реорганизации внутренних структур; изменения характера межфирменных связей; усиление активности в реорганизации научно-производственных комплексов и т.д.	- изменение технологического процесса; применение гибких автоматизированных технологий; углубление межфирменного сотрудничества на международном уровне в области специализации и кооперирования производства и т.д.

Основным содержанием работы по совершенствованию управления внешнеторговой деятельности в бывших странах социалистического лагеря являлось формирование организационно-экономических предпосылок возрастания роли, усиления ответственности и расширения функций в этой сфере. Соответствующие этому направлению мероприятия носили комплексный характер, затрагивая различные аспекты совершенствования организационных структур, форм и методов планирования, совокупности экономических регуляторов в данной области.

Необходимость приближения промышленности к сфере управления и реализации внешнеэкономических связей потребовала существенной перестройки прежней организационной системы управления, при которой экспортно-импортные операции осуществлялись внешнеторговыми организациями, находившимися в исключительном ведении Министерства Внешней Торговли (МВТ). При этом выделялись два основных направления формирования организационных предпосылок приближения промышленности к области внешнеэкономической деятельности – передача внешнеторговых предприятий из системы МВТ в подчинение отраслевым министерствам и крупным производственно-хозяйственным объединениям и предоставления последним права самостоятельного ведения внешнеторговых операций.

В тот период в постсоциалистических странах в сложившихся организационно-экономических структурах развития производства имелась ряд благоприятных предпосылок для внедрения этой формы реализации внешнеторговой деятельности. Это было связано с наличием крупных специализированных организаций, являющихся основными производителями в своей отрасли. Предоставление таким предприятиям права самостоятельного выхода на внешние рынки были целесообразными.

Следует подчеркнуть, что данная тенденция во внешнеторговой деятельности наблюдалась во всех странах, входящих в Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ).

Неотъемлемой частью системы управления внешней торговли является международно-правовое регулирование мирохозяйственных связей. Многосторонние отношения государств на межправительственном уровне регулируются на основе международного права. Международное право это особая система регулирующих норм, регулирующие международные отношения путем установления взаимных прав и обязанностей независимых субъектов этих отношений, в качестве которых выступает государство.

В качестве примера можно отметить систему управления органов Содружества Независимых Государств (СНГ).

В соответствии с Уставом СНГ возникла разветвленная структура органов Содружества: Совет глав государств, в функции которого входит принятие основополагающих принципиальных решений на уровне президентов; Совет глав правительств, координирующий интеграционную политику на уровне правительств в соответствии с указаниями президентов; Совет министров иностранных дел. Межпарламентская ассамблея, состоящая из представителей парламентов стран – членов СНГ. Экономический суд, призванный разрешать межгосударственные споры стран – членов СНГ, возникающие в процессе хозяйственных отношений.

Деятельность высших органов СНГ базируется на принципе единогласия. Хотя каждая страна может и не участвовать в работе какого-либо органа или в обсуждении вопроса, но если она возражает, то действие принятого решения на нее не распространяется.

Помимо уставных главных органов СНГ была создана разветвленная система органов более низкого уровня – отраслевых и проч. Они занимаются конкретными областями сотрудничества.

Традиционной и более развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. По данным российских ученых на долю торговли приходится около 80 % всего объема международных экономических отношений.

По мнению американских экономистов, экономический успех любой страны мира опирается на внешнюю торговлю. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы.

Следовательно, внешняя, или международная торговля является ведущей формой внешнеэкономической деятельности. В последние десятилетия XX века и начала XXI века, международная торговля становится наиболее динамично развивающейся сферой мирового хозяйства. При этом многократно расширяется сам объект внешнеторгового оборота, так как помимо классического товарооборота, в сферу обмена поступают разнообразные услуги. Тем самым, внешняя торговля, будучи формой внешнеэкономической деятельности, одновременно включает в себя комплекс методов и средств по обмену товарами и услугами между странами.

В исследованиях системы управления внешней торговлей особое место занимает стратегия конкурентного преимущества. На выбор конкурентной стратегии фирмы выделяют два главных момента: структура отрасли, в которой действует фирма, т.е. особенности конкуренции и позиция, которую занимают фирмы в отрасли.

В первом случае на конкуренцию в отрасли оказывают воздействие следующие факторы: появление новых конкурентов; появление товаров или услуг – заменителей; способность поставщиков и покупателей торговаться; соперничество уже имеющихся конкурентов между собой.

Во втором случае, позиция фирмы в отрасли определяется, прежде всего конкурентным, преимуществом. Фирма опережает своих соперников, сам

имеет стабильное конкурентное преимущество, к которым относятся: более низкие издержки, свидетельствующие о способности фирмы разрабатывать и выпускать сравнимый товар с меньшими затратами, чем у конкурентов; дифференциация товара, т.е. способность фирмы удовлетворять потребности покупателя, предлагая товар высокого качества или особыми потребительскими свойствами.

Концепция типовых стратегий заключается в том, что каждая стратегия базируется на конкурентном преимуществе и фирмы должны выбрать свою стратегию в зависимости от имеющихся преимуществ. (см. рис.1.1.)

		Конкурентное преимущество	
		Меньшие издержки	Дифференциация
Сфера конкуренции	Широкая цель	Лидерство за счет экономии на издержках	Дифференциация
	Узкая цель	Сосредоточение внимания на издержках	Фокусирования дифференциация

Рис. 1.1. Типовые стратегии.

Однако рассматривая положительные и отрицательные моменты в подобных исследованиях известный экономист К.П.Макконнелл пишет: «Международная торговля дает значительные экономические выгоды: в форме наиболее эффективного исследования мировых ресурсов и усиливает конкуренцию. Потенциальным недостатком является то, что международные экономические отношения новые источники нестабильности на макроэкономическом уровне. Это усложняет разработку экономической политики».

Необходимо отметить, что существует определенная совокупность факторов, которая воздействует на международное разделение труда, на характер в нем тех или иных стран.

Обычно в экономической литературе выделяют следующие три основные фактора, обуславливающие или определяющие международное разделение труда: природно-географические различия – природно-климатические условия, природные ресурсы, величина территории, численность населения, экономико-географическое положение; технический прогресс – особенности исторического развития, производственных традиций и традиционных внешних связей, достигнутый уровень экономического и научно-технического развития; социально-экономические условия – социальный тип и механизм организации национального производства, социальная природа и механизм организации внешнеэкономических отношений.

Воздействие социально-экономических и политических факторов на разделение труда между странами и на формы этого разделения также очень велико. Неравноправное положение в системе международного разделения труда, например, развивающихся стран едва ли можно объяснить различиями в обеспеченности естественными ресурсами.

Под влиянием международного разделения труда торговые связи между странами усложняются, все более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, что объективно обуславливает целесообразность раскрытия вопросов управления внешней торговлей т.е. показать цели и принципы ее управления.

Главной целью осуществления внешней торговли – одной из сфер всей хозяйственной деятельности – должно быть содействие социально-экономическому развитию страны, ее интеграции в мировую экономику.

Для осуществления данной цели необходимо создать предпосылки экономического роста и повышения благосостояния населения страны, улучшить положение страны, в международном разделение труда, повысить долю сложнотехнических и других товаров высокой степени переработки в

мировой торговле и тем самым поднять эффективность всей внешнеэкономической деятельности страны.

Известно, что основы внешней торговли составляет экспорт и импорт. Импорт должен обеспечивать: повышение технико-экономического уровня качества выпускаемой отечественной продукции и всего производства с учетом конкуренции на мировом рынке; увеличение валютных ресурсов государства; ускорение развития отдельных регионов страны и более высокого технического оснащения отечественных предприятий с иностранными инвестициями за рубежом.

А. Импорт должен способствовать: обеспечению сбалансированного состояния производства и потребления товаров в стране; повышению качества модернизации, реконструкции и расширению производственных мощностей промышленных предприятий страны, а также более высокой их экономичности и эффективности; расширению ассортимента товаров на потребительском рынке; экономии природных ресурсов страны и охране окружающей среды.

Для достижение целей внешней торговли необходимо использовать адекватные принципы управления. До распада союза управление внешней торговли осуществлялось на базе принципов, основанных на законах развития социалистического общества.

Исходя из этого вытекали такие принципы управления; как государственная монополия на внешнеэкономическую деятельность; планомерное развитие; единство политического и хозяйственного развития; демократический централизм; хозяйственный расчет.

В современных условиях развития рыночной экономики перечисленные принципы не могут обеспечить достижение поставленных целей внешней торговли. Необходимо во многом их трансформировать и выработать новые применительно к отсутствию государственной монополии на внешнюю торговлю и намеченной открытости экономики.

Современный этап взаимного сотрудничества делает необходимым концентрацию особого внимания на повышении эффективности совместной деятельности. Ведущая форма последней-координации планов, представляющих собой системы согласования внешнеэкономических условий разработки и выполнения планов социально-экономического развития стран в современных условиях экономической интеграции.

Основным требованием, предъявляемым к современному этапу взаимного сотрудничества, является необходимость ее сосредоточения на основных, приоритетных направлениях специализации стран в международном разделении труда.

Важной особенностью совместной деятельности становится работа по обеспечению реализации мероприятий этих программ на основе системы много и двусторонних договоров и соглашений, обязательства по которым были бы органически встроены и сбалансированы в рамках национальных народнохозяйственных планов.

Особую актуальность это направление совместной деятельности имеет в связи с тем, что оно является средством реализации важнейшего требования согласованной стратегии развития стран, заключающегося в необходимости расширения горизонта планирования, усилении его долгосрочного характера.

Одной из характерных особенностей совместной деятельности на современном этапе, как, впрочем, и всего процесса управления интеграционным сотрудничеством и внешними связями, является возрастание роли и значение среднего и низшего звеньев управления отраслевых министерств, промышленных объединений и предприятий. До настоящего времени в развитии интеграции доминировал макроэкономический подход-уровень межгосударственных соглашений, в ориентации на который и сложилась достаточно стройная и взаимосвязанная система координации взаимного сотрудничества.

Макроэкономический подход-принципиальное преимущества интеграции. Ее проводниками выступают государства, располагающие всеми необходимыми полномочиями. Необходимое в современных условиях усиление стратегического подхода к планированию поднимает значение согласований на макроуровне, обуславливает необходимость придания им большей долгосрочности и целевого характера.

Однако в современных условиях резко возросших объемов взаимных хозяйственных связей решение всех конкретных вопросов сотрудничества на таком уровне практически далеко не всегда возможно и целесообразно, что вызывает необходимость тесного и органичного включения в совместную деятельность среднего и низшего звеньев управления. Отсутствие достаточно развитых форм и методов сотрудничества на этих уровнях существенно ограничивает и сдерживает реализацию потенциальных возможностей совместного решения конкретных производственно-технических задач, связанных с реализацией принятых основных интеграционных направлений.

В связи с этим в настоящее время осуществляются меры по предоставлению объединениям, предприятиям и организациям необходимых полномочий, созданию соответствующих условий сотрудничества. При этом происходит существенное расширение компетенции промышленных и торговых предприятий и объединений в области подготовки и заключения, после соответствующего согласования на вышестоящих уровнях, кооперационных соглашений.

Таким образом, анализ основных направлений разработки и осуществления согласованной экономической политики стран с переходной экономики свидетельствует о том, что организационно-экономические механизмы их сотрудничества на международном и национальном уровнях нуждаются в дальнейшем развитии и совершенствовании. Внешнеэкономическая деятельность является основным каналом реализации интеграционных мероприятий. Это положение наряду с общим повышением

роли и значения данной сферы в общественном воспроизводстве предъявляет повышение требования к системе управления, делает необходимым последовательное совершенствование с целью повышения ее эффективности, создания наиболее благоприятных внешних условий для интенсификации хозяйственного развития и взаимного сотрудничества.

В теоретических исследованиях различных аспектов управления внешней торговлей в области конкурентоспособности отдельных ее сфер в западной литературе отмечается система «старой и новой» конкуренции.

Отличительными особенностями новой конкуренции выделяются следующие измерения: организации фирмы; типы координации продуктовой цепочки; организации отрасли и типы промышленной политики.

По-первому направлению, успех в ранние периоды конкуренции зависит от способности и поддержанию ориентированной гибкости, необходимой для адаптации конкурентной стратегии фирмы сильным и слабым преимуществам и недостаткам конкурентов в любой период времени. В современных условиях успех предпринимательской фирмы зависит от умения поддержания конкурентного преимущества.

По-второму направлению, старая конкуренция предполагает рыночно-плановую направленность, которая в управленческой сфере координируется через иерархии. Межфирменная координация в условиях новой конкуренции не может быть объяснена в рамках традиционной иерархии, должно быть сделано допущение о совещательной конкуренции.

По третьему направлению, в неоклассической экономике отрасль представлена как совокупность ориентировано одинаковых фирм, производящих необычную продукцию и конкурирующих на основе цены. Старая конкуренция в сопоставлении с новой конкуренцией соответствует этой модели.

По четвертому направлению, положение о том, что сильная отрасль зависит от сочетания конкуренции с кооперацией, влечет за собой далеко

идущие выгоды для государственной экономической политики. Оно предполагает, что задача отраслевой политики – это не установление идеала как это определяется совершенной конкуренцией, но управление парадоксом: кооперация сама по себе, не может обеспечить обязательства по долгосрочному развитию структуры отрасли: конкуренция приводит к тому, что фирмы остаются инновационными и отвечают на вызовы внешней среды, включая и внешнюю торговлю.

Однако, все вышеперечисленные направления «новой» конкуренции в странах с переходной экономикой, которой является и Азербайджанская Республика, не в полной мере могут быть использованы. Как справедливо, отметил профессор Ш.Г.Гаджиев, что условия недостаточной конкурентоспособности позволяют стране воспользоваться относительными преимуществами международной торговли за счет сохранения малоперспективных отраслей и развития наименее прибыльных и перспективных направлений международного разделения труда, и, следовательно, ценой отказа от извлечения абсолютных выгод в перспективе.

Далее он отмечает, что с позиции абсолютных преимуществ новые структуры внешней торговли Азербайджана крайне неэффективна и делается вывод, что анализ товарной номенклатуры, как по экспортным, так и по импортным операциям свидетельствует о нерациональной организации товарообменных операций; и эффективность внешнего обмена выражается в сырьевой направленности, экспортные и преобладании товаров народного потребления в структуре импорта. Однако текущая эффективность этих структурных сдвигов зависит главным образом, от того, уменьшают они, или, напротив, увеличивают сравнительные преимущества, определяемые условиями торговли.

Отсюда, по нашему мнению, можно отметить, что в условиях современной рыночной экономики, в нашей республике, особое внимание

необходимо уделять вопросам повышения эффективности системы управления внешней торговлей потребительскими товарами.

1.2. Система государственного регулирования мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ

Повышение роли государственного регулирования мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ вызваны многими причинами. Это прежде всего развитие производительных сил и производственных отношений в условиях усиления конкурентоспособности на внешнем рынке, которые приводят к расширению и усложнению в объектах экономического управления. В связи с этим должна совершенствоваться система управления внешней торговлей, экономический механизм и организационные структуры.

Требования роста эффективности обуславливают необходимость комплексного подхода при построении организационных структур, создание единой и взаимосвязанной системы государственных органов экономического управления. Дальнейшее совершенствование организационных структур на проблемах государственного регулирования.

Если разговор идет о проблемах государственного регулирования, то возникает потребность четкого определения самого понятия регулирования, как одной из важнейших функций управления.

В данной работе регулирование понимается как система, отношений, обеспечивающее поддержание или изменение экономических явлений и их связей.

Основной задачей процесса регулирования является устранение отклонений от заданного режима функционирования организации. В системе осуществления функций регулирование можно выделить две постоянно взаимодействующие подсистемы, а именно: подсистему саморегулирования и подсистему сознательного, целенаправленного регулирования.

Основываясь на основные задачи и функции регулирования в работе предпринята попытка системного исследования проблем государственного регулирования мирохозяйственных связей.

Зарубежная практика свидетельствует, что казалось бы, всеобщности рыночных принципов ничто не угрожает. Во всяком случае, государство как таковое кровно заинтересовано, чтобы бизнес имел не только полную свободу выбора, но и брал на себя всю ответственность за свою судьбу. Однако по мере развития экономики и общества все отчетливее стали проявляться сферы, в которых прибыльность не может выступать единственным или идеальным критерием эффективности. В ряде случаев вообще невозможно говорить об эффективности, измеряемой прибылью. Скажем, такие важнейшие для современного общества сферы, как образование, фундаментальная наука, защита окружающей среды и другие. Здесь «невидимая рука» рынка оказывается бессильной в том, чтобы определить значимость подобных сфер для общества. По всей видимости, в XXI веке роль «нерыночных» сфер в развитии общества будет расти, но господствующими по-прежнему будут правила, которые свойственны для рыночной экономики в целом.

При таких обстоятельствах роль государства еще более усложняется. С одной стороны, государство – своеобразный гарант рыночной системы в целом. С другой – оно не может не поддерживать те сферы жизнедеятельности общества, где рыночная мотивация отстает. Отсюда следует, что государство по характеру своей экономической деятельности становится одновременно и составляющим элементом рыночного устройства, и стабилизирующим фактором общественного развития вообще.

И здесь необходимо еще раз остановиться на роли государства в рыночной экономике. Действительно, если государство стремится подменить или даже в определенной мере заменить рынок и конкуренцию, то тут налицо реальное вмешательство. Но в случае, когда государство выступает лишь гарантом рынка и конкуренции, то в этой части оно органически вписывается в рыночные принципы поведения.

Так, например, история американской экономики и американского государства – это история несмолкаемых дискуссий о роли федерального правительства и в то же время это история поиска оптимума в практической экономической политике, которая, с одной стороны, не давала бы оснований для обвинений государства, а с другой – способствовала бы раскрытию всех преимуществ рыночной системы на разных этапах развития страны. Дух рынка, дух конкуренции присутствует и там, где непосредственно рыночные рычаги не работают. Поэтому эффективность государства в конечном счете концентрируется на том, насколько для рынка и конкуренции обеспечена возможность полностью выполнять свои функции – прямо или косвенно.

В современных условиях государство играет весьма высокую роль в социально-экономическом развитии страны.

По каждому из пунктов блока экономического развития и блока социального развития должны формулироваться цели и стратегии развития, в том числе определение целей и основных направлений их достижения, обоснование наиболее существенных мер по каждому из направлений, выявленные последствия реализации стратегий, определение критериев сопоставления стратегий в результате их применения, основные характеристики выбранной стратегии – пропорции в развитии различных подсистем, эффективность их функционирования, этапы реализации стратегии.

Органы государственной власти могут определить дополнительные составляющие и дополнительные требования к плану развития государственного сектора экономики. Исполнительные органы власти субъектов могут разрабатывать долгосрочные целевые программы, которые подлежат утверждению соответствующим представительным органом власти. Перечень долгосрочных целевых программ формируется в соответствии с приоритетами, определяемыми прогнозами социально-экономического развития.

Долгосрочная целевая программа, предлагаемая к утверждению в финансированию за счет бюджетных средств, должна содержать технико-экономическое обоснование, прогноз ожидаемых результатов реализации программы, наименование органа местного самоуправления – заказчика указанной программы, сведения о распределении объемов и источников финансирования по годам, а также другие документы и материалы, необходимые для ее утверждения.

Грамотно разработанная концепция развития существенно облегчает разработку и принятие конкретных целевых программ развития региона. Целевая программа представляет собой увязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных, социально-экономических, организационно-хозяйственных и других мероприятий, обеспечивающий эффективное решение задач в области государственного, экономического, социального и культурного развития.

Кроме того, в государственное регулирование входят функции, связанных с различными территориальными образованиями, к числу которых относятся следующие.

Функция адаптации обеспечивает приспособляемость биологической организации личности к окружающей среде путем удовлетворения ее базовых физиологических потребностей, создания благоприятных условий труда и отдыха. Функция целеполагания предусматривает удовлетворение потребностей личности в реализации ее карьерных амбиций, возможностей в достижении личных целей, что служит фактором вовлеченности и стимулирования личности в социальной группе. Разрешение конфликтов между целеустремленными индивидами, регулирование и координация работы организации, решение текущих организационных вопросов закрепляются за функцией интеграции. Уровень корпоративной культуры, задающий внешние границы социальному образованию, относительно

которых осуществляется дифференциация обеспечивающих целостность этого образования полуфункций, обуславливает функция сохранения формы и снятия напряженности.

Основу иерархизации функции территории составляют три уровня: административный, хозяйственный и социальный. Административный уровень обеспечивает режим управления аппаратом власти, координирующим работу основных отраслевых и территориальных ее подразделений. Хозяйственный уровень предполагает ориентацию на управление главными отраслями производства и сферы услуг, инженерной инфраструктурой муниципалитетов, содействие градообразующим и градообслуживающим предприятиям и пр. В сфере управления государством хозяйственный уровень сконцентрирован в сети государственных и муниципальных унитарных предприятий, отвечающих за жизнеобеспечение территории страны. Социальный уровень охватывает систему взаимоотношений низших уровней государственной и муниципальной власти с населением городов и поселков. Благодаря этому уровню власть получает социальную признательность и легитимность, приобретая статус общественно поддерживаемой.

Особенностью государственного управления на региональном уровне является сочетание территориальных и отраслевых принципов реализации управленческой деятельности. Региональный менеджер постоянно сталкивается с необходимостью принятия решений, основанных на критериях не только экономической целесообразности предлагаемого проекта, но и его социальной обоснованности.

Методологической предпосылкой к обоснованию экономической модели деятельности муниципалитета является настоятельная потребность последнего выдерживать принятые государственными и местными органами власти стандарты, которые позволяют оценить эффективность работы муниципальных служб с нескольких сторон: со стороны общей

экономической рентабельности проводимых мероприятий; со стороны получаемого от реализации мероприятия социального эффекта и со стороны максимально возможного соблюдения принятых стандартов.

В отличие от функционального подхода, организационный делает акцент на выявлении инструментов регулирования функциональных сфер и институтов. К ним относятся выработанные мировой практикой менеджмента методы и организационные схемы, способствующие эффективному управлению аппаратом государственной и муниципальной властей, отраслями национальной экономики, финансовыми потоками и пр.

Наличие различных подходов к пониманию сущности и условий эффективности государственного управления дает возможность сделать способы государственного влияния на ход текущих социально-экономических процессов максимально разнообразными и адекватными сложившимся в обществе условиям.

Государственное регулирование играет особую роль с вопросами, связанных с монополиями различного рода. В настоящее время главная проблема, которая возникает при реализации закона о естественных монополиях, - это взаимоотношения центральных и местных органов власти. Например, многие регионы имеют свою собственную энергетическую политику и тарифную структуру, направляя значительные средства из своих бюджетов на покрытие убытков энергетических сетей. С другой стороны, монополисты-производители энергии и газа рассматривают создание агентств как ограничение своих хозяйственных прав. Потенциально, наибольшие проблемы возникнут с формированием адекватных схем ценообразования для естественных монополий и последовательной их реализацией. И здесь результат будет во многом определяться эффективностью работы агентств, качеством их персонала.

Гораздо более специфичны положения относительно того, как, у кого и зачем собственники монополии должны получать разрешение при

реализации своей собственности. По пути дела, любые операции с имуществом естественной монополии или с пакетами ее акций должны получать одобрение агентства по регулированию монополий.

Государственная система налогообложения самым существенным образом влияет на предпринимательскую деятельность. Ведь налоговое бремя может быть таким, что даже у хорошо работающего предприятия не будет оставаться достаточно средств не только для расширенного воспроизводства, но и для простого воспроизводства. Система должна предусматривать определенные льготы в налогообложении для предприятий, которые функционируют в желательных для государства сферах экономики, для стимулирования развития малого бизнеса, для тех предприятий, которые значительную часть своих средств направляют на реконструкцию, техническое перевооружение и расширение действующего производства. Налоговая политика государства должна стимулировать предпринимательскую деятельность в наращивании выпуска продукции и оказании всевозможных услуг.

Снижение государственных расходов в определенных случаях приводит к снижению дефицита госбюджета, а следовательно, к замедлению инфляционных процессов.

Однако макрорегулирование не ограничивается только непосредственными действиями государства в лице его органов управления, так как государство может запаздывать в своих действиях.

В рыночной экономике существуют определенные механизмы самоорганизации и саморегулирования, которые вступают в действие немедленно, как только обнаруживаются негативные процессы в экономике.

Фискальная (бюджетная) политика государства направлена в первую очередь на сглаживание экономических колебаний. При помощи только этой политики государство не может выполнять свои функции без проведения соответствующей финансово-кредитной политики, особенно в условиях

глубокого экономического кризиса. Кроме того, за последнее десятилетие в развитых странах предпочтение отдается финансово-кредитной политике.

Особо хочется отметить о стратегии государства в области обеспечения экономической безопасности страны. Государственная стратегия в данной сфере должна быть ориентирована, прежде всего, на поддержание достаточного уровня производственного, научно-технического потенциала, недопущение снижения уровня жизни населения, предотвращение конфликтов между отдельными слоями и группами населения. Эта стратегия должна осуществляться через систему безопасности, которую образуют органы законодательной, исполнительной и судебной власти, иными организациями и объединениями.

Государственная внешнеторговая политика осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования (при помощи импортного и экспортного таможенных тарифов) и нетарифного регулирования (путем квотирования и лицензирования) внешнеторговой деятельности.

Таможенный тариф выполняет следующие важнейшие функции: защищает внутренний рынок протекционистическими мерами; содействует развитию национального производства и экспорта, влияет на внутренние цены, создавая благоприятные условия для отечественных производителей; используется в качестве орудия борьбы за получение торгово-политических уступков от партнеров в форме встречного снижения пошлин; применяется в интересах развития экспорта путем одностороннего установления беспошлинного режима на ввоз определенных товаров, предназначенных для изготовления экспортной продукции; используется как инструмент, обеспечивающий более строгий государственный контроль за прохождением грузов через таможенную границу; определяет абсолютную величину пошлин на определенный товар, устанавливает соотношения ставок пошлин на товары, отличающиеся степенью переработки.

Государственное регулирование мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ, предполагающая установление рамок возможного и должного поведения управляющих и управляемых социально-экономических систем, осуществляется в правовых формах. Правом закрепляется прежде всего сама структура управления внешней торговлей: звенья управления, их иерархия и характер связей между ними. При этом, конечно, основные критерии построения организационных структур в реализации конкурентных преимуществ лежат вне права.

Известные западные ученые Ф.М.Шерер и Д.Росс необходимость государственного регулирования рыночных процессов видят в следующих причинах: первое, позволяет выделить различные виды несостоятельности рынка, такие как информационная асимметрия или наличие внешних эффектов (прим. автора: включая и внешнюю) – издержек или доходов, подающих на стороны, не участвующие в принятии решений о размещении ресурсов; второе, регулирование может быть установлено в существенного, что хотя рынки функционируют хорошо, т.е., кто имеет политическую силу, почему-либо не удовлетворены результатами; и наконец, третье, регулирование осуществляется в интересах хорошо организованных и наделенных властью деловых кругов, жаждущих получить выгоду.

Изучение американского опыта в области государственного регулирования торговли показывает, что рыночные структуры имеют определенные ограничения, требующие вмешательства государственных органов власти, к числу которых относят: система частного предпринимательства не гарантирует наличия конкуренции, хотя ее выводы и общепризнанны, ибо диспропорции могут возникнуть в результате деятельности крупных предпринимателей; рыночная экономика не всегда обеспечивает оптимальные социальные условия и бережное отношение к окружающей среде; система частного предпринимательства не обеспечивает товары или услуги, которые потребляются всеми членами общества; система

частного предпринимательства не обеспечивает равные возможности для различных групп населения и др.

Немецкие ученые вопросы принятия решений в области государственного регулирования рынка видят следующим образом: минимизация издержек производства; повышение производительности труда; сокращение общей суммарной производительности работ или технологического времени; повышение объема выпуска; повышение уровня качества и т.д.

Государство активно участвует в развитии внешнеторговой деятельности путем целенаправленного воздействия на определенные сферы и объекты этой деятельности. Это воздействие осуществляется с помощью комплекса специальных средств, которые можно разделить, на экономические и административные.

Обычно в экономической литературе под экономическими средствами понимают прежде всего пошлины таможенного тарифа; различные налоги и сборы, удорожающий ввозимый товар и снижающие его конкурентоспособность по сравнению с местным аналогичным товаром. К административным средствам относятся количественные лимиты, система разрешений и запретов на импорт и на экспорт и др. Между этими двумя группами средств регулирования внешней торговли имеется принципиальное различие. В первом случае окончательное право выбора импортного или местного товара сохраняется за потребителем, который руководствуется ценой и качеством, а во втором – нарушается рыночный механизм, сокращаются ассортимент товаров, возможности доступа и ресурсам и т.д.

Национальное регулирование внешней торговли не ограничивается достижениям определенного уровня «открытости» страны для транснациональных корпораций путем снижения таможенных и нетарифных ограничений в торговле, упрощения процедур прямого инвестирования и ликвидации ограничений на слияния и поглощения фирм. В современных

условиях глобализации по настоящему ориентированному на рынок государственное управление предполагает не только создание равных условий для местных и иностранных фирм, но и постоянную поддержку конкурентной среды для предпринимательства, содействие приумножению человеческого капитала, стимулированию развития инновационных технологий, облегчения налогового бремени и др. с учетом разного экономического потенциала и не одинаковых возможностей государственной политики в разных странах формируются собственные, весьма своеобразные системы регулирования международного бизнеса.

Успешное государственное регулирование мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ во многом зависит от передовых методов управления, к числу которых относится корпоративное управление принципиальная схема корпоративного управления представлена на рис. 1.3.

Система корпоративного управления мирохозяйственных связей определяемых функциями и интересами различных участников корпоративных отношений (см. таблицу № 1.2)

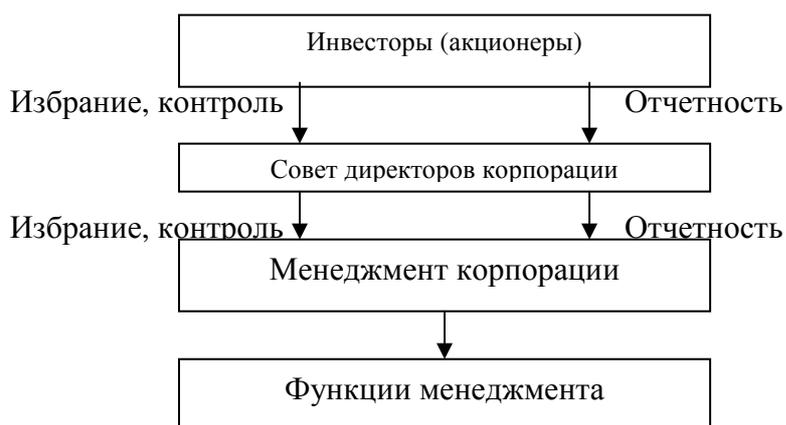


Рис. 1.3. Принципиальная схема корпоративного управления

Таблица 1.2.

Функции и интересы различных участников корпоративных отношений

№ п/п	Группа участников корпоративных отношений	Функции и интересы
1	Акционеры	Являются инвесторами корпорации; заинтересованы в получении дивидендов и высоком курсе акций в случае их продажи
2	Наемные менеджеры	Осуществляют все основные функции менеджмента; заинтересованы в устойчивости компании и своего личного положения в ней
3	Персонал компании	Непосредственно осуществляет всю производственно-хозяйственную деятельность компании; заинтересован в устойчивости корпорации и своего личного положения в ней
4	Государственные органы управления	Формируют нормативно-правовую базу корпоративных отношений; заинтересованы в устойчивости компаний, их способности уплачивать налоги и создавать рабочие места
5	Кредиторы	Участвуют в финансировании производственно-хозяйственной и иной деятельности компаний; заинтересованы в устойчивости компаний, их способности возврата полученных средств и предусмотренных договорами процентов

Зарубежная практика показывает, что к настоящему времени сформировались четыре модели корпоративного менеджмента: американская, немецкая, японская и так называемая предпринимательская модель, свойственная странам с переходной экономикой.

Основные четыре американской модели сформировались в англоговорящих странах: США, Великобритании, Канады, Австралии, Новой Зеландии.

Бизнес в США характеризуется распыленностью акционерного капитала среди огромного числа его участников. Поэтому, ни одна из групп акционеров не может иметь какие-либо преимущества. Это же обстоятельство в значительной степени препятствует осуществлению владельцами контрольных функций за деятельностью компании.

Согласно американскому законодательству корпорации являются собственностью акционеров и в ряду интересов акционерного общества на первом месте стоят интересы акционеров.

Немецкая модель в отличие от американской, значительная часть акционерного капитала той или иной корпорации находится во владении других компаний.

В немецкой модели по сравнению с американской больше внимания уделяется интересам наемного персонала. Кроме совета управляющих имеется наблюдательный совет, половину которого избирают работники предприятия.

Немецкая модель типична для стран центральной Европы и базируется на принципах социального партнерства. Считается, что цели предприятия не могут замыкаться только на интересах акционеров; все стороны, заинтересованные в деятельности корпорации, имеют право участвовать в процессе принятия решений.

Современная японская модель корпоративного менеджмента сформировалась на базе своеобразной национальной культуры и традиций, а также под влиянием событий и обстоятельств после Второй мировой войны. Эта модель отличается социальной сплоченностью и взаимозависимостью.

Предпринимательская модель управления в экономической литературе представлены по разному. Рассмотрим ряд из них, в частности, считается, что основу этой модели составляет теоретическая концепция заинтересованных групп, в соответствии с которой организации должны принимать во внимание разные интересы партнеров, круг которых может быть довольно широким. Каждая организация является центром пересечения интересов «соучастников», а ее менеджмент направляет усилия на координацию интересов и достижение некоего баланса между ними. Практическая реализация данной модели – нелегкое дело, но все большее количество

компаний, особенно крупных корпораций, понимают ее преимущества и предпринимают шаги по их использованию

Имеется мнение, что в условиях централизованно управляемой экономики концептуальную основу функционирования и развития отечественных предприятий составляла модель по которой имеются разработанные наукой и применявшиеся в практике рекомендации, касающиеся оценки и измерения эффективности.

Содержание понятия эффективности на уровне предприятий ограничивалось теми рамками, в которых они действовали как составные части общенародной собственности. Государство решало практически все вопросы, связанные с определением размеров спроса и производства, распределением ресурсов и продукции, ценами и рынками сбыта, капиталовложениями и системами оплаты труда. Поэтому предприятия должны были обеспечивать прежде всего эффективное производства, то есть выполнять западные сверху планы при максимальной экономии выделенных для этого средств. В центре их внимания находились пути, способы и факторы повышения производительности труда, снижения себестоимости, выполнения плана по валовым количественным показателям. Именно на эти цели были направлены усилия управляющей системы предприятий, и с этих позиций производилась оценка эффективности управления производством.

Новые подходы к проблеме эффективности, методологии ее измерения и оценки, необходимые в связи с переходом предприятий к рыночной экономике, основаны, во-первых, на рациональном использовании наработанного отечественной наукой и практикой методологического багажа и, во-вторых, на изучении опыта зарубежных предприятий, применяющих систему показателей эффективности, разработанную для моделей закрытого типа.

При этом важно исходить из реально складывающихся условий развития управления в стране, диктующих принципиально новые модели поведения

предприятий. Ведь многих из них на первый план выдвигается проблема выживания, предполагающая необходимость одновременного решения таких задач, как позиционирование на рынке, инвестиционная активность, производительность, качество, финансы, организационная культура, стратегия и т.д. эффективность предопределяется способностью организации выбирать приоритеты и последовательно, шаг за шагом, решать поставленные задачи, подчиняя их главному направлению.

Другой подход к предпринимательской модели заключается в том, что предприятия могут достичь цели только в том случае, если в своей работе будут придерживаться определенных принципов и выполнять необходимые функции.

Видный немецкий экономист Г.Шмален выделяет следующие «краеугольные камни» управления предприятием: экономичность, финансовая устойчивость, прибыль.

Для достижения поставленной цели предприятия должны: выпускать высококачественную продукцию, систематически ее обновлять и оказывать услуги в соответствии со спросом и имеющимися производственными возможностями; рационально использовать производственные ресурсы с учетом их взаимозаменяемости; разрабатывать стратегию и тактику поведения предприятия и корректировать их в соответствии с изменяющимися обстоятельствами; систематически внедрять все новое и передовое в производство, в организацию труда и управление; заботиться о своих работниках, росте их квалификации и большей содержательности труда, повышении их жизненного уровня, создании благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе; обеспечивать конкурентоспособность предприятия и продукции, поддерживать высокий имидж предприятия; проводить гибкую ценовую политику и осуществлять другие функции.

По нашему мнению, для стран с переходной экономикой, где наблюдается небывалый (в сравнении с другими странами к их числу относится Азербайджан) рост социально-экономических процессов по всем макроэкономическим показателям может быть предложена пятая модель управления мирохозяйственных субъектов, основанная на проблемах формулировки глобальной цели, трансформации и ранжирования локальных целей и задач.

Данная модель управления должна включать следующие подсистемы: атрибуты цели; средства отображения глобальных целей; качественная и количественная оценка параметров дерева целей; мерило достижения цели; оценка коэффициентов важности целей и задач; мультиграф достижения конечной цели; моделирование способов и обоснование альтернатив достижения целей.

Применение пятой модели к системе управления внешней торговлей можно представить в виде следующей блок-схемы (см. рис. 1.4)

Первый блок данной модели управления включает формулировку глобальной цели, которая включает следующие атрибуты цели:

- предметы деятельности – управление внешней торговлей;
- количественная мера: объем внешнеторгового оборота;
- качественная мера: структура внешнеторгового оборота;
- координация цели в пространстве:
- зарубежные, заграничные, совместные мирохозяйственные связи;
- продолжительность достижения цели: 1 год, 1-3 года; 3-5 лет и т.д.

Второй блок модели управления отображает трансформацию, уточнение и ранжирование локальных целей, т.е. построение дерева целей внутреннего характера системы управления внешней торговлей, которая характеризуется:

- поведением фирмы не только на внешнем, но и на внутреннем, локальном рынке;

- особенностями региональной системы управления той или иной территории.

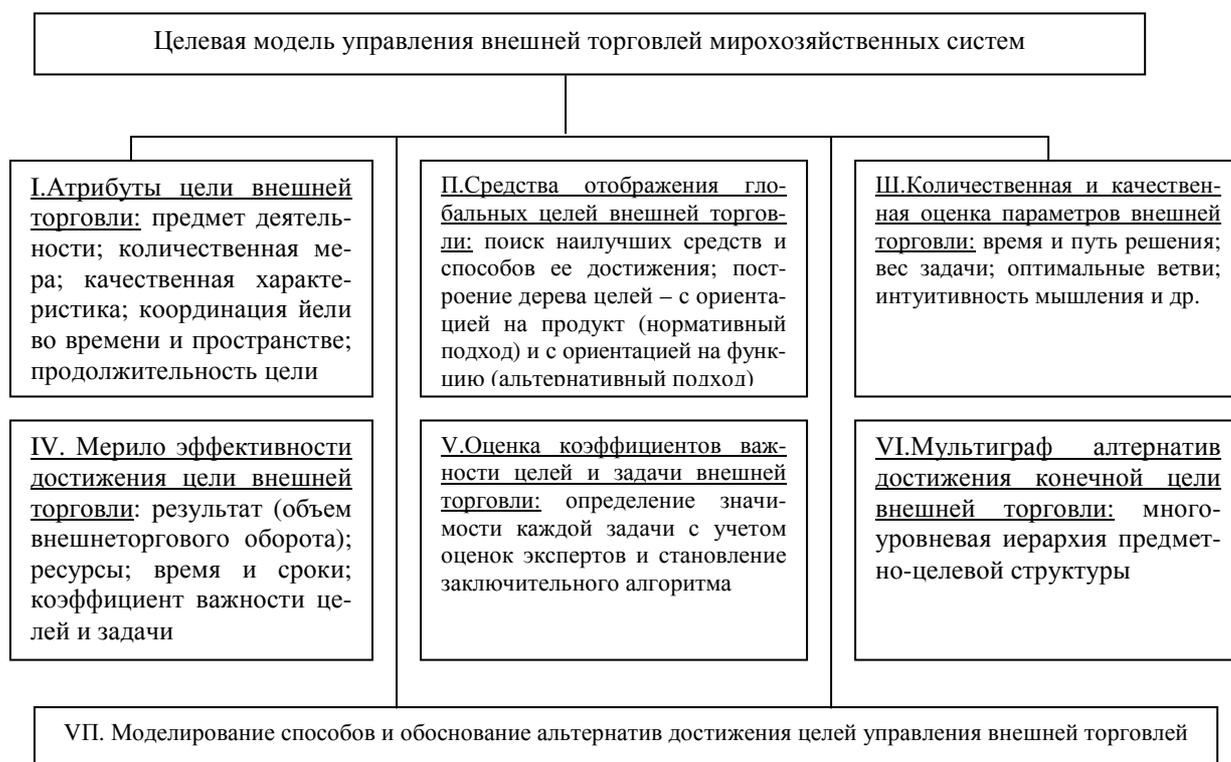


Рис. 1.4. Предлагаемая блок-схема управления внешней торговлей мирохозяйственных систем

Третий блок модели управления внешней торговлей состоит из качественной оценки параметров дерева целей и включающие следующие направления:

- определение целевого назначения операций и процедур внешней торговли;
- выявление видов деятельности внешней торговли, например, основных, вспомогательных и др.

В данный блок модели управления внешней торговлей можно включить количественную оценку параметров дерева целей, которая основывается на принципах решаемых задач:

- оценить вероятное время и пути решения некоторого числа нерешенных проблем в системе управления внешней торговлей;
- выбрать реальную структуру управления мирохозяйственных систем;
- выбрать оптимальные ветви достижения цели относительно заданных критериев оптимальности.

Четвертый блок модели управления внешней торговлей определяется мерилкой эффективности достижения цели по принципу: \max или \min

В общем виде:

$$\text{Целевая функция} = \text{цель} / \text{средства} = \\ P / RT = [{}^a P / R^N] + [{}^d P / RT^{\wedge}] + [{}^b P / RT^{\wedge}] + [{}^g P / RT] \rightarrow \max,$$

где P – результат, т.е. внешнеторговый оборот, $1 - \text{const}$;

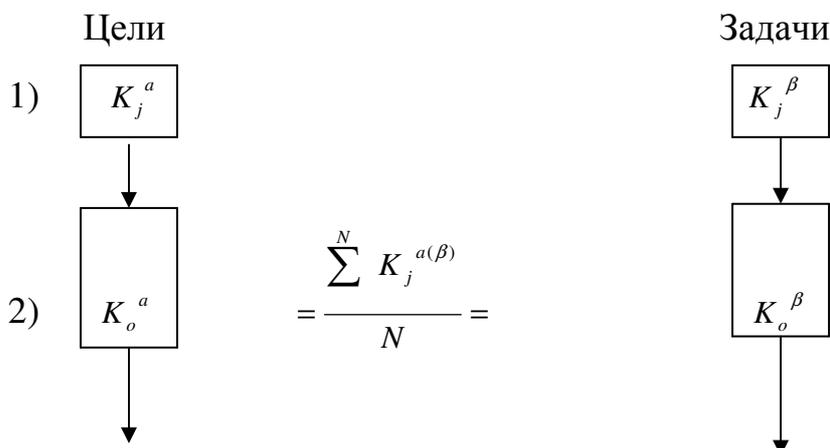
R – ресурсы, т.е. количество имеющих товаров, основанные на подписанных контрактов;

T – время достижения цели;

- а) целевая формула, определяющая кратчайшее время ($\min T$);
- б) целевая функция, обеспечивающая минимум ресурсов ($\min R$);
- в) целевая функция, определяющая наибольший результат ($\max P$);
- г) целевая функция, определяющая минимум себестоимости ($\min RT$)

Пятый блок модели управления внешней торговлей дает оценку коэффициентов важности целей и задач, которая описывается следующим алгоритмом (рис. 1.5)

Коэффициенты важности в системе управления внешней торговлей



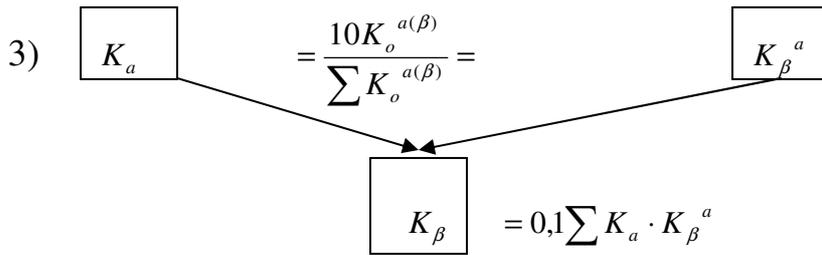


Рис.1.5. Оценка коэффициентов важности целей и задач в системе управления внешней торговлей

Условные обозначения к рис. 1.5.

a – наименование цели системы управления внешней торговлей;

β - наименование задач системы управления внешней торговлей;

K_j^a - коэффициент важности цели a , j -го эксперта;

K_a - коэффициент относительной важности цели a ;

K_j^β - коэффициент важности β ; j -го эксперта;

K_β^a - коэффициент относительной важности задач β для достижения цели a ;

K_β - коэффициент относительной важности задачи β для достижения сопряженных с ней целей a .

Шестой блок модели управления внешней торговлей основывается на мультиграфе альтернатив достижения конечной цели, при условии, что, если на пути к достижению глобальной цели возникает многоуровневая иерархия предметно-целевой структуры (см. рис. 1.6.)

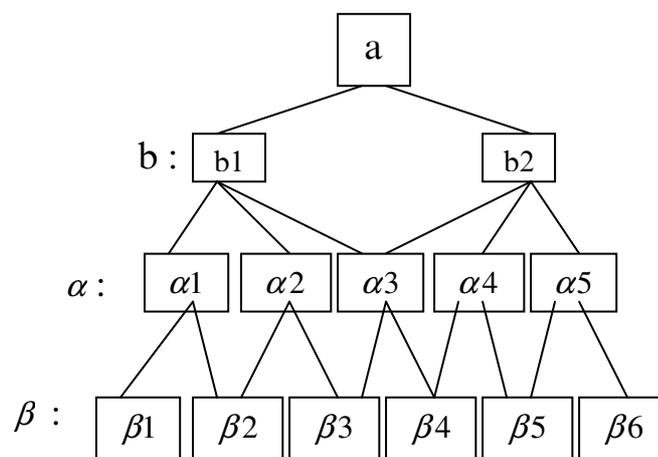


Рис. 1.6. Мультиграф альтернатив достижения конечной цели в системе

управления внешней торговлей

В мультиграфе возникает множество альтернатив:

$$a = [b_1 \vee b_2] ; b_1 = [\alpha_1 \vee \alpha_2 \vee \alpha_3] ; \alpha_1 = [\beta_1 \vee \beta_2 \vee \beta_3] \text{ и т.д.}$$

Объединение данных множеств образует сопряженный мультиграф, любая цепь которого, состоящая из множества элементов $\mu = [a, b, \alpha, \beta]$ характеризует определенный вариант достижения конечной цели системы управления внешней торговлей.

Последний блок (VII) модели управления внешней торговлей включает моделирование способов и обоснование альтернатив достижения силы.

Выбор модели и способа моделирования зависит от назначения процесса мирохозяйственной системы и степени определении решаемых задач.

Применительно к системе управления внешней торговлей нами выбраны следующие модели, которые поддаются к практическому использованию:

1.Общая модель прямого варианта задачи линейного программирования, где необходимо найти

$$F = \sum_{j=1}^n C_j X_j = \max \quad (1)$$

при соблюдении ограничений

$$\sum_{j=1}^n q_{ij} x_j < Qi, \quad (i = 1, 2, \dots, m), \quad (2)$$

где X_j - уровень деятельности внешней торговли;

C_j - коэффициент оценки деятельности внешней торговли;

Q - объем факторов внешней торговли;

q_{ij} - внешнеторговое потребление факторов i деятельностью j на уровень единицы;

m - количество учитываемых в модели факторов;

n – число разновидностей деятельности внешней торговли.

2.Модели двойственной задачи системы управления внешней торговлей, для которой требуется

$$Z = \sum_{i=1}^m Q_i Y_i = \min \quad (3)$$

при условии, что

$$\sum_{i=1}^m q_{ij} Y_i \geq C_j \quad (4)$$

3. Модели одношаговой задачи стохастического программирования, которой может служить формализация условий следующей экстремальной зависимости параметров задачи распределения в системе управления внешней торговлей. Найти

$$F = S_1 \sum_{r_1=x_1+1}^n (r_1 - x_1) P_1(r_1) + \dots + S_n \sum_{r_n=x_{n+1}}^{\infty} (r_n - x_n) P_n(r_n) \quad (5)$$

при условии, что

$$\sum_{j=1}^n q_j x_j < Q_{ij} \geq 0, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (6)$$

где

C_{ij} - потери во внешней торговле в случае отсутствия j -го предмета при возникновении потребности в нем;

r_j – спрос на j -й предмет;

x_j – оптимальный торговый запас j -го товара;

$P_j(r_j)$ – вероятность того, что за рассматриваемый интервал времени понадобится r_j единиц j -го товара;

q_j – количественная характеристика внешнеторгового оборота;

Q_i – величина лимитирующего признака.

4. Модели теории игр с наличием некоторого множества интересов R_{ii} могут успешно применяться в системе управления внешней торговлей, где часто возникает спорные и конфликтные ситуации.

Выбор стратегии из множества действий P_{Γ} называется исходом конфликта. Все исходы конфликта составляют некоторое множество S ,

являющееся подмножеством множества всех комбинаций стратегий, т.е. декартова произведения множеств стратегии:

$$S \subset \prod S_k, \quad (7)$$

Формально описание конфликта можно выразить заданными системами:

$$r = (R_n \underbrace{\{S_k\}}_{k=R_q}, S, R_{ij} \underbrace{\{K\}}_{K \in R_{ji}}) \quad (8)$$

В системе управления внешней торговлей могут быть использованы и другие модели: модели статистических испытаний; теоретика – множественные модели; балансовые модели; имитационные модели; графические модели; модели массового обслуживания.

Но ближе всех к системе управления внешней торговлей; которые в определяемой степени поддаются и практическим расчетам относятся, те модели, которые подробно были изложены в формулах 1 – 8.

В последующих разделах работы будет предпринята попытка их практической реализации.

**ГЛАВА II. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА
СЛОЖИВШЕГОСЯ СОСТОЯНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ**

**2.1. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕРЕСТРОЙКИ СТРУКТУРЫ
УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ
ТОВАРАМИ**

Для перестройки система управления экономикой, включая и внешнюю торговлю, любое государство должно быть обеспечено определенными ресурсами. Чем выше ресурсное обеспечение страны, тем выше потенциальные возможности государства в сфере совершенствования и построения эффективной системы управления отдельных отраслей экономики.

В современном мире, когда говорят о ресурсах той или иной страны, то прежде всего выделяют сырьевые товары, минеральное сырье, которая является важной категорией внешней торговли. Особенно данный фактор значим для Азербайджанской Республики.

Главная особенность минеральных ресурсов заключается в их неравномерном размещении. При этом основная часть их запасов и добычи сосредоточена в сравнительно небольшом числе государств. Еще в большей степени сконцентрировано потребление минерального сырья. При чем производство минерального сырья территориально не совпадает с местонахождением основных его потребителей. Так, развитые страны производят около 30 % не топливного сырья и 25 % добываемой в мире нефти, а потребление свыше 60 % минерального не топливного сырья, 60 % нефти и порядка 50 % природного газа, например, страны ЕС могут удовлетворять свои потребности в минеральном сырье лишь на 2/3, собственных ресурсов и достаточно лишь по немногим видам сырья. Еще ниже уровень самообеспеченности минеральными ресурсами промышленности Японии – около 1/3. В то же время в развивающихся

странах сосредоточено половины добычи минерального сырья, а потребляют они всего 16 % его производства.

В основном вышеперечисленные тенденции во внешней торговле были заложены в основу ресурсной классификации стран мира.

Рассмотрим ряд из этих позиций и определим место Азербайджанской Республики в системе ресурсной классификации стран. Следует отметить, что под воздействием процессов глобализации существенно изменяются географические условия развития экономик всех стран мира. Ресурсные условия в последней трети ушедшего столетия сильно ужесточились, поскольку четко обозначилась их повсеместная дефицитность при традиционном способе использования в хозяйстве. Постоянный рост объемов потребления ресурсов на основе современных технологий превращается в главную причину деградации биосферы. Поэтому перед мировым сообществом остро стоит задача расходования ресурсов на развитие экологически безопасной промышленности или производства крупных капиталовложений и постоянное развитие и преобразование производственных технологий.

В этой связи необходим учет дифференцированных условий развития стран в зависимости от их ресурсного потенциала. Иными словами, речь идет о стратегии последовательного возвращения конкретных государств к системе рационального природопользования.

Ресурсная классификация стран мира построена на основе следующих критериев.

1. По уровню использования выделяют: а) ресурсосберегающие страны (например, Япония, Германия, Швейцария, Норвегия); б) не экономящие ресурсы (Россия, ряд стран Азии и Латинской Америки).

2. По степени обеспеченности ресурсами: а) ресурснедостаточные (Япония); б) ресурсообеспеченные (США, Мексика); в) ресурсоизбыточные (Канада, Австралия, Норвегия); г) планетарные (Россия, Бразилия).

3. По экологической культуре использования ресурсов: а) экологически безопасные (Норвегия, Финляндия); б) экологически агрессивные (США); в) экологически опасные (Россия, Монголия, Бразилия).

4. По уровню потребления: а) недостаточно обеспеченные и бедные страны (Россия, слаборазвитые страны Азии, Африки и Латинской Америки); б) среднеобеспеченные (Венгрия, Чехия, Словакия и др.); в) обеспеченные (Великобритания, Франция, Италия и т.д.); г) избыточные (США).

Столь подробная классификация стран мира по использованию ресурсов обосновывается тем, что данная проблема является ключевой в процессе экономической глобализации мирового сообщества. Экспорт сырья и энергоносителей, присвоение природных элементов при сложившемся миропорядке с использованием рыночных элементов и инструментов ведут к тупиковой ситуации, при которой уровень и качество жизни не растут.

Согласно данной классификации Азербайджанская Республика попадает в следующие подгруппы: 1б; 2в; 3в; 4б.

В данном исследовании нас прежде всего интересуют вопросы анализа ресурсного обеспечения непосредственно перестройки структуры управления внешней торговлей потребительскими товарами.

По нашему мнению, в круг вопросов анализа ресурсного обеспечения перестройки структуры управления внешней торговли можно отнести:

1. Анализ основных социально-экономических показателей развития страны;

2. Анализ структуры промышленного производства по видам экономической деятельности;

3. Анализ товарной структуры внешнеторгового оборота (импорта и экспорта) в республике;

4. Анализ государственного бюджета Азербайджанской Республики;

5. Анализ платежного баланса страны;

6. Анализ производства основных видов потребительских товаров в целом и на душу населения, а также сравнении с другими странами;

7. Анализ потребления основных видов потребительских товаров в целом по республике и в сравнении с другими странами.

Проведем подробный анализ по вышеуказанной последовательности.

Известно, что любая система управления экономикой, включая и управление внешней торговлей потребительскими товарами во многом, если не полностью, зависит от экономического потенциала страны, от темпов его развития.

В настоящее время Азербайджанская Республика динамично развивается по всем направлениям экономики, об этом свидетельствуют нижеприведенные данные за 2010 г. (в процентах к предыдущему году): Валовой Внутренний Продукт - 105,0%; промышленная продукция - 102,6%; сельскохозяйственная продукция - 97,8%; инвестиции в основной капитал - 121,2%; перевозке грузов в транспортном секторе - 103,2%; услуги связи - 129,7%; розничный товароборот - 109,0%; платные услуги населению - 110,8%; располагаемые рекламные денежные доходы населения - 113,3%; ВВП на душу населения - 103,8%; потребительские цены - 105,8%.

Естественно, такие темпы роста основных социально-экономических показателей республики вызывают необходимость перестройки структуры управления экономикой, включая и внешнюю торговлю потребительскими товарами.

Среди основных социально-экономических показателей республики особо следует выделить Валовой Внутренний Продукт (ВВП), структура которой представлена в таблице № 2.1.

Таблица № 2.1

**Удельный вес основных экономических показателей по странам СНГ в
2005 г. (в % к итогу)**

ды	2008	2009	2010	2011
Всего	100	100	100	100
Сельское хозяйство	5,6	6,1	5,5	5,5
Промышленность	58,5	49,1	51,7	53,9
Добывающая промышленность	52,7	42,4	45,9	48,4
Обрабатывающая промышленность	4,7	5,5	4,7	4,4
Энергетическая – энергия, газ, вода	1,1	1,2	1,1	1,1
Строительство	7,0	7,2	8,1	8,3
Торговля	5,5	6,7	6,4	6,5
Транспорт	5,2	6,8	5,6	4,9
Туризм и обпит	0,7	1,0	1,0	1,2
Информация и связь	1,6	1,9	1,9	1,7
Социальные услуги	9,2	13,3	13,0	12,0
Налоги	6,7	7,9	6,8	6,0

Как видно, только за 2008-2011 гг. она изменилась следующим образом, в % к итогу: сельское хозяйство – 5,6% и 5,5%; промышленность – 58,5% и 53,9%; строительство – 7,0% и 8,3%; торговля – 5,5% и 6,5%; туризм и общественное питание – 0,7% и 1,7%; информация и связь – 1,6% и 1,7%; социальные услуги – 9,2% и 12,0%.

Как видно, в формировании ВВП за последние годы наблюдается снижение доли промышленных отраслей, в тоже время увеличивается доля таких сфер, как строительство, торговля, туризм и др.

Ресурсное обеспечение перестройки структуры управления внешней торговли потребительскими товарами во многом определяется структурой промышленного производства Азербайджанской Республики (см. таблицу № 2.2)

Анализ структуры промышленного производства по видам экономической деятельности в фактических ценах в процентах к итогу показал, что в Азербайджанской Республике быстрыми темпами развивается

добывающая промышленность, нежели обрабатывающая промышленность (сектор, где в основном производится потребительские товары). В частности, доля добычи сырой нефти и природного газа в общем промышленном производстве увеличилась с 63,8% в 2005 до 76,4% в 2010 г. С учетом доли производства и распределения электроэнергии, газа и воды (5,2%), то доля данной отрасли промышленности республики в 2010 г. составит 81,6%, а значит доля обрабатывающей промышленности соответственно – 18,4%.

Это весьма низкий показатель для успешной работы всей системы внешней торговли потребительскими товарами, ибо данная тенденция способствует сокращению экспортного потенциала республики, т.е. вывоза за рубеж потребительских товаров.

При чем данная тенденция наблюдается по многим направлениям обрабатывающей промышленности. В частности, за исследуемый период доля отдельных ее позиций снизилась следующим образом: производство пищевых продуктов, включая табак и напитки – с 2,4% до 1,5%; текстильная и швейная промышленность – с 0,1% до 0,2%; производство кожи, кожаных изделий и обуви – с 0,1% до 0,05 %; производство продуктов нефтеперегонки - с 9,9% до 8,2%; химическая промышленность – с 2,4% до 0,45%; производство резиновых и пластмассовых изделий – с 0,3% до 0,2 % и т.д.

Таблица № 2.2

**Структура промышленного производства по видам
экономической деятельности в соответствующих фактических
ценах в процентах к итогу**

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Вся промышленность	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
добыча сырой нефти и природного газа	63,8	69,7	73,8	76,7	74,5	76,4
другие отрасли добывающей промышленности	3,4	1,4	2,0	1,7	2,2	2,5
производство пищевых продуктов	2,4	1,8	1,8	1,7	1,9	1,5
текстильная и швейная промышленность	0,6	0,5	0,3	0,27	0,26	0,2

производство кожи, кожаных изделий и обуви	0,1	0,1	0,1	0,1	005	0,05
деревообработка и производство деревянных изделий	0,1	0,1	0,1	0,05	0,05	0,05
целлюлозно-бумажное производство; издательское дело	0,04	0,04	0,03	0,04	0,05	0,04
производство продуктов нефтепереработки	9,9	12,4	9,8	8,3	8,6	8,2
химическая промышленность	2,4	1,3	1,0	0,8	0,62	0,45
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2
металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий	2,0	2,4	1,3	1,2	0,4	0,5
производство машин и оборудования	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,6
производство электрического, оптического и электронного оборудования	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
производство транспортных средств и оборудования	0,22	0,13	0,18	0,16	0,1	0,05
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,7	4,6	5,3	5,0	6,0	5,2

Таким образом, проведенный анализ структуры промышленного производства по основным видам экономической деятельности Азербайджанской Республики позволяет сделать вывод, что в настоящее время в республике возможно развитие экспорта внешней торговли в основном минералами и энергоресурсами.

Структура промышленного производства непосредственно повлияла на товарную структуру внешнеторгового оборота Азербайджанской Республики, о чем свидетельствуют данные таблицы № 2.3.

Как видно, товарная структура экспорта внешнеторгового оборота полностью совпадает со структурой промышленного производства республики, т.е. основная ее доля приходится на добывающую промышленность.

Соответственно этому сложилась товарная структура импорта внешнеторгового оборота республики следующим образом: живой скот и его продукция – 0,8% и 1,3%; продукция растительного происхождения – 3,8% и

6,6%; жиры, растительные и животные масла – 0,8% и 1,4%; пищевые продукты – 5,2% и 9,3%; продукция химической промышленности – 4,7% и 6,6%; пластмассовые и полимерные минералы – 2,6% и 3,4%; дерево и материалы из дерева – 1,0% и 2,5%; картон и бумажные изделия – 1,5% и 1,9%; текстильная продукция – 1,2% и 0,9%; одежда и обувь – 0,3% и 0,1%; цемент, камень, стекло и др. – 1,5% и 3,1%; малоценные металлы – 11,9% и 14,1%; машины и оборудования – 29,4% и 29,9%; транспортные средства – 16,7% и 12,1% и т.д.

Следовательно, импорт внешнеторгового оборота республики в основном состоит из продукции обрабатывающей промышленности, что также соответствует структуре промышленного производства Азербайджанской Республики.

Таблица № 2.3

Товарная структура внешнеторгового оборота (импорт и экспорт) в Азербайджанской Республике за 2009 г. – 2014 г. (в процентах)

Товарная группа	И м п о р т			Э к с п о р т		
	в том числе			в том числе		
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	100	100	100	100	100	100
Живой скот и его продукция	0,8	1,1	1,3	0,00	0,00	0,06
Продукция растительного происхождения	3,8	5,1	6,6	2,5	1,5	0,5
Жиры, растительные и животные масла	0,8	1,2	1,4	1,0	0,9	0,9
Пищевые продукты, напитки и табак	5,2	8,5	9,3	1,6	1,2	1,0
Продукция минералов	14,8	2,8	3,2	84,6	92,8	94,2
Продукция химической промышленности	4,70	6,6	6,6	3,0	0,2	0,2
Пластмассовые и полимерные материалы	2,6	2,8	3,4	1,6	0,4	0,4
Продукция кожаных изделий	0,0	0,01	0,00	0,1	0,01	0,01
Материалы из дерева и дерево	1,0	1,4	2,5	0,00	0,00	0,00
Картон и бумажные изделия	1,5	2,1	1,9	0,00	0,00	0,00
Текстильная продукция и материалы	1,2	0,9	0,9	1,0	0,3	0,2

Одежда и обувь	0,3	0,1	0,1	0,00	0,00	0,00
Цемент, камень, стекло и др.	1,5	2,6	3,1	0,02	0,00	0,00
Драгоценные камни	0,1	0,3	0,2	0,00	0,2	0,4
Малодрагоценные металлы	11,7	10,8	14,1	2,4	0,8	0,6
Машины и оборудования	29,4	34,8	28,8	0,6	0,2	0,2
Средства транспорта	16,7	12,7	12,1	1,3	1,2	0,8
Аппараты, мед.оборудования и др.	2,2	3,5	2,7	0,01	0,00	0,00
Прочие промышленные товары	1,6	1,1	1,4	0,00	0,00	0,00
Антиквариат и предметы искусства	0,00	0,2	0,00	0,00	0,00	0,00

В формировании системы управления внешней торговли потребительскими товарами существенную роль играет государственный бюджет страны.

По расходной части за данный период государственный бюджет увеличился с 2140,7 млн. манат до 15396,2 млн. манат или в 7,2 раза.

Как видно, доходная и расходная части государственного бюджета Азербайджанской Республики увеличивается весьма быстрыми темпами, что может способствовать развитию внешней торговли (как по импорту, так и экспорту) потребительскими товарами.

Для развития внешней торговли потребительскими товарами необходима правильная политика управления государственными расходами.

Зарубежная практика показывает, что при проведении реформ управления государственными расходами основные меры включают в себя укрепление бюджетных лимитов как аспекта более четко выраженного подхода «сверху вниз» к составлению бюджета, а также укрепление дисциплины, с помощью чего обеспечивается ориентация на составление бюджета на базе ресурсов. Другие реформы управления государственными расходами на данном этапе включают в себя как расширение потенциальных возможностей применения кассового метода учета посредством подготовки специалистов в этой области и совершенствования системы выплаты вознаграждения с целью привлечения квалифицированных штатных

работников, так и укрепление традиционной практики аудиторской проверки финансовых отчетов и аудиторской проверки на соответствие.

В настоящее время платежный баланс Азербайджанской Республики положительный, хотя дефицит платежного баланса в практике многих процветающих государств нормальное явление. В нормальных условиях приток зарубежного капитала понижает ставку процента и усиливает внутренние инвестиции. Это повышает производительность труда и ускоряет экономический рост. Наличие в стране активов, принадлежащих иностранцам, должно вызывать беспокойство только в связи с вопросом о том, как разумно они используются для роста благосостояния принимающей страны.

Но если дефицит ведет к внешнему долгу, который растет, то ситуация может резко измениться, ибо с ростом долга растут и платежи по нему или суммы по обслуживанию внешнего долга.

В результате обслуживания долги может быть таким, что это сделает бессмысленным внешнюю торговлю, так как большая часть доходов от торговли будет уходить на обслуживание долга.

В Азербайджанской Республике ситуация обратная и платежный баланс страны будет только способствовать развитию внешней торговли, и включая, естественно, потребительские товары.

Однако, базой для развития внешней торговли потребительскими товарами все же остается их производство. Следует твердо отметить, что производство, как продовольственных, так и непродовольственных потребительских товаров в республике находится не на должном уровне. Это подтверждают нижеприведенные данные по производству потребительских товаров в республике в сравнении с рядом стран СНГ.

Так, например, за последние годы Азербайджан начал выпускать телевизоры, производство которых в 2005 г. составило 7,2 тыс. штук, а в 2010г. – 8,9 тыс. штук. На душу населения в расчете на 1000 чел.

соответственно приходилось 0,9 шт. и 0,6 шт. Конечно данный производственный показатель весьма низкий в сравнении с рядом стран СНГ (Беларусь, Казахстан, Грузия, Россия, Украина), но в то же время уже сделаны первые шаги в этом направлении.

В целом же производство пищевых товаров предприятиями пищевой промышленности представлены в таблице № 2.4.

В частности, по всем позициям потребительских продовольственных товаров наблюдается рост (за исключением алкогольных напитков, табака и икры). В частности, за данный период производство мяса увеличилось с 108,5 тыс. тонн до 246,6 тыс. тонн или 2,3 раза; соответственно колбасные изделия с 557,9 тонн до 2123 тонн или в 3,9 раза; молоко - в 1,4 раза; сыр и творог - в 1,1 раза; масло сливочное - в 1,6 раза; макаронные изделия – в 3,3 раза; растительное масло - в 8,0 раза; кондитерские изделия - в 1,9 раза; сахар-рафинад - в 626 раза; мука – в 1,5 раза; хлеб и хлебобулочные изделия - в 1,7 раза; соль - в 6,2 раза.

Таблица № 2.4

Производство основных видов продукции предприятиями пищевой промышленности

Продовольственные товары	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2009г. в % к 2014 г.
Мясо-всего, тыс. тонн ¹⁾	108,9	120,8	124,4	127,6	130,7	246,6	226,4
Говядина	55,7	60,8	62,4	64,0	65,5	110,0	197,5
Баранина	35,0	38,7	40,1	41,0	42,0	71,3	203,7
Свинина	1,0	1,2	1,2	1,2	1,2	0,8	-
Мясо птицы	17,2	20,1	20,7	21,4	22,0	64,5	375,0
Колбас-е изд. тонн ¹⁾	557,9	856,9	1172	1777	1914	2123	395,0
Молоко, 1-3% жирности, тыс. дкл	...	487,2	489,6	492,0	494,0	672,6	138,0
Сливки 6-29% жирности, дкл ¹⁾	...	208,6	158,5	159,6	160,8	423,0	202,8
Сыр и творог, тонн	29830	32411	32610	33118	33451	43340	112,1
Масло сливочное, тонн ¹⁾	12807	13998	14044	14184	14236	20926	16,4
Рыбные пищевые продукты (включая рыбные консервы), тыс.тонн	3,7	2,2	1,8	3,1	3,5	3,9	105,4
Консервированные фрукты и овощи, тыс. тонн ¹⁾	-	14,5	20,2	22,5	23,2	137,1	945,5
Макаронные изделия, тонн	400,0	982,6	849,1	985,4	3460	13030	33 p
Растительное масло, тыс. тонн	10,9	25,7	54,4	46,0	64,1	88,7	8 p
Маргарин, тонн	408	5205	8761	8773	17823	20224	49 p
Кондитерские изделия, тыс. тонн ²⁾	22,9	37,0	38,4	40,6	42,9	43,5	189,9
Сахар-рафинад, тонн	535,6	1558	1037	2752 ²⁾	3556 ²⁾	335513	626 p
Мука, тысяч тонн ¹⁾	294,6	1297 ²⁾	1350 ²⁾	1363 ²⁾	1374 ²⁾	1320	4,5 p
Хлеб и хлебобулочные изделия, тыс. тонн ³⁾	675,5	686,3	686,4	690,6	946,5	1162	172,0
Чай натуральный расфасованный, тонн	1523	5642	4975	8624	7477	10896	7,1 p
Йодированная соль, тонн	1370	1351	2601	4050	4235	8496	6,2 p

Положительным моментом можно считать определенные сдвиги в работе предприятий по производству пищевых продуктов (см. таблицу № 2.5). В частности за 2009-2014 г. наблюдается существенное уменьшение доли государственных предприятий по производству пищевых потребительских товаров в сравнении с государственными. За данный период

количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей увеличилось с 2362 чел. до 2431 чел. или в 1,02 раза, среднесписочная численность работников – с 13,1 тыс. чел. до 15,0 тыс. чел. или на 2,0%, среднемесячная заработная плата – с 46,1 манат до 224,0 манат или в 4,8 раза; наличие основных фондов на конец года – с 372,0 млн. манат до 780,0 млн. манат, или в 2,1 раза и т.д.

Тем не менее имеются и ряд отрицательных тенденций. В частности, за данный период доля продукции отрасли в общем объеме производства промышленной продукции уменьшился с 2,4% до 1,5%; доля частного сектора отрасли в общем объеме продукции частного сектора промышленности соответственно – с 16,6% до 8,6%; доля инвестиций в отрасли в общих инвестициях, направленных в промышленность – с 0,67% до 0,63%.

Вышеперечисленные отрицательные моменты повлияли и на потребление пищевых продуктов.

Таблица № 2.5

Основные показатели работы предприятий по производству пищевых продуктов, включая табак и напитки

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014г. в % к 2009 г.
Количество действующих предприятий	537	492	499	472	416	409	76,2
государственные	31	31	30	17	16	14	45,1
негосударственные	503	461	469	455	400	395	78,5
Количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, человек	2362	2251	2171	2185	2125	2431	102,9
Объем продукции (Работ, услуг) в фактических соответствующих лет, млн.манат	1095	1154	1255	1381	1520	1925	175,8
Индекс физического объема промышленной продукции, в процентах к предыдущему году	102,7	102,3	104,0	101,6	102,6	102,3	-
Доля продукции отрасли в общем объеме производства промышленной продукции в	2,4	1,8	1,8	1,7	1,9	1,5	-

%-х							
Доля частного сектора отрасли в объеме продукции частного сектора промыш-ти, в %-х	16,6	10,0	7,1	5,7	8,7	8,6	-
Среднеспособная численность работников тыс. человек	13,0	13,8	15,8	17,0	17,4	15,1	116,1
в процентах к предыдущему году	113,0	106,2	114,5	107,6	102,4	86,8	-
Доля занятых в отрасли в общей численности занятых в промышленности, в процентах	7,2	7,0	7,6	8,0	9,0	8,3	-
Среднемесячная заработная плата, манат	46,1	58,5	99,2	134,6	140,9	224,0	485,9
Наличие основных фондов на конец года тыс. манат	372	441	499	589	608	780	209,7
в процентах к предыдущему году	107,8	118,3	112,6	117,7	103,4	106,3	-
Инвестиции в основной капитал, млн. манат	28,0	31,3	33,2	29,0	33,6	27,1	96,8
Доля инвестиции в отрасль в общих инвестициях, направленных в промышленность, в процентах	0,67	0,73	0,72	0,68	1,04	0,63	-
Индекс цен предприятий-производителей, в процентах к предыдущему году	96,7	112,1	126,6	147,4	89,7	106,8	-

Низкие показатели по производству пищевых продуктов, естественно, повлияло и на потребление этих товаров населением страны. Сравнительный анализ потребления пищевых продуктов на душу населения в отдельных странах мира показали, что средние их показатели за период с 2009 по 2014 гг. сложились следующим образом: Мясо и мясопродукты – Азербайджан – 29 кг; Россия – 50 кг; Австралия – 109 кг; Австрия – 83 кг; Белоруссия – 61 кг; Великобритания – 83 кг; Венгрия – 69 кг; Германия – 83 кг; Дания – 101 кг; Италия – 82 кг; Казахстан – 54 кг; Кыргызстан – 38 кг; Молдова – 40 кг; Голландия – 86 кг; Польша – 67 кг; США – 119 кг; Украина – 39 кг; Франция – 93 кг; Чехия – 70 кг; Япония – 44 кг.

Молоко и молочные продукты – Азербайджан – 276 кг; Россия – 235 кг; Австралия – 237 кг; Австрия – 366 кг; Белоруссия – 259 кг; Великобритания – 311 кг; Венгрия – 181 кг; Германия – 445 кг; Дания – 379 кг; Италия – 255 кг; Казахстан – 273 кг; Кыргызстан – 211 кг; Молдова – 174 кг; Голландия –

254 кг; Польша – 277 кг; США – 267 кг; Украина – 226 кг; Финляндия – 255 кг; Франция – 428 кг; Чехия – 328 кг; Япония – 0,3 кг.

Растительное масло - Азербайджан – 8,3 кг; Россия – 12,2 кг; Австралия – 18 кг; Австрия – 19 кг; Белоруссия – 15 кг; Великобритания – 15 кг; Германия – 16 кг; Италия – 28,0 кг; Казахстан – 12,1 кг; Кыргызстан – 4,3 кг; Голландия – 27,4 кг; Польша – 19,5 кг; США – 31,4 кг; Украина – 13,8 кг; Франция – 18 кг; Чехия – 14,1 кг; Япония – 13,8 кг.

Овощи, фрукты и хлебобулочные изделия соответственно - Азербайджан – 181 кг, 69 кг, 181 кг; Россия – 103 кг, 48 кг, 121 кг; Австралия – 75 кг, 98 кг, 89 кг; Австрия – 90 кг, 135 кг, 76 кг; Белоруссия – 127 кг, 47 кг, 95; Германия – 96 кг, 123 кг, 96 кг; Дания – 88 кг, 96 кг, 73 кг; Кыргызстан – 131 кг, 33 кг, 136; Молдова – 101 кг, 37 кг, 142 кг; Голландия – 119 кг, 157 кг, 113 кг; Польша – 111 кг, 55 кг, 120 кг; Украина – 120 кг, 37 кг, 124 кг; Финляндия – 63 кг, 92 кг, 77 кг; Чехия – 80 кг, 76 кг, 102 кг; Япония – 123 кг, 55 кг, 105 кг.

Таким образом, глубокий анализ ресурсного обеспечения перестройки структуры управления внешней торговли потребительскими товарами показал, что в Азербайджанской Республике необходимо реформирование всей структуры промышленного производства путем развития отраслей обрабатывающей промышленности. Именно отрасли обрабатывающей промышленности являются отправной точкой производства потребительских товаров.

Увеличение производства местных потребительских товаров, улучшение их качеств и структуры будет способствовать развитию экспорта потребительских товаров, свободно конкурирующих с импортными товарами.

Для этого в Азербайджанской Республике имеются все необходимые природные и финансовые ресурсы.

Прежде всего, на наш взгляд, необходимо более глубокого исследования абсолютные и сравнительные преимущества международной специализации внешней торговли.

Научная теория и практика показывает, что преимущества специализированного производства и обмена его продукцией можно оценивать по абсолютному и сравнительному вариантам. Такая двойная оценка применима и к международному разделению торговли. В частности, международная специализация и торговля проявляются тогда, когда та или иная страна производит данный товар с меньшими, чем у других стран, прямыми издержками. Так, если выращивание овощей и фруктов обходится Азербайджану дешевле, чем в других странах, а производство, скажем, картофеля, напротив, эффективнее на Иране, то нашим странам целесообразно использовать эти абсолютные преимущества, соответственно специализируясь на выпуске данных товаров и обмениваясь ими. Здесь плюсы МРТ и торговли очевидны, поскольку одна страна производит продукцию дешевле и лучше, чем другая.



Рис. 2.1. Абсолютные и сравнительные преимущества международного разделения труда и торговли

Однако что делать стране со всесторонне развитой и эффективной экономикой, у которой прямые издержки по всем видам продукции ниже, чем в других странах? Значит ли это, что внешняя торговля ей вообще не нужна? Не значит, потому что рациональное МРТ и товарообмен с зарубежными партнерами сделают ее экономику еще более эффективной. Тут действуют уже сравнительные преимущества специализации и торговли. Они проявляют себя в ситуации, когда сопоставление стран проводится не по явным, а по альтернативным издержкам производства. Альтернативные, или вмененные, издержки – это количественные потери одного продукта при переходе на производство другого.

Естественно, что подобные внутренние соотношения между видами продукции в разных странах различны. В одной из них относительно менее ресурсоемким окажется производство картофеля по сравнению с производством чая, в другой, возможно, наоборот. Этими-то хозяйственными особенностями друг друга и могут воспользоваться любые страны, взаимовыгодно специализируясь и обмениваясь соответствующими товарами.

2.2. Исследование деятельности субъектов рынка потребительских товаров по повышению уровня их конкурентоспособности

В исследованиях системы управления внешней торговли важное место занимает анализ деятельности субъектов рынка потребительских товаров, так как они являются основными структурными образованиями внешнеторговой деятельности.

Следует выделить, что субъекты внешней торговли потребительскими товарами можно классифицировать по различным признакам, которые достаточно освещены в экономической литературе.

В наших исследованиях мы будем придерживаться следующей предлагаемой классификации субъектов системы управления внешней торговли потребительскими товарами.

1. По масштабу деятельности (малые, средние и крупные);
2. По видам экономической деятельности (производство товаров по отраслям промышленности);
3. По субъектам хозяйствования в экспорте и импорте;
4. По территориальному аспекту (таможенные службы).

По данной классификации следует отметить, что основными звеньями и ступенями управления внешней торговли потребительскими товарами выступают: государственные органы, ведущие вопросы внешней торговоэкономической деятельности; хозяйственные органы, отрасли, подотрасли и отдельные компании; фирмы производящие экспортную продукцию; хозяйствующие субъекты, совершающие экспортно-импортные операции; организациями, содействующие внешней торгово-экономическую деятельность; зарубежные фирмы, занимающиеся торгово-экономическими вопросами; аппарат управления субъектов рынка, занимающиеся вопросами внешней среды своей фирмы или компании.

К государственным органам, ведущие вопросы внешней торговли, прежде всего можно отнести «Департамент экономической политики и прогнозирования» и «Департамент инвестиций и международного экономического сотрудничества» при Министерстве Экономического Развития Азербайджанской Республики.

Департамент экономической политики и прогнозирования включает следующие структуры: отдел макроэкономической политики и прогнозирования, отдел микроэкономического анализа и прогнозирования; отдел по фискальной и монетарной политики; отдел тарифов и ценовой политики; отдел промышленной политики; отдел по агропромышленной политики; отдел инфраструктуры и обслуживания; отдел социальной политики; отдел экологии и природных ресурсов; отдел торговой политики.

Все вышеперечисленные отделы данного Департамента в той или иной степени участвуют в управлении внешней торговли потребительскими товарами.

Департамент инвестиций и международного экономического сотрудничества в свою очередь включает следующие структурные подразделения; отдел по инвестиционной политики; отдел по сотрудничеству с международными финансовыми организациями и международным валютным фондом; отдел по сотрудничеству с Всемирной торговой организацией; отдел по сотрудничеству со странами СНГ; отдел по двух и многостороннему сотрудничеству.

Необходимо отметить, что оба Департамента активно участвуют в вопросах управления внешней торговли, но не носит административного характера, а скорее выступают как органы развития данной сферы.

К структурным образованием внешней торговли потребительскими товарами, можно отнести фирмы, как производящие, так и реализующие отдельные потребительские товары. К их числу можно отнести малые, средние и крупные фирмы, занимающиеся этими вопросами.

Основываясь на закон Азербайджанской Республики «О предприятиях», в настоящее время малые, средние и крупные фирмы могут заниматься как внутренней, так и внешнеэкономической деятельностью и предпринимательством.

Здесь следует добавить, что в условиях формирования рыночных отношений вопросы внутренней и внешней предпринимательской деятельности отдельными фирмами носит несколько условный характер.

Все производственные и торговые фирмы могут в той или иной степени участвовать в системе управления внешней торговли потребительскими товарами.

Прежде всего начнем с деятельности малых предприятий в республике, основные макроэкономические показатели которых представлена в таблице № 2.11.

Таблица № 2.11

Макроэкономические показатели субъектов малого предпринимательства, млн.манат ¹

	2006	2007	2008	2009	2010	2010 в % к 2006 г.
Дополнительная стоимость	364,7	449,2	718,7	844,8	1120	306,8
Общая рентабельность	31,6	41,7	51,9	65,8	78,3	247,8
Количество работников, тыс. чел.	87,5	92,1	103,2	105,9	93,2	106,5
Среднемесячная заработная плата, манат	130	170,7	182,1	195,2	207	159,2
Инвестиции в основной капитал	199,1	289,4	371,2	289,3	276,3	138,8
Оборот	1336,1	1653,5	2475,1	2910,7	3835,5	287,1

Как видно, только за период с 2006 г. по 2010 г. основные макроэкономические показатели субъектов малого предпринимательства значительно улучшились.

В частности, за данный период вновь образованная дополнительная стоимость увеличилась с 364,7 млн.манат до 1120 млн.манат; общая

¹ Таблица составлена по данным ГКС АР за соответствующие годы

рентабельность – с 31,6 млн.манат до 78,3 млн.манат; среднемесячная численность работников – с 87,5 тыс. чел. до 93,2 тыс. чел.; среднемесячная номинальная заработная плата – с 130 манат до 207 манат; инвестиции в основной капитал – с 199,1 млн.манат до 276,3 млн.манат; общий объем продукции и услуг – с 1336,1 млн.манат до 3835,5 млн.манат.

Однако особую значимость малые предприятия приобретают в сфере торговли, где непосредственно реализуются потребительские товары.

Малые предприятия в сфере торговли и услуг создают наиболее выгодные и дешевые для государства рабочие места. Малое предпринимательство в этой сфере в период проведения рыночных реформ в последние 10 лет создало условия для выживания различных слоев значительной массы населения, которые оказались безработными в результате реструктуризации экономики.

Характеризуя место торговли в народно-хозяйственном комплексе, следует отметить следующее. Торговля – одна из важнейших сфер жизнеобеспечения населения. В процессе хозяйственной деятельности торговые предприятия вступают в сложную систему взаимоотношений с другими отраслями народного хозяйства, и прежде всего с промышленностью и агропромышленным комплексом, являющимися поставщиками потребительских товаров. Торговля воздействует на некоторые принципиальные моменты принятия управленческих решений производителями товаров. Так, торговые предприятия информируют производителей о запросах потребителей, участвуют в рекламных мероприятиях, способствуют поддержанию конкуренции, выбирая поставщиков, а также участвуют в формировании розничных цен на товары. Таким образом, торговля стимулирует производство и задает ему направление развития.

Торговля неразрывно связана с денежным обращением и кредитно-финансовой системой страны. Количество денег в обращении, скорость их

оборота зависят от размера товарной массы, уровня цен и скорости реализации товаров. На приобретение предметов потребления в розничной торговой сети население расходует около 90 % своих доходов. Затем денежная наличность в виде торговой выучки попадает в банки. Тем самым торговля формирует основы финансовой стабильности государства.

На долю торговли приходится более трети всего объема грузов, перевозимых транспортом. Кроме того, в процессе функционирования торговые предприятия взаимодействуют со строительством, коммунальным хозяйством, связью и другими отраслями народного хозяйства.

Анализ итогов реформирования торговли свидетельствует о том, что количественные изменения повлекли за собой качественные изменения в отрасли. В настоящее время можно констатировать начало качественно нового этапа в развитии отрасли – этапа интенсивного развития интеграционных процессов в отрасли. Формирование интегрированных систем позволяет объединить потенциал частно – предпринимательской инициативы с преимуществами крупной коммерческой структуры.

Для развития интегрированных торговых структур в экономической практике сложились определенные предпосылки, основными из которых являются: рыночная неопределенность; падающий платежеспособный спрос; неразвитость инфраструктуры торговой деятельности.

Мощные побуждающие мотивы к интеграции сформировались и внутри отрасли. Решающим среди них является усиление конкуренции, даже в ее неразвитых формах. В частности, конкуренции между крупными и мелкими предприятиями торговли. Поэтому одним из направлений саморегулирования малого предпринимательства следует, на наш взгляд, считать поиск путей выживания в конкурентной рыночной среде.

Опыт последних лет показал, что реформы, не подкрепленные активной структурной политикой, малоэффективны. До сих пор главный акцент при проведении реформ делался на преобразование предприятия из

централизованно управляемого в реального субъекта предпринимательской деятельности. Но для эффективного функционирования предприятия необходима структура с функциями стратегического планирования, определяющая его рыночную нишу. Если крупные торговые комплексы после приватизации смогли выжить самостоятельно, то для средних и малых предприятий торговли функция стратегического развития явилась новой.

Опираясь на мировой опыт, логичным было бы предположить, что процессе интеграции будет происходить по традиционной схем – от простых моноотраслевых объединений с преимущественно горизонтальными связями к более сложным конструкциям.

Одной из форм интеграции малых предприятий является ассоциированная торговля. Ассоциация – объединение малых фирм с целью повышения жизнеспособности и конкурентоспособности при сохранении независимости в управлении. Наибольшее распространение получили различные формы ассоциированной торговли в США и Скандинавских странах. Мировая торговая практика показывает, что интеграционные процессы в среде малых торговых предприятий будут происходить в форме таких видов объединений, как ценные торговые организации и кооперативные объединения торговых фирм. Первое представляет собой закупочное объединение розничных торговых фирм, второе – объединение розничных фирм под эгидой готовых. Ассоциированная торговля позволяет малым торговым фирмам проводить единую закупочно-сбытовую политику и осуществлять централизацию функций товароснабжения. Одновременно объединение оказывает помощь в управлении предприятием.

В качестве особого способа коммерческой ассоциации выделяют франчайзинг – систему договорных отношений между крупными и мелкими фирмами, чья хозяйственная деятельность связана с распределением продукции и оказанием разного рода услуг. Суть франчайзинга состоит в реализации мелкими предприятиями прав на льготное предпринимательство.

Иногда они заключают фьючерсные контракты, представляющие собой соглашение, по которому две стороны обязуются совершить в определенный момент в будущем сделку. Одна из сторон обязуется купить, а другая продать указанный в контракте актив. При заключении контракта ни одна из сторон ничего не платит другой стороне.

Таблица № 2.12

Деятельность совместных и иностранных предприятий [2, с. 114-115]

Отрасли	Количество предприятий, ед	Численность работников, ед.	Сред. месяч. з/п, манат	Объем продукции, тыс. ман.	Количество предприятий, ед.	Численность работников, ед.	Сред. месяч. з/п, манат	Объем продукции, тыс. ман.
Всего	796	58413	672,7	7081457	1174	65198	1012	25952598,2
Промышленность	208	23574	688,3	5172275	241	27760	1067	2205866,8
Строительство	71	15200	534,3	820701,5	117	7220	954	675108,8
Сельское хозяйство	4	291	40,6	1656,9	6	1586	135	1558,7
Оптовая и розничная торговля	234	4218	160,6	64233,3	355	6608	321	122870,9
Гостиницы и рестораны	22	1438	318,1	46231,6	29	2640	415	69222,7
Транспорт, склады и связь	81	3797	429,8	502253,3	97	6431	908	2413372,6
Недвижимое имущество и коммерческая деятельность	128	7292	1609,0	455003,6	267	9490	2014	368144
Образование	23	1224	119,6	5831,0	23	1225	173	6781,3
Здравоохранение	14	779	274,1	1600,0	22	1184	190	5296,5
Другие услуги	11	802	127,1	9670,3	17	1054	607	34375,9

Весьма существенную роль во внешней торговле играет деятельность совместных и иностранных предприятий (см. таблицу № 2.12). За период с 2005-2008 гг. их количество достигло с 796 ед. до 1174 ед., а распределились по отраслям экономики следующим образом: промышленность – 208 и 241; транспорт, склады и связь – 81 и 91; недвижимое имущество – 128 и 267; образование – 23 и 23; здравоохранение – 14 и 22 и т.д.

Что касается торговой отрасли то вышеуказанные показатели в 2008 г. соответственно составили: количество предприятий – 355 ед.; численность работников – 6608 чел.; среднемесячная заработная плата – 321 манат, объем продукции – 122870,9 тыс. манат.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что малые, средние, крупные, совместные и зарубежные предприятия играют значительную роль в организации и управлении внешней торговли потребительскими товарами. Причем, каждая из них, вносит определенный, неравнозначный вклад в развитии данной отрасли экономики.

Однако, следует подчеркнуть, что действующие малые, совместные и зарубежные фирмы еще не полностью раскрыли свои потенциальные возможности, так как количество зарегистрированных Государственным Регистром предприятия на много больше действующих.

В исследованиях внешней торговли особое место занимает определение удельного веса основных субъектов хозяйства в импорте и экспорте Азербайджана (см. таблицу № 2.13).

Основной внешнеторговый оборот республики приходится на Италию, доля которой в 2010 г. составила 25,8% и занимает 1 место среди других стран мира. Данный показатель по Франции соответственно составил 7,1% и 2 место; по России – 6,9% и 3 место; по Израилю – 6,5 % и 4 место; по США – 6,2% и 5 место; по Украине – 4,8% и 6 место; по Турции – 3,4% и т.д.

По импорту данные показатели сложились следующим образом: Россия – 17,3% и 1 место; Турция – 11,7% и 2 место; Украина – 7,1% и 3 место; США - 3,1% и 4 место; Франция – 2,1% и 5 место; Италия – 1,8% и 6 место; Израиль – 0,9% и 7 место и т.д.

Таблица № 2.13

**Удельный вес основных субъектов хозяйства в импорте и экспорте
Азербайджана, млн. долл.США, в 2010 г. [132; 133]**

Страны	Оборот	%	импорт	%	экспорт	%	Торговый баланс
Страны	27924,1	100	6599,3	100	21324,8	100	1425,4
Италия	7215,5	25,8	1182,6	1,8	7097,3	33,3	6979,0
Франция	1992,6	7,1	136,1	2,1	1856,5	8,7	1720,4
Россия	1918,5	6,9	1144,9	17,3	773,5	3,6	-371,4
Израиль	1804,2	6,5	59,4	0,9	1744,8	8,2	1685,4
США	1744,8	6,2	206,3	3,1	1538,6	7,2	1332,3
Украина	1354,1	4,8	465,4	7,1	888,6	4,2	423,2
Турция	942,2	3,4	771,3	11,7	170,9	0,8	-600,4

В экспорте Азербайджана основное место занимает Италия, доля которой по данным 2010 г. составила 33,3% и занимает 1 место. По другим странам мира данный показатель соответственно составил: Франция – 8,7% и 2 место; Израиль – 8,2% и 3 место; США – 7,2% и 4 место; Украина – 4,2 % и 5 место; Россия – 3,6% и т.д.

К субъектам рынка можно отнести и таможенные службы. Известно, что импорт и экспорт осуществляется через таможенные службы, которые в последние годы получили свое развитие в Азербайджанской Республике.

По данным 2008 г. таможенными службами республики проведены импортно-экспортные операции по следующим направлениям; Таможенное управление по акцизам (импорт – 203357,8 тыс. долл. США); Управление таможи г. Астары – 28254,4 и 22058,9); Автотранспортное управление таможи (402884,5 и 676,9); Главное Управление таможи г. Баку – (1005199,3 и 1064,1); Управление таможи г. Белакан – (3662527,4 и 634402,6); Управление таможи г. Беласувар (24868,3 и 2016,2); Управление

таможни г.Джульфа (474,2); Служба таможни энергии (106609,6 и 46358547,1); Управление таможни г. Гянджи (203375,6 и 68839,5); Управление таможни Аэропорта (903891,1 и 18412,5); Управление таможни г. Хачмас (803808,6 и 173505,4); Управление таможни г. Худаферин (108070,4 и 93888,4); Управление таможни Нахчиванского международного аэропорта (2974,4 и 0,8); Управление таможни г. Нахчивань (43934,1 и 4528,1); Управление таможни г.Садарак (12650,0 и 948,5); Управление таможни г.Сумгаит (510121,8 и 307249,5); Управление таможни г. Евлах (98414,3 и 14909,0) и т.д.

На уровне субъектов рынков потребительских товаров особую значимость приобретают маркетинговые стратегии фирмы.

Рассмотрим подробнее некоторые базисные стратегии маркетинга, которые возможны для применения к конкретными фирмами.

Стратегия сегментирования рынка заключается в том, что рынок рассматривается как образование, состоящее из отдельных группировок потребителей, которые требуют специфической маркетинговой обработки.

Предпосылкой применения этой стратегии являются различия между сегментами в области спроса, а также возможность из выделения с помощью исследования рынка.

Для предприятия, использующего стратегию сегментирования рынка, возникает вопрос, сколько сегментов необходимо обрабатывать – один, несколько или все. Выбор альтернативы зависит от ресурсов предприятия, экономического значения отдельных сегментов и поведения конкурентов. Преимущество обработки одного сегмента – это прежде всего концентрация сил и экономия финансовых затрат. Недостаток – большой риск, поскольку успех зависит от развития одного сегмента.

На сегодня сегментирование рынка представляет собой очень распространенную стратегию. Это связано, прежде всего, с дифференциацией потребностей на многих рынках.

Преимущества стратегии сегментирования рынка:

сегментирование рынка ведет к более точному знанию рынка; с помощью сегментирования лучше удовлетворяются потребности клиентов; знание реакции потребителей дает возможность эффективно распределять бюджет маркетинга в соответствии с ситуацией на рынке.

Недостатки: коммерческий риск; дополнительные затраты, связанные с дифференцированной обработкой сегмента; формирование определенного имиджа при специализации на одном сегменте.

Управление маркетингом позволяет более углубленно изучать потребности покупателей, специфичные для каждого региона вследствие национальных, политических, экономических и иных отличий, учитывать региональные особенности при разработке внешнего вида и упаковки.

Недостатки такие же, как и при товарной структуре управления маркетингом. Изучив положение дел на рынке какой-либо страны или района, маркетолог может совершенно не ориентироваться в условиях сбыта каких-либо видов изделий, выпускаемых фирмой. Поэтому многие крупные компании с большой номенклатурой изделий организуют маркетинг на основе рыночной структуры, а на каждом рынке осуществляют товарную или сегментную структуру управления.

Сегментная структура управления маркетингом способствует тому, что каждый маркетинг-директор отвечает за работу с определенным сегментом потенциальных покупателей, независимо от того, на каком географическом рынке этот сегмент находится.

Благодаря разделению рынка на сегменты, более достоверным становится прогнозирование сбыта товаров (рис. 2.2.)

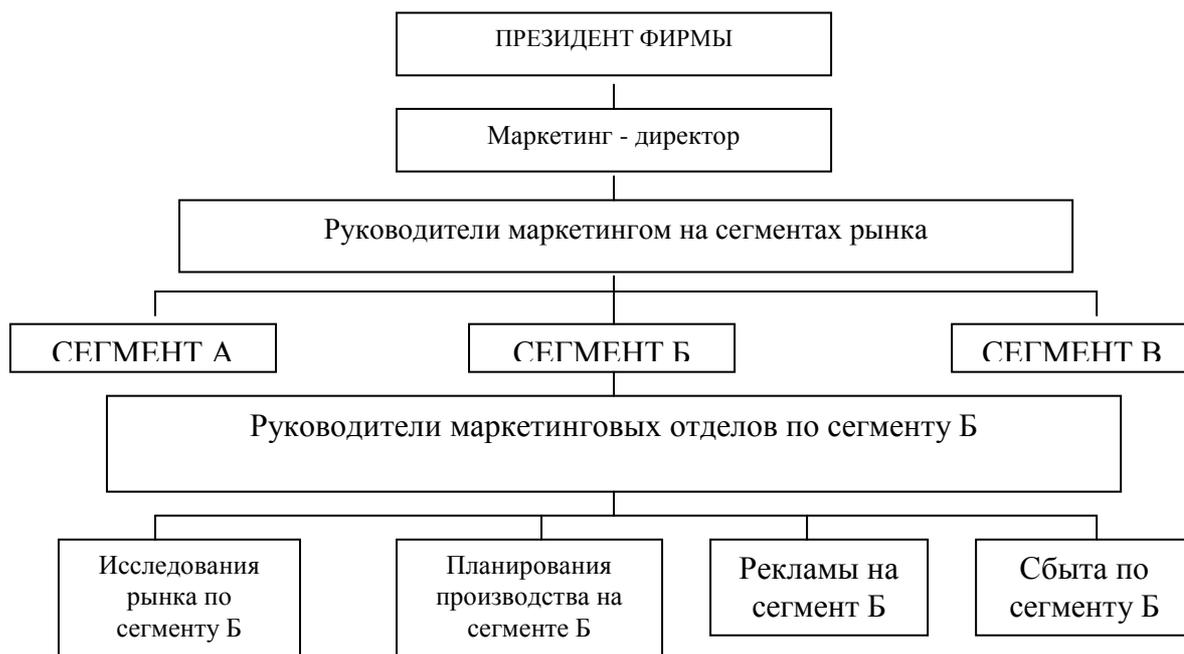


Рис. 2.2. Сегментная структура управления маркетингом в совместных и зарубежных фирмах

Инновации в области продукта означают стратегию по созданию новых продуктов и потребностей.

Рыночные новинки – это продукты, которые или по-новому решают проблему или удовлетворяют новые потребности. Продукты, новые для предприятия, отличаются от существующих или по внешности, или по функциям.

Недостатки, большие расходы и коммерческий риск. Опыт показывает, что в среднем из 100 новых идей лишь 4-5 новых продуктов имеют успех на рынке.

Снижение риска инноваций возможно при: долгосрочном целевом и стратегическом планировании, достаточном запасе ноу-хау в области интересующих технологий и обрабатываемых рынков; постоянном обмене информацией с потребителями и экспертами для своевременного выявления новых потребностей.

В современных стратегиях обязательно должно найти свое отражение инновационное предпринимательство, которое является разновидностью предпринимательской деятельности, направленной на создание и комплексное использование нововведений, способствующих в условиях повышенного риска инвестирования получению прибыли и увеличению научно-технического потенциала за счет развития пионерных производств, торговли, транспорта, технологий двойного назначения, повышения конкурентоспособности товара.

Кроме того, следует выделить следующие стратегии фирм: Диверсификация – включение в производственную программу продуктов, которые не имеют прямой непосредственной связи с прежней сферой деятельности предприятия.

Стратегия интернационализации – планомерная и систематическая обработка зарубежных рынков; стратегия кооперации – взаимовыгодное сотрудничество с другими фирмами; Технологические стратегии – направление технического потенциала предприятия на потребности рынка.

Следует отметить, что к указанным выше маркетинговым стратегиям можно добавить и другие варианты.

И наконец, важной и завершающей стадией стратегии фирмы должно быть умение (искусство) управлять всеми стратегиями. В этом направлении уместно привести формулу успеха Питер Э. Лэнда ($R \times W \times A = P$), который пишет, что успех любой организации зависит от взаимодействия трех имеющих весьма существенное значение переменных величин, означающих соответственно: R-готовность (необходимые средства); W-желание (равновесие ожидаемых последствий); A-умение (искусство управлять); P-исполнение (производительность и рентабельность).

Глава III. Азербайджанская Республика и Всемирная Торговая Организация

3.1. Рост экономики Азербайджана и цель вступления во Всемирную Торговую Организацию.

Азербайджан является страной, отличающейся древней историей, обычаями и традициями, культурой. Некоторые из них находятся под охраной ЮНЕСКО и являются частью всемирного культурного наследия. Азербайджан как независимая страна молод. Независимости всего 23 года. В первые годы независимости основной приоритет заключался в строительстве независимой страны, укреплении государственности и независимости и создании политических институтов. Одновременно делается все возможное для построения современной, обеспечивающей себя экономики. Поэтому экономические реформы являются вопросом сегодняшнего дня. В последние десять лет экономика Азербайджана была наиболее динамично растущей экономикой в мире. Внутренний валовой продукт увеличился более чем в три раза. Бюджетные расходы возросли более чем в двадцать раз. Сформировалось достаточно стабильное финансовое положение. Внешний долг составляет лишь 8,5 процентов по сравнению с ВВП. Экономические реформы особо отмечаются также международными финансовыми институтами. Давосский Всемирный экономический форум определил для страны 38-е место с точки зрения глобальной конкурентоспособности. Поэтому ведущей силой экономического развития Азербайджанской Республики, стали реформы.

Азербайджан страна, обладающая богатыми природными ресурсами. Рациональное использование природных ресурсов, превращение национальных ресурсов в человеческий капитал стали приоритетом. Инвестирование в будущее, образование, решение социальных проблем и создание инфраструктуры позволили диверсифицировать экономику

Азербайджана. Сегодня Азербайджан является очень важным партнером Европы в плане энергетической безопасности. Документы, подписанные с Европейским Союзом, показывают что Азербайджан – это страна, которая поощряла и снабжала Южный газовый коридор, а также начала его строительство. На самом деле, стала страной, которая начала прокладку Южного газового коридора. Церемония закладки фундамента была организована в Баку 20 сентября 2014 года, при непосредственном участии европейских лидеров. Энергетическая безопасность и диверсификация, будут играть основную роль в будущих отношениях с европейскими институтами. Связи Азербайджана с Европейским Союзом очень сильны, прогнозируемы и основанные на общих ценностях, взаимном уважении и интересах. Эти отношения могут играть важную роль в диалоге цивилизаций. Так как это вытекает из географической позиции, истории и наследия Азербайджана. С географической точки зрения Азербайджан располагается между Европой и Азией. А с точки зрения культуры, многокультурного и многоконфессионального общества Азербайджан играет важную роль в диалоге цивилизаций. Является членом европейских институтов. В то же время является членом Организации Исламского Сотрудничества. Азербайджан - одна из редких стран мира, которая является членом обеих организаций, охватывающих более 200 стран. Отношения с Европой не связаны исключительно с энергетической безопасностью. Сотрудничество имеет более широкую сферу охвата. Эти связи могут играть очень важную роль в усилении стабильности, прогнозирования и сотрудничества в этом регионе, Европе и Азии. Страна нуждается в этом. Азербайджан также является активным членом международного сообщества. Несмотря на то, что является независимой страной и членом ООН всего лишь 23 года, страна сумела продемонстрировать транспарентность, дружелюбие и надежное партнёрство. Благодаря этому Азербайджан при поддержке 155 стран был избран непостоянным членом Совета Безопасности ООН на 2012-2013 годы.

В течение двух лет была членом международной структуры номер один в мире и дважды председательствовала в Совете Безопасности. Это показатель всесторонней поддержки большей части международной общественности политики Азербайджана. Членство в Совете Безопасности ООН стало самой большой политической и дипломатической победой Азербайджана на международной арене.

ВВП Азербайджана в 2014 году показывает трехпроцентный рост. Это достаточно стабильно и во многом показатель, на который стоит ориентироваться сегодня, то, что указывает на эффективную экономическую политику, выбранную государством. В основном обращается внимание на нефтяной сектор, и там ситуация лучше. В 2014-году ожидается рост 6-7 процентов в республике. В 2013 году было 10. В 2015 году также в нефтяном секторе экономики ожидается рост от 6 до 10 процентов. Это результат именно политики диверсификации и того, что в предыдущие годы Азербайджан очень много инвестировала и средств, и усилий для того, чтобы диверсифицировать экономику страны. Сегодня нефтяной сектор в ВВП составляет где-то 45 процентов, то есть меньше половины. Падение мировых цен на нефть, безусловно, будет оказывать негативное влияние на планы, но у республики разработаны различные сценарии, и при цене на нефть в 60 долларов экономика будет стабильно развиваться. В государственном бюджете заложено 90 долларов. В 2013 году было 100 долларов. Понижение цены нефти в будущем может привести к замедлению планированных проектов на год или на два. Могут сократиться расходы бюджета по неприоритетным направлениям, инфраструктурным проектам.

Для развития экономики даже до ситуации, которая сложилась в этом году, были приняты серьезные меры по стимулированию предпринимательства, льготному кредитованию, выделению субсидий фермерам. В Азербайджане фермеры освобождены от всех налогов, кроме налога на землю, и государство активно субсидирует развитие производства

на селе. Сфера информационно-коммуникационных технологий в Азербайджане стабильно растёт. Азербайджан - это уже страна с космической индустрией. Уже первый спутник запущен. Скоро будет запущен второй. То есть активно развивается эта сфера и сельское хозяйство. Большие надежды на туризм. Очень много сейчас создаются современные гостиницы по всей стране, и рост числа туристов, которые предпочитают Баку в качестве места отдыха. Вот эти основные направления, плюс, конечно же, политика по индустриализации, которая осуществляется уже несколько лет, даёт свои плоды. Страна старается быть полностью самообеспеченной и по строительным материалам, не только по продуктам питания, и в этом направлении еще предстоит многое сделать. В идеале, конечно, Азербайджан стремится, чтобы нефтяные доходы составляли где-то треть от ВВП. Тогда можно считать политику по диверсификации уже как бы состоявшейся. Ранее нефтяной фактор был чуть ли не 80 процентов, сейчас он 45. То есть идёт тенденция к снижению. Нужно принимать во внимание, что в ближайшие годы ожидается значительный рост производства газа и его реализации. Поэтому нефтяной ВВП будет расти. Даже при 60 долларах за баррель нефти экономика Азербайджана будет стабильно развиваться. Важным критерием эффективности экономической политики является социальное положение граждан. Социальные программы останутся без изменений. Наоборот, государство стремится к тому, чтобы еще больше создавать возможностей. В данном случае речь идет, конечно же, и об увеличении зарплаты, а также создании социальной инфраструктуры. Для Азербайджана социальная сфера всегда была приоритетом, никогда её не отрывали от экономической, и реформы, которые проводились, были привязаны к социальному фактору. Поэтому, несмотря на кардинальные реформы, в Азербайджане за последние годы социальные вопросы решались очень успешно. За последние 10 лет было построено более 500 медицинских учреждений, более 3 тысяч школ. Осуществляются инфраструктурные проекты по водоснабжению во всех

регионах. То есть инвестирование в социальную инфраструктуру – это приоритет. Они не будут сокращены. Но одновременно, конечно, эта сфера не может развиваться в отрыве от экономики. Ведь именно за счет того, что в последние годы экономика развивалась, удалось сократить бедность за 10 лет с 49 процентов до 5-ти, и в основном за счет создания рабочих мест и создания новых условий для работы. Также безработица практически в Азербайджане уже как социальное явление перестала существовать.

Безработица в Азербайджане составляет 5,2 процентов. Это всё является результатом экономической политики государства, а также создания хороших условий для бизнеса. Потому что эти рабочие места были созданы не в нефтяной сфере. В нефтяной сфере рабочие места не создаются так быстро. Это все было создано в сфере производства, услуг, в регионах. Поэтому без экономического роста, просто за счет бюджетных расходов решать социальные вопросы трудно. Нахождение правильного баланса между сокращением расходов в те сферы, которые не так приоритетны, и те сферы, которые не влияют на социальное состояние общества. За годы активных реформ из года в год валютные расходы росли, и росли инвестиции. В 2013 году в экономику Азербайджана было вложено 28 миллиардов долларов, - для страны с почти 10-миллионным населением – это немалый объем, - из которых 70 процентов – это внутренние инвестиции. В структуре внутренних инвестиций, конечно, пока что преобладают государственные инвестиции инфраструктурного характера. Поэтому в Азербайджане стремились к тому, чтобы из года в год валютные резервы увеличивались. И они увеличиваются из года в год. На сегодняшний день валютные резервы страны составляют 53 млрд. долларов. Одновременно страна тратит столько, сколько нужно для того, чтобы создать диверсифицированную экономику.

В ранние годы независимости очень много граждан Азербайджана уезжали на заработки, в том числе и в Россию. Сейчас этот процесс

практически приостановился или же замедлился. Но начался другой процесс – из регионов приезжают в Баку. И поэтому главной задачей были вопросы, связанные с региональным развитием, с тем, чтобы на местах были хорошие больницы, хорошие школы, водоснабжение, электричество, газификация и условия для работы. Поэтому диверсификация экономики – она не только в структуре, она еще и в географии. И в этом плане за последние годы удалось обеспечить устойчивое развитие страны. Азербайджан делает вклады, в акции, и в недвижимость, и в банковский сектор, и в производство. Сегодняшнее Азербайджанское государство вкладывает крупные средства, проводит большую работу для развития сельского хозяйства, предпринимательства. Государство вкладывает крупные инвестиции в развитие ненефтяного сектора. Ежегодно для развития предпринимательства предоставляются кредиты на льготных условиях. В последние годы в реальный сектор экономики в виде кредитов были вложены средства на сумму более 200 миллионов манатов.

Для развития предпринимательства ежегодно проводятся расширенные совещания под руководством главы государства, оказывается и политическая поддержка, находят решение и экономические вопросы. Инфраструктурные проекты – электростанций, проселочных дорог, питьевой воды – все эти проекты обеспечивают многостороннее развитие страны и являются составной частью Государственной программы социально-экономического развития регионов. Первая программа была принята в 2004 году. В настоящее время реализуется третья программа. До 2018 года в результате реализации третьей программы найдут решение основные инфраструктурные и социальные вопросы.

Что касается развития сельского хозяйства, предпринимательства, то это приоритетные направления для Азербайджанского государства. Государство ставит себе цель полностью обеспечить свою продовольственную безопасность. В этом направлении принимаются очень

важные шаги. Страна приближается к этой цели для обеспечения себя на 100 процентов основными продуктами питания. Полное обеспечение продовольственной безопасности, повышение экспортного потенциала послужат в дальнейшем, как созданию рабочих мест, так и улучшению благосостояния людей. В настоящее время Азербайджан старается выйти на новые экспортные рынки. Есть новые возможности, которые необходимо эффективно использовать. Следует привести сельскохозяйственную продукцию в соответствие с возможным потенциалом экспортных рынков как в настоящее время, так и в будущем. В первую очередь, внутренний спрос должен быть на 100 процентов обеспечен за счёт внутреннего производства. Параллельно с этим необходимо выйти на новые и традиционные рынки с ещё большим объёмом продукции. Таким образом, в предстоящие годы развитие сельского хозяйства станет динамичным, в регионах откроются рабочие места, безработица будет на очень низком уровне. В результате принятых мер и в особенности реализации государственных программ социально-экономического развития регионов за последние 10 лет были открыты 1 миллион 300 тысяч новых рабочих мест. В центре внимания находится развитие предпринимательства. Предприниматели должны воспользоваться этими замечательными возможностями.

Транспортные коридоры Восток-Запад и Север-Юг проходят через Азербайджан. Реализованы большие инфраструктурные проекты. Новый морской торговый порт. Закупаются новые суда. В железные дороги и воздушный транспорт вкладываются большие инвестиции. Строятся новые аэропорты, покупаются самые современные лайнеры, открываются новые маршруты. Железная дорога Баку-Тбилиси-Карс. Это тоже исторический проект, который уже реализуется, до его завершения мало осталось. В этом заключается транспортная инфраструктура. Географическое положение страны позволяет стать транспортным центром не только в регионе, но и в

мировом масштабе. Были приняты важные решения по реализации транспортного коридора Север-Юг и возрождению древнего Шелкового пути Восток-Запад. Основными вопросами являются продовольственная, энергетическая и транспортная безопасность. Решение этих вопросов также придаст большой импульс региональному сотрудничеству. Конечно же, преобладают транспортные, энергетические и газовые проекты, и всё это в итоге служит укреплению региональной безопасности. В Азербайджане всей этой работе оказывается государственная поддержка.

В мире продолжается финансовый и экономический кризис. Инвестирование намного сократилось. В некоторых странах обостряется финансовый кризис. Богатые нефтью и газом страны также, скорее всего, обеспокоены резким падением цен на нефть, и это естественно. Несмотря на это Азербайджан реализует большие инфраструктурные и инвестиционные проекты. Государство должно стать еще сильнее, экономика должна стать еще более диверсифицированной. Зависимость от нефтегазового фактора должна еще больше сократиться. Реализацией этих проектов Азербайджан в очередной раз демонстрирует, что лишь в период независимости Азербайджан может стремительно развиваться. Почти 200 лет об азербайджанской нефти известно в мире. Вначале, быть может, 70 процентов мировой добычи нефти приходилось на долю Азербайджана. В годы Второй мировой войны азербайджанская нефть составляла 70-80 процентов советского энергетического потенциала. Когда Азербайджан обрёл независимость, нефтяная промышленность находилась в разрушенном состоянии. Добыча нефти резко упала. Страна не могла обеспечить себя природным газом. Несмотря на то, что в советские времена природный газ из Азербайджана поступал в соседние страны, в результате этого республика стала закупать природный газ из-за рубежа. Такова была картина, наблюдавшаяся в начале независимости. Всего этого страна сумела добиться лишь в годы независимости.

3.2. Современный этап переговоров о вступлении Азербайджанской Республики во Всемирную Торговую Организацию.

Координация процесса вступления возложена на Комиссию Правительства Азербайджанской Республики по вопросам ВТО, которую возглавляет заместитель министра Иностранных дел Мамедгулиев Махмуд Ахмедоглы. В её состав входят представители всех ветвей государственной власти и общественных организаций. Руководителем правительственной делегации на переговорах по вступлению в ВТО назначен заместитель Министра экономики и промышленности Азербайджанской Республики. Проводится экспертиза ведомственных актов на предмет их соответствия нормам ВТО, разрабатываются новые международные соглашения, регулирующие вопросы, вытекающие из вступления в ВТО. Проблема последствий вступления Азербайджана в ВТО актуальна сегодня, так как членство Азербайджана в данной международной организации окажет сильное влияние на экономику страны. Сегодня вопросы о положительных и отрицательных аспектах вступления Азербайджана в ВТО является наиболее острыми.

Необходимость вступления Азербайджана в ВТО обуславливается:

- без использования новых технологий невозможно экономическое развитие страны. Стандарты этих технологий определяет система ВТО. Национальная безопасность также тесно связана с технологическим прогрессом.
- при вступлении в ВТО Азербайджан получит возможность привлечь инвестиции путём введения в национальное законодательство общепринятых норм внешнеэкономического регулирования;
- по расчётам Всемирного банка членство ВТО принесёт Азербайджану в течение первых трёх лет около 3,3 % ВВП.

Но наряду с этими преимуществами существует ряд трудностей:

- главным компонентом экспорта Азербайджана является сырьё (70 % экспорта Азербайджана) — экспорт высокотехнологичных товаров в Азербайджане незначителен (доля Азербайджана в мировом экспорте высокотехнологичной продукции примерно 0,2—0,3 %);
- Азербайджан берёт на себя обязательство о повышении интеграции в мировую экономику;
- иностранный капитал не должен занимать ключевые позиции в основных сферах производства азербайджанского рынка.
- ВТО согласует свои действия с политикой Международного Валютного Фонда, который в свою очередь является сторонником интересов США. Вступив в ВТО, наша страна вынуждена нести ответственность как за проблемы США, так и за политическую составляющую процессов макроэкономики. Вследствие этого, Азербайджан оказывается в центре проблем, не актуальных для неё, например, поставок энергии с Ближнего Востока;
- вступление в ВТО способствует отрицательному влиянию на внутренний рынок стран, то есть азербайджанский малый бизнес может быть вытеснен из различных секторов экономики;

Вступая в ВТО, Азербайджану необходимо провести преобразование уязвимых отраслей промышленности, учитывая современные технологии. По нашему мнению, вступление в ВТО Азербайджана является не столько необходимостью, сколько неизбежностью. Нашей стране необходимо ещё поднять свою экономику. Если Азербайджан будет оставаться в стороне при принятии важных решений в области экономики на мировом уровне, то, возможно, что в конечном итоге эти решения будут приниматься против нас же. Для успешного участия Азербайджанской Республики в ВТО сегодня необходимо развивать те отрасли промышленности, которые являются наиболее уязвимыми, с учётом инновационного прогресса как внутри отрасли так и за ее пределами. Кроме того, следует принять нормативно

правовые акты, которые бы позволили ещё повысить инвестиционную привлекательность Азербайджана. Решение вышеперечисленных задач потребует системной и скоординированной работы всех ветвей власти.

Вступив в ВТО, Азербайджан получит больше негативных тенденции в экономике, промышленности, предпринимательской среде и пр., по мнению других, вступление Азербайджана в ВТО является положительным шагом, так как в результате приведёт к усилению роли на мировой арене, улучшению качества производимых товаров, расширению рынка сбыта и т.д. Основной целью деятельности ВТО является снижение барьеров в международной торговле, контроль за таможенными пошлинами и импортными квотами. В Азербайджане уже разрабатывался ряд законопроектов, призванных защитить уязвимые отрасли.

Членство ВТО имеет как положительные, так и отрицательные стороны и последствия. Чего больше: плюсов или минусов вопрос спорный.

К плюсам можно отнести:

- Азербайджан сможет принимать участие в выработке новых правил международной торговли с учетом своих национальных текущих и стратегических интересов;
- лучшие условия доступа местной продукции на иностранные рынки;
- со вступлением в ВТО повышается инвестиционная привлекательность страны за счет введения общепринятых норм внешнеэкономического регулирования;
- доступ к международным механизмам разрешения торговых споров;
- повышение качества и конкурентоспособности отечественно продукции в результате увеличения потоков иностранных товаров, услуг и инвестиций на азербайджанский рынок;
- снижение цен на импортируемые товары;
- улучшение имиджа Азербайджана в мире как полноправного участника международной торговли.

К минусам можно отнести:

- Азербайджан будет ограничена в возможности принятия самостоятельных экономических решений;
- на мировом рынке Азербайджан представлена главным образом сырьем и с вступлением в ВТО будет сложнее избавиться от сырьевой зависимости;
- интересы национальной безопасности требуют снижения зависимости от импорта высокотехнологичных товаров;
- многие азербайджанские компании окажутся неконкурентоспособными, как результат - потеря рабочих мест, увеличение количества безработных;
- уменьшение экспортных пошлин приведет к еще большему дефициту бюджета;
- увеличение цен на энергоносители.

Вступление в ВТО приведёт к определенным изменениям внешней среды. Прежде всего, это усиление конкуренции на внутреннем рынке за счёт выполнения требований ВТО, таких как снижение тарифных барьеров, уменьшение количественных ограничений, сокращение протекционистских мер государства и т. д., что приведет к облегчению проникновения на внутренний рынок импортных товаров и услуг и значительному увеличению их потока. Кроме того, азербайджанские предприятия в соответствии с будущими изменениями законодательства в области технического регулирования торговли должны будут в обязательном порядке использовать международные технические нормы и процедуры подтверждения соответствия. Если учитывать объективную закономерность развития международных экономических отношений, в том числе международной торговли, и исходить из современных реалий в этой области (в настоящее время членами ВТО является почти 160 стран, на долю которых приходится более 95% мировой торговли), то можно прийти к такому логическому

выводу, что в стратегическом плане альтернативы членству нашей страны в ВТО нет. Из этого становится ясно, что представление Азербайджанской Республикой 23 июня 1997 года в Секретариат ВТО заявки, отражающей ее желание вступить в ВТО, и в результате начало этого процесса с предоставления Азербайджанской Республике статуса наблюдателя вытекали из объективной необходимости и должны расцениваться как достойный одобрения шаг. 16 июля 1997 года в Секретариате ВТО была создана Рабочая группа по Азербайджану под руководством Вальтера Левартера. В Рабочую группу по вступлению Азербайджана в ВТО входят следующие 28 стран: США, Европейский Союз, Австралия, Китай, Доминиканская Республика, Киргизия, Грузия, Индия, Гондурас, Хорватия, Швейцария, Иордания, Япония, Канада, Республика Корея, Египет, Малайзия, Молдова, Норвегия, Оман, Пакистан, Панама, Парагвай, Шри-Ланка, Тайвань, Таиланд, Турция и Вьетнам.

Очередным шагом стала подготовка Меморандума о внешнеторговом режиме Азербайджанской Республики и представление его 22 апреля 1999 года в Секретариат ВТО. С того времени со стороны стран-членов регулярно представлялись Азербайджану вопросы по меморандуму, на которые давались соответствующие ответы. Основная цель представления этих вопросов – получение странами-членами ВТО более полного представления о торговом режиме Азербайджана и выявление моментов, противоречащих правилам ВТО. К этому времени были даны ответы на запросы многих государств, проведен ряд двусторонних и многосторонних встреч и обсуждений.

В целях организации Межведомственной координационной группы по ускорению процесса вступления Азербайджанской Республики в ВТО в соответствии с распоряжением Кабинета Министров Азербайджанской Республики от 19 ноября 1999 года номер 226s, Комиссии по подготовке к вступлению Азербайджанской Республики в ВТО в соответствии с

распоряжением от 22 августа 2003 года номер 175s и координации работы данной комиссии Министерством экономического развития (ныне – Министерство экономики и промышленности) были обеспечены создание Секретариата комиссии, ускорение работы в соответствующем направлении, ее последовательный и системный характер.

Проведением 3-7 июня 2002 года в Женеве первого заседания Рабочей группы ВТО по Азербайджану начался очередной этап процесса вступления нашей страны в ВТО – переговорный этап. На заседании были обсуждены Меморандум о внешнеторговом режиме Азербайджанской Республики и ответы на вопросы стран-членов. На заседании со стороны Канады, Австралии, Европейского Союза, а также США были вновь представлены многочисленные вопросы. В ходе заседания были проведены двусторонние встречи с представителями 9 стран-членов ВТО – Австралии, США, Литвы, Молдовы, Грузии, Европейского Союза, Швейцарии, Канады и Турции.

12-15 октября 2004 года в Женеве, в Секретариате ВТО состоялось второе заседание Рабочей группы ВТО по Азербайджану. На заседании были обсуждены представленные Азербайджаном документы. В ходе поездки были проведены встречи с генеральным директором ВТО Супачаем Панитчпакти, руководителем отдела вступления Секретариата ВТО Арифом Гусейном, руководителем Рабочей группы ВТО по Азербайджану Вальтером Левартером, руководителями постоянных представительств Турции и Пакистана при ВТО, а также с экспертами Секретариата ВТО.

Из динамики процесса вступления в ВТО можно увидеть, что страны, ставшие членами организации в последнее время, приняли на себя более широкие обязательства, чем страны, вступившие в ВТО раньше. Это связано с ростом требований членов ВТО к странам-кандидатам. Однако существуют и некоторые исключения, которые зависят от переговорной стратегии и тактики каждой страны. Ход событий показывает, что ответы, которые были даны на представленные членами ВТО вопросы, создали более полное

представление о внешнеторговом режиме Азербайджана. В качестве доказательства этого можно отметить сокращение числа вопросов в каждом новом сборнике представленных вопросов.

Представленный Азербайджанской Республикой в Секретариат ВТО документ «Выход на рынок» (самый высокий предел ставок импортных таможенных пошлин, который может быть применен) отражает предложения азербайджанской стороны о высоком пределе (боунде) таможенных тарифов, применяемых на территории Азербайджанской Республики. После вступления в ВТО Азербайджан не сможет применять ставки свыше отраженных в обязательстве боундских ставок. Применить более высокие тарифы можно будет лишь против определенных демпинговых мер или в целях предотвращения какого-либо импорта, опасного для экономики страны. Документ по плану усовершенствования законодательства отражает план по приведению законодательства Азербайджанской Республики в соответствие с требованиями ВТО. В нем отражены обязательства по принятию определенных законов, внесению изменений в действующее законодательство. Основным вопросом, который в настоящее время является актуальным для Азербайджана, – это ускорение выполнения обязательств, взятых в плане усовершенствования национального законодательства («План мероприятий по приведению законодательства, связанного с процессом вступления Азербайджанской Республики во Всемирную торговую организацию, в соответствие с требованиями Всемирной торговой организации», утвержденный Распоряжением Президента Азербайджанской Республики), в том числе процесса принятия новых законодательных актов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенные теоретико-методологические и практические исследования в области совершенствования системы управления внешней торговли потребительскими товарами в Азербайджанской Республике позволили сделать ряд обобщенных выводов и конкретных практических рекомендаций.

1. Теоретические аспекты управления внешней торговлей:

- основные направления совершенствования системы управления внешней торговлей должны базироваться на объективных принципах управления и на конкретных функциях управления, включая систему управления и хозяйствующую деятельность;

- система управления внешней торговлей должна руководствоваться нормами международного и внутреннего права с учетом различных принципов международных организаций и объединений;

- система управления внешней торговлей должна формироваться с учетом факторов усиления конкуренции и определение конкурентным преимуществом;

- основным структурным образованием системы управления внешней торговлей выступают совместные предприятия различной формы, построенные на принципах интеграции, координации и кооперации;

- в условиях современной рыночной экономики система управления внешней торговлей, включая основные ее субъекты, должна быть, построена с учетом как «старой», так и новой конкуренции, особенно включая вопросы повышения эффективности системы управления внешней торговлей потребительскими товарами.

2. Стратегия управления внешней торговлей:

- стратегия управления внешней торговлей потребительскими товарами должны базироваться: на стратегии контрольной точки насыщения; последовательном привлечении разных сегментов рынка; на стратегии

восприимчивости ценности потребительского товара; на стратегии эффективности и результативности;

- стратегия управления должна строиться с учетом основных элементов структур управления бизнес – единиц и инвестиционных проектов, международного маркетинга и менеджмента, международного публичного и частного права, особенностей конъюнктуры рынка и управления продажами;

- новшеством в системе управления внешней торговли потребительскими товарами должно быть внедрения внешней торговли управления с использованием методов позиционирования, принципов международного инвестирования с учетом современных подходов финансирования, дискретного распределения и дисконтирования международных инвестиционных проектов, оценкой международного бизнеса, а также учета инфляционных процессов.

3. Практические аспекты управления внешней торговлей потребительскими товарами:

- глубокий анализ ресурсного обеспечения перестройки структуры управления внешней торговли потребительскими товарами показал, что в Азербайджанской Республике необходимо реформирование всей структуры промышленного производства путем развития обрабатывающей промышленности, так как именно данная сфера является отправной точкой производства потребительских товаров для внешнего рынка.

- исследование состояния системы управления внешней торговлей потребительскими товарами и ее структурный анализ показал, что в этой сфере имеются достаточно сложных проблем, к числу которых можно отнести такие вопросы, как реорганизация системы отраслевого управления внешней торговли; более тесная координация внешней и внутренней торговли страны; изменения системы управления внешней торговли с учетом развития информационных технологий и других коммуникаций с целью устранения барьеров входа и выхода на внешний рынок.

Одновременно реформирование системы управления внешней торговли должна быть построена с учетом стратегий современных фирм, к числу которых следует отнести: стратегию диверсификации; стратегию интернационализации; стратегию кооперации; технологические стратегии; общие стратегии управления.

4. Совершенствование механизма управления внешней торговлей:

- совершенствование организационного механизма управления внешней торговлей должно базироваться на деятельности совместных и зарубежных фирм, решающие следующие крупные задачи; определение общей стоимости инвестиционных проектов методом использования модели умножения сбережений и будущей стоимости ввнутета; определение меры эффективности достижения цели управления внешней торговли и мультиграф альтернатив достижения цели; разработка общей модели линейного программирования и стохастического программирования и др.

5. Повышение экономической эффективности экспортно-импортных операции:

- для повышения экономической эффективности экспортно-импортных операций потребительскими товарами в республике в работе предлагается комплексный, системный подход, С этой целью рекомендуется учитывать средние структурные сдвиги экспорта и импорта; ассортиментные сдвиги; географическую структуру.

Кроме того, расчет показателей эффективности экспорта потребительских товаров должно осуществляться по таким параметрам, как количество экспортируемых товаров и их валютная выручка, средние цены и затраты на их производство.

В расчет показателей импорта потребительских товаров следует включать следующие параметры: количество импортируемых товаров и их валютная выручка, средние цены и оптовые цены.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası. Bakı.: Qanun. 2006, - 64 s.
2. Azərbaycanın Statistik Göstəriciləri. ARDSK. Bakı.: Səda. 2008
3. Azərbaycanın xarici siyasəti. Statistik məcmuə. Bakı.: Səda. 2008
4. Azərbaycanın Statistik Göstəriciləri. ARDSK. Bakı.: Səda. 2011
5. Azərbaycanın xarici siyasəti. Statistik məcmuə. Bakı.: Səda. 2011
6. Azərbaycanın sənayesi. Statistik məcmuə. Bakı.: Səda. 2011
7. Azərbaycanın xarici ticarət əlaqələri. Statistik bülleten. ADDSK, aylıq, 2008
8. Azərbaycanın statistikasını. Ticarət və xidmət. Statistik məcmuə. Bakı.: Səda. 2011
9. Azərbaycanın statistikasını. Ticarətin əsas göstəriciləri. (iri və orta təşkilatlar üzrə). Statistik bülleten, aylıq, 2011
10. Azərbaycanın statistikasını. Ticarətin əsas göstəriciləri (iri və kiçik müəssisələr üzrə). Statistik bülleten, aylıq, 2011
11. Bayramov Ə.İ. İnhisarizm. Bakı. ELM. 2002, - 390 s.
12. Qafarov Ş.S. Müasir iqtisadi sistem və qloballaşma. Bakı.: BDU. 2005, - 632 s.
13. Həsənov R.T. Azərbaycan Respublikasının sosial-iqtisadi inkişafının bazar modelinin konseptual əsasları. Bakı.: ELM 1998, - 343 s.
14. İmanov T.İ. İstehsal vasitələri bazarı: problemlər və perspektivlər. Bakı. ADİU. 2008, - 340 s.
15. Əliyev V.İ. Azərbaycan Respublikasının xarici iqtisadi fəaliyyətinin tənzimlənməsində gömrük tariflərinin tətbiqi problemləri. Avtoreferat. BDU. Bakı: 2005, - 30 s.
16. Əlirzayev K.S. Azərbaycan Respublikasının xarici iqtisadi əlaqələrinin gömrük-tarif tənzimlənmə sistemi və onun təkmilləşdirilməsi problemləri. Avtoreferat. ADİU. Bakı.: 2006, - 25 s.

- 17.Əhmədov M.M. Xarici ticarət əlaqələrinin formalaşdırılması xüsusiyyətləri və onların təkmilləşdirilməsi istiqamətləri. Avtoreferat. ADİU. Bakı.: 2007, - 23 s.
- 18.Əskərova S.T. Keçid iqtisadiyyatı şəraitində Azərbaycanın ixrac siyasəti. ADİU. Bakı: 2008, - 28 s.
- 19.İsmayılov F.N. Müasir qloballaşma şəraitində keçid iqtisadiyyatlı ölkələrin xarici iqtisadi əlaqələrinin inkişaf problemləri. Avtoreferat. ADİU. Bakı: 2006, - 24 s.
- 20.Məmmədov M.Q. Bazar iqtisadiyyatına keçid şəraitində Azərbaycan Respublikasının dünya iqtisadiyyatı sisteminə inteqrasiya problemləri. Avtoreferat. ADİU. Bakı.: 2004, - 27 s.
- 21.Məmmədov A.T. Marketinqin əsasları. Bakı.: ADİU. 2007, - 336 s.
- 22.Paşayev K.P. Ticarətin idarə edilməsi (menecment), ADİU. Bakı.: 2009, - 329 s.
- 23.Feyzullabəyli İ.Ə., İbişov E.İ., İsrailov H.A. Beynəlxalq ticarət işi. Bakı.: Zaman. 2001, 370 s.
- 24.Авдашин Е.Ф. Международные экономические отношения. М.:ИВШ «Маркетинг», 1997, с. 29
- 25.Архипов А.Ю., Черковец О.В. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов. Ростов н/д.: Феникс, 1998, - 215 с.
- 26.Аакер Д.Стратегическое рыночное управление, пер. с англ. СПб.:Питер.: 2007, с. 30-31
- 27.Албекова Н.М. и др. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку. М.: Дело и сервис. 1998, с. 274
- 28.Алиев Р.Ф. Основные проблемы в процессе вступления Азербайджанской Республики во всемирную торговую организацию. Автореферат дис. АГЭУ. Баку.: 2008, - 25 с.

О Т З Ы В

**на магистерскую диссертационную работу магистранта гр. № 2103
Центра магистратуры Азербайджанского Государственного
Экономического Университета Маммедли Малек Эльмар кызы
по теме: «Торговая политика Азербайджанской Республике и ее
регулирование»**

Тема выбранная для магистерской диссертации является одним из важных проблемных вопросов международных экономических отношений, в том числе международной торговли. В современном этапе регулирования международной торговли, ВТО способствует бурному развитию экономических отношений в сфере купли-продажи. В связи с этим выбранная тема для исследования нисколько не теряет свою актуальность, наоборот гораздо повышает. ВТО один из единственных международных организаций, которая благодаря своим действиям в пределах устава ведёт борьбу за либерализацию торговых отношений в мире. Вступление Азербайджанской Республики в эту международную организацию порождает многочисленные вопросы которые требуют глубокого изучения. Эти вопросы в свою очередь повышают актуальность выбранной темы для диссертационной работы.

Внешнеторговая деятельность принадлежит к числу важнейших направлений развития экономики Азербайджана. Примерно около треть ВВП страны создаётся при прямом участии внешней торговли. Этот факт сам по себе ставит множество проблем, связанных с дальнейшей интеграцией Азербайджана в мировую торговлю.

Работа завершается рядом выводов и предложений, и вызывает большой интерес. Несомненно, часть этих предложений можно принять в виде совета при решении вопроса вступления республики в ВТО.

к.э.н., доцент. Х.М.Аскеров

О Т З Ы В

**на магистерскую диссертационную работу магистранта гр. № 2103
Центра магистратуры Азербайджанского Государственного
Экономического Университета Маммедли Малек Эльмар кызы
по теме: «Торговая политика Азербайджанской Республике и ее
регулирование»**

В настоящее время во многих странах мира наблюдается успешная реализация международных глобализационных проектов, связанных с формированием макроэкономических региональных и мировых структур и систем в странах Бенилюкса, ЕС, США и Канады, Юго-Восточной Азии, Северной Америки. Опыт этих стран наглядно подтверждает естественное стремление каждого государства к региональной и международной интеграции между фирмами, корпорациями, синдикатами, картелями во всех сферах экономики, и в том числе в сфере торговли. В частности, сходство политических систем, укладов жизни населения, традиций, близость исторических корней, практика пользования национальных и международных природных ресурсов, в том числе, водных источников, единой системы энергоснабжения, транспортных коммуникаций, правовое регулирование торговых и таможенных проблем могут быть основой для интеграции торгово – экономических и прочих возможностей не только отдельных стран, но и всего мирового сообщества, чему в рецензируемой магистерской диссертационной работе отводится центральное место.

Заключение работы, написанное в виде выводов и предложений, вытекает из всего содержания диссертации и отличается аргументированностью рекомендационных умозаключений автора.

к.э.н. Х.Н.Байрамова

РЕФЕРАТ

В условиях формирования рыночной экономики внешнеторговые связи предусматривают взаимодействие всех секторов и отраслей национальной экономики, фаз процесса воспроизводства, в значительной мере обеспечивая его сбалансированность и эффективность, и в то же время представляют собой подсистему мирового рынка. Это целый комплекс различных направлений, форм, методов управления и средств перемещения материальных, финансовых, технических ресурсов между странами. Словом, внешнеторговые связи являются одной из наиболее сложных сфер экономики любой страны, обеспечивающей ее приобщение к мировой торговле.

Главным направлением внешнеторговых связей является внешняя торговля, которая охватывает продажу товаров и услуг в другие страны и приобретение там нужных товаров продовольственного и непродовольственного назначения. К внешней торговле относятся и оплачиваемые услуги в связи с совершением внешнеторговых сделок купли-продажи товаров.

В современных условиях актуальной проблемой является способность страны производить определенное количество конкурентоспособных товаров для внешнего рынка, которая во многом зависит от освоенных природных ресурсов, экономических и производственных возможностей, наличия соответствующей инфраструктуры. В частности, определяющей целью развития экспорта является совершенствование его структуры путем расширения его ассортимента и улучшение качества товаров, совершенствования географической структуры и развития прогрессивных форм международного торгового сотрудничества.

Достижение этих в целей трансформационных условиях невозможно без совершенствование системы управления внешней торговли потребительскими товарами, без активного участия государства, формирующего благоприятные экономические, организационные, правовые

и другие условия для развития внешнеторговых связей, а также оказывающего различные виды поддержки этой сложной подсистемы мировой торговли.

По мере расширения внешнеторговых связей возникает потребность в новых инструментах для оптимизации участия страны в международной специализации, ограждения национальной экономики от влияния негативных явлений в мировой торговле, содействия укреплению позиций азербайджанских производителей на мировом рынке.

Характерной особенностью модели внешнеэкономической политики Азербайджанской Республики в современных условиях является ориентация на экспорт, ограничение импорта и достижение экспортно-импортно сбалансированности. Об этом свидетельствует стабильное положительное сальдо внешнеторгового баланса страны за последние годы.

Однако данная положительная тенденция сложилась в основном за счет нефтяного сектора. Если же брать внешнюю торговлю в области сбалансированности экспортно-импортных операций потребительскими товарами, то здесь наблюдается обратная картина. В частности, значительная доля внешней торговли потребительскими товарами в республике приходится на импорт.

Все это вызывает объективную необходимость совершенствования системы управления внешней торговлей потребительскими товарами в Азербайджанской Республике, как в экономическом, так и организационном направлениях.

XÜLASƏ

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar olaraq inzibati-amirlik sisteminə xas olan bütün prinsiplər, o cümlədən xarici iqtisadi fəaliyyət üzərində dövlət inhisarı aradan qaldırılmış, təməmilə yeni fərqli məzmunu malik situasiya formalaşmışdır. Keçid iqtisadiyyatlı ölkələrdə həyata keçirilən islahatlar tək cə forma dəyişikliyi deyil, eləcə də xarici iqtisadi münasibətlərin təkrar istehsal proseslərini əhatə etməklə, qlobal səviyyəli inkişaf qanunauyğunluqlarına maksimum dərəcədə müvafiq gələn xarici ticarət siyasətinin formalaşdırılmasına yönəldilmişdir.

Son 10 illik inkişaf dinamikası göstərir ki, iqtisadiyyatın “açıq”lıq dərəcəsinin yüksəldilməsi və bazar münasibətlərinin təşəkkülü istiqamətində ciddi nailiyyətlər əldə olunmuş, milli iqtisadi subyektlərə beynəlxalq rəqabətin təsir gücü hissediləcək dərəcədə artmışdır. Digər tərəfdən, dünya iqtisadiyyatında baş verən proseslərin təsiri nəticəsində ölkədaxili münasibətlərin yeni modifikasiyası meydana çıxmış, xarici iqtisadi fəaliyyətin dövlət tənzimlənməsi problemi daha da kəskinləşmişdir.

SUMMARY

The international trade policy and its concepts are explained in details in first chapter of the dissertation work.

The role and complex analysis of certification in international trade operations are given in the second chapter.

The main object of the master dissertation work is directed to the analysis of the activity of the WTO, where Azerbaijan will be on, analysis of the influence of its long-term practice on the world trade and national economy of different states, analysis of the existing problems of joining to the WTO of transitive countries including Azerbaijan and finally to the determination of the directions for development of efficiency of the WTO membership.

Application characteristics of certification in the foreign trade relations of Azerbaijan are explained at the end of the dissertation work.