# АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

*“ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ”*

*На правах рукописи*

*Гасанова Назрин Гамлетовна*

(Ф.И.О. магистранта)

# Особенности формирования внешнеторговых связей и направления их совершенствования

Тема

***М А Г И С Т Р С К А Я Д И С С Е Р Т А Ц И Я***

***Шифр и код направления****: ИИ 060401 Мировая Экономика*

***Шифр и код специализации****:ИИ 330200 Международная Торговля*

***Научный руководитель Руководитель программы магистра***

*профессор к.э.н.*

*А.Ш. Шакаралиев М.М.Асланова*

*(Ф.И.О. и научная степень) (Ф.И.О. и научная степень)*

**Заведующей кафедрой** *(Ф.И.О. и научная степень) проф. Шакаралиев Ариф Шакарали*

**Б A K У- 2016**

# Особенности формирования внешнеторговых связей и направления их совершенствования

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

**ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ**

* 1. Теоретические аспекты внешнеторговых связей в условиях современной рыночной экономики.
  2. Особенности стратегии управления при выходе фирмы на внешний рынок конечных потребителей.
  3. Система государственного регулирования мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ.

**ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СЛОЖИВШЕГОСЯ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ**

2.1 Современное состояние системы управления внешней торговлей и ее структурный анализ.

2.2 Исследование деятельности субъектов рынка по повышению уровня их конкурентоспособности

**ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА СО СТРАНАМИ СНГ**

3.1 Совершенствование механизма управления внешней торговлей.

3.2 Вопросы либерализации торгово-экономических связей.

3.3 Основные направления и пути усиления торгово-экономических связей Азербайджана со странами СНГ

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ 1**

# ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы.** Необходимость изучения международных торговых отношений в мировых процессах исходит из взаимозависимости между странами и в целом мировой экономики.  
Решение задачи совершенствования международных торговых связей осложняется нерешенными проблемами на уровне хозяйствования отдельных стран, а также слишком масштабными процессами на фоне глобализации.  
Для того что бы предоставить объективную картину изначально был проведен анализ теоретико-методологических основ международной торговли. До того как приступить к анализу внешнеторговых отношений Азербайджанской Республики, были подробно исследован опыт мировых организации, таких как ГАТТ и ВТО. Поэтапный разбор главных целей, ценностей и принципов их функционирования позволил увидеть современное состояние системы управления внешней торговлей. В открывающейся картине развитие азербайджанской экономики прямо зависит от внутренней и внешней структуры экономических отношений страны.  
**Цель диссертационного исследования.**  
Целью данного диссертационного исследования является исследование теоретико-методологических основ формирования внешнеэкономических связей и на основании этого определение путей и направлений их совершенствования в условиях международной интеграции.  
**Поставленная цель определила следующие задачи**:  
– определение современного этапа развития мировой экономики, обосновывающих важность пересмотра подходов к пониманию внешнеэкономических отношений и определяющих факторов ;  
- обобщение мирового опыта;  
– попытка оценить современное состояние внешнеэкономических связей;  
– обосновать необходимость совершенствования государственного регулирования внешнеэкономических связей, сформулировать его механизм;  
– выявление возможностей Азербайджанской Республики в активизации участия в интеграционных процессах на пространстве СНГ ;  
– попытка выявить пути совершенствования внешнеэкономических связей Азербайджанской Республики.  
**Объект исследования** – внешнеэкономические связи Азербайджанской Республики. Предметом исследования является теоретические, методологические и прикладные проблемы внешнеэкономических связей.  
**Эмпирическое основание** исследования идентифицировано теоретическими материалами авторов разных частей мира. Более того, материалы , собранные для анализа ,из  периодической печати и в сети Интернет.  
**Научная новизна** данной диссертации состоит в том, что развитие международных экономический отношений, да и любых мировых процессов, является изменчивым, то есть имеет тенденцию изменяться со временем. Следовательно, новизна состоит в постановке вопроса, в теоретическом определении комплекса задач , которые связаны с разработкой и формированием мировых торговых связей, научных подходов и направлениям их совершенствования .

**ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ**  
1.1. Теоретические аспекты внешнеторговых связей в условиях  рыночной экономики.  
Важнейшей составляющей частью экономического развития любой страны мира является ее внешнеторговые отношения. Создать независимую здоровую экономику в условиях изоляции от  мировой экономической системы не смогла ни одна страна в мировой истории. Фактически  до конца ХХ века многие исследования методологически основывались на определении двух мировых экономических систем – капитализма и социализма. В такой классификации, к капиталистическим странам относили страны развивающейся периферии, и те, которые ориентированы на рыночную экономику, а в группу стран социалистической системы – были отнесены те, которые были ориентированы на социалистическую модель.  В процессе стало ясно, что данный подход не учитывал многих фундаментальных изменений, которые имели место в каждой из этих двух мировых экономических систем. В первую очередь, ввиду того, что капитализм с конца XX-го века изменился так, что перестал быть по сущности той капиталистической моделью, которую описывали А.Смит и К.Маркс. В развитых странах Запада шел процесс неуклонного увеличения транснациональных корпораций и , соответственно, укрепление  социальной функции государства и частного капитала. Позже, при детальном изучении, авторы, охарактеризовывая  их, стали применять термин «страны рыночной экономики», а не «капиталистические» страны. Во вторую очередь, «развивающиеся страны» стали активно объединяться в единую систему стран с  рыночной экономикой посредством иных  форм кооперационных связей, что укрепило их экономическую силу. В середине ХХ века  началось ослабевание  «социалистической системы». В третью очередь, из социалистической системы  начали отходить страны, в итоге чего страны Восточной Европы и  Балтии и прочие окончательно покинули союз. В четвертую очередь, под действием иных условий, все четче становятся очертания нового типа мировой экономики и международных связей, основанных  на позитивных тенденциях,  экономической, политической социальной, а также  идеологических  перемен и объединения  мира в единый мирохозяйственный комплекс.  
В мировой практике, страны  делят на три главные  группы: страны  с развитой рыночной системой, развивающиеся  и страны с переходной экономикой. Данная классификация была определена(ЭКОСОС) ООН , что значительно упростило процесс анализа и расчетов.  Другие мировые организации (МВФ, МБРР - Всемирный банк)  в своих отчетах и анализах придерживаются иных подходов в систематизации. В соответствие с  МВФ, к передовым странам отнесена 31 страна, которая является лидером по выпуску, а точнее , по изобретению высоких технологических новинок , и также лидируют в отраслях глубокой переработки. Рабочую силу и сырье они получают  из стран третьего мира или используя масштабное производство, переводят трудоемкие производства, добывающую промышленность и первичную переработку за свои границы.  
Для осуществления экономического анализа, развивающиеся страны разделяются на  группы: - страны – чистые кредиторы: Бруней, Катар, Кувейт, Ливия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Сингапур, Тайвань (провинция Китая); - страны – чистые должники: все другие развивающиеся страны; - страны – экспортеры топлива (ОРЕС): Алжир, Ангола, Бахрейн, Боливия, Бруней-Даруссалам, Венесуэла, Вьетнам, Габон, Египет, Индонезия, Ирак, Иран. Камерун, Катар, Колумбия, Конго, Кувейт, Ливия, Мексика, Нигерия, ОАЭ, Оман, Саудовская Аравия, Сирия, Тринидад и Тобаго, Эквадор (ЭМИР-ИЛЬЯСОВА, 2006).  
Страна является экспортером энергетических ресурсов в следующих случаях –  
а) производство энергоресурсов  превышает потребление в стране как минимум  на 20,0%;  
-б)  экспорт энергетических ресурсов 20,0% или  больше от общего объема экспорта.  
Что касается  импортеров энергоресурсов -  это все другие развивающиеся страны. Выделяют страны с активным платежным балансом, к которым причислены  четыре страны Азии, успешно экспортирующие готовые изделия.  
Формирование механизма внешнеторговых связей можно назвать главной составляющей системных реформ, по которым определялся характер взаимодействия страны в мировой системе. Все  начинается  с того, что отменяется полностью или частично государственная монополия на  торговлю , что  охватывает три  важные сферы — регулирование внешней торговли, валютные сделки, иностранный капитал. У каждой из этих сфер  есть свои методы для осуществления  контроля. В процессе  регулирования внешней торговли имеют место следующие инструменты — это таможенный режим, нетарифные ограничения, стимулирования экспорта и импорта, начиная от  субсидирования. Об этом будет подробный анализ в следующем подзаголовке. Касательно валютной сферы – обратимость(конвертируемость) валют (особенно по текущим операциям), политика формирования курса и правила, определяющие движение капитала и прочее.

Экономическая интеграция является результатом взаимозависимости стран, международного разделения труда , и более того, обуславливается углублением интернационализации экологических процессов. Еще больше стимулируется взаимозависимость хозяйственной жизни разных стран мира за счет транснационального капитала и НТР. Вследствие чего, индивидуальный интеллект как «экономия труда» технологически воплотился в постиндустриальной экономике. Совершенно логично, что те страны где совершенствование технологической базы производства базируется на «экономии труда», развиваются наиболее быстрыми и уверенными темпами. Как результат интернационализации крупный частный капитал стал важнейшим участником процесса мировой интеграции.

Как бы то не было, окончательной интеграции в полном значении слова, завершающегося потерей самостоятельности тех или иных государств – не наблюдается. Говоря об участниках таких союзов. Р.И.Хасбулатов, характеризует международную экономическую интеграцию как обширную деятельность государств (правительств), экономических агентов (предприятий), различных субъектов хозяйственной, правовой, культурной и тому подобной деятельности, направленной на взаимоприспособление и взаимопроникновение национальных экономик (производства, свободного передвижения и перемещения финансов, транспорта, рабочей силы); максимальное объединение национальных экономик в одно целое, с точки зрения поставленных задач, включение их в единый воспроизводственный процесс в рамках (и масштабах) интегрируемых стран.

Определяя формы международной экономической интеграции стадиями по мере их развития Р.И.Хасбулатов называет следующие:- зона свободной торговли; - таможенный союз; - единый или общий рынок; - экономический союз; - экономический и валютный союз. Из всех существующих в мире интеграционных образований международного уровня только Европейский Союз (ЕИ) прошел последовательно все указанные стадии роста интеграционной региональной группировки. В целом процесс экономической интеграции и социально-демократических преобразований имеет скорее смешанный характер, поскольку на него оказывают влияние прежде всего развитые страны и их правительства, с другой – мощные ТНК (ТNС) и ТНБ (TNB), с третьей – влиятельные международные финансово-экономические союзы и альянсы (WTO, WB, IMF), структуры ООН(UNO), НПО, созданные на базе частных фондов, а также другие общественные союзы граждан.

Всемирная торговая организация (WTO) начала функционировать с 1994 г. на базе Генерального соглашения по тарифам и торговле (GATT), которая была создана после Второй мировой войны. Начала она функционирование ввиду во времена возникновения различных многосторонних организаций в области международного сотрудничества, ососбенно, Бреттон-Вудских учреждений, известных как Всемирный банк (WБ) и Международный валютный фонд (IMF) и действовала с 1947 по 1994 гг.. Всемирная торговая организация (WTO) является базой регулирования международных внешнеторговых отношений в настоящее время. Цель ВТО в упорядочении международных торговых связей, процесса торговли в рамках системы, базирующейся на определенных правилах; урегулировании торговых споров между государствами; ведение торговых переговоров. В корне этой деятельности лежат 60 соглашений ВТО — главные правовые нормы международной торговли.

Принципы исключают дискриминацию (режим наиболее благоприятствуемой нации, также национальный режим), свободные условия торговли, стимуляция конкуренции и дополнительные положения для наименее развитых стран.

И , наряду с вышеперечисленными принципами, борьба с протекционизмом является одной из целей ВТО.

Было предусмотрено создание постоянно действующего форума из стран-членов с целью урегулирования проблем, оказания влияния на многосторонние торговые отношения, и контроля за реализацией результатов Уругвайского раунда.

ВТО во многом так же функционирует, как и ГАТТ. Но главным образом, принято подчеркивать, что ВТО охватывает контроль за более широким спектром торговых взаимодействий, что увеличивает сферу влияния и полномочия (торговля услугами и права интеллектуальной собственности) в связи с совершенствованием процессов и методики принятия решений и их имплементацию со стороны членствующих организаций. Также одной из важнейших частей ВТО является уникальная в своем роде схема разрешения торговых проблем и сложностей.

Подробнее о принципах **и правилах** ГАТТ/ВТО :

* внедрение режима наибольшего благоприятствования по отношению к участницам;
* взаимное предоставление национального режима импортируемым товарам и услугам заграничного происхождения;
* постепенный отказ от инструментов ограничивающих торговлю (квота, лицензирование);
* прозрачность торговли и политики торговли;
* разрешение торговых споров мирным путем и др.

П**реимуществами вступления в ВТО** считают

* приобретение более благоприятных условий выхода мировой рынок товаров и услуг при стабильности развития торговых связей со странами-членами ВТО, базируясь на прозрачность их внешнеэкономической политики;
* упразднение дискриминации в торговых отношениях, обеспечение защиты национальных интересов в случае ущемления их торговыми партнерами;
* поддержка в реализации текущих торговых и экономических интересов , посредством эффективного участия в МТП.

С увеличением объемов торговли, увеличением разнообразия в ассортименте товаров, а также увеличением количества стран и торгующих компаний, вероятность того что будут возникать споры очень высока, что является вполне очевидным фактом. Механизм ВТО помогает разрешать конфликты мирными и конструктивными методами. Страны-участники в конфликтных ситуациях всегда стараются действовать в соответствие с действующими подписанными соглашениями, что минимизирует различного рода риски. Но, сам факт существования обратной стороны процессов либерализации и увеличения границ торговли невозможно отрицать. Расширение торговых связей и отношений может повлечь за собой споры, конфликты и пр. Отпускать на самотек подобные процессы нельзя, это может привести к серьезным последствиям. Но на самом деле, напряженности в этой области получается избежать, ввиду того что страны могут обращаться к различным организациям, таким как ВТО, для урегулирования свои торговых споров. Когда стороны обращаются в ВТО, то все процедуры фокусируются на правилах. После принятия определенного решения, страны стараются сосредоточиться на их соблюдении , и , конечно, не объявляют войну друг другу.

Торговые отношения между странами, вне всякого сомнения, способствует созданию рабочих мест. Известно много примеров когда снижение торговых барьеров благоприятно сказывается на ситуации в области занятости. Конечно же, свободная торговля осложняется рядом факторов. К тому же, существующая альтернатива, так называемый протекционизм — явно не является рациональным решением проблем занятости .

Верно, как и было указано ранее существуют убедительные доказательства того, что международная торговля способствует экономическому росту, и соответственно, экономический рост способствует созданию новых вакантных мест. Нельзя отрицать, что некоторые рабочие места будут сокращены тогда, когда торговля расширяется. В качестве примера можно привести институты занимающиеся квотированием и лицензированием и прочими сопутствующими учреждениями, надобность в которых исчезнет в условиях открытости экономики. Более того, детальный анализ этого предполагает наличие, по крайней мере, двух проблем.

Во-первых, существуют и другие значимые факторы. В качестве примера можно привести технический прогресс, который тоже оказывает мощное влияние на занятость и на производительность, в результате чего создаются одни и искореняются другие вакантные места. Во-вторых, хоть и торговля абсолютно четко содействует увеличению национального дохода, что не всегда связано с открытием новых вакантных мест.

В любом случае, учитывая особенности национальных экономик можно с уверенностью утверждать что, ситуация неоднозначная в разных странах мира. Средняя продолжительность времени, потраченная на поиск новой занятости в одной стране, возможно будет гораздо выше, чем для аналогичного рабочего в поисках в другой стране, при одинаковых условиях. Иными словами, одни страны адаптируются лучше других. Это частично ввиду того, что в некоторых странах политические регуляторы более эффективны и гибкие. Страны где их нет – наряду со временем теряют реальные возможности.

Также есть доказательства о том, что протекционизм не в пользу занятости. К примеру, в автомобильной промышленности Соединенных Штатов: торговые барьеры, которые якобы предназначались для защиты рабочих мест в Америке за счет лимитирования импорта из Японии, в результате повысили стоимость автомобилей (стоимость рабочей силы). Логично что объем продаж сократился, и рабочие места были сокращены. Иначе говоря, попытка решить проблему в краткосрочном периоде за счет ограничения импорта перетекла в серьезную сложность в долгосрочной перспективе. Если даже страна испытывает временные трудности во время адаптации, протекционизм как альтернатива только ухудшает положение, что более детально и наглядно посредством графиком объясняется в ряде трудов о Мировой торговле, таких авторов как П. Кругман, Апплярд, Д. Сальваторэ.

Что касается интеграционных союзов, о которых упоминалось выше, они делятся на двусторонние, их очень мало, к примеру Союз Австралии и Новой Зеландии; -многосторонние, больше распространенные в региональной и отраслевой интеграции и – континентальные, такие как: Латино-Американская ассоциация (LAIA) и организация Африканского единства (ОАИ), официально - таможенный экономический союз стран Центральной Африки (ИДЕАС) - Камерун, Центрально-Африканская Республика, Чад, Конго, Экваториальная Гвинея и Габон. По последним тенденциям региональная интеграция развивается также активно , как и глобальная. Сейчас, с уверенностью можно утверждать что весь мир, все континенты охвачены интеграционными процессами. Конечно же, каждая из интеграционных групп имеет свои особенности формирования и регулирования. Но некоторые из них существуют просто формально ( на фоне заключаемых важных разносторонних , но нефункционирующих договоров), а другие служат первоначальным целям, приносят пользу.

Как бы очевидно ни было, но к первым, прежде всего, относятся региональные объединения на Африканском и Латиноамериканском континентах.

Организация экономического сотрудничества и развития(ОЕСД) была создана в 1961г. Ее участниками является 31 промышленно развитая страна (до 90-х годов это было 24 страны). Большая группа комитетов занимаются следующими вопросами: – содействием экономическому и социальному развитию стран – участниц, и в регионах где есть экономические или политические интересы членов организации; - разработкой эффективных методов координации их торговой и общеэкономической политики, исключающую дискриминацию одних стран другими и пр.

Ни для кого не тайна, что для эффективной интеграции только лишь ликвидации тарифов и квот не будет достаточно. Для этого еще и необходимо полностью устранить ограничения, разделяющие рынки и препятствующие свободному движению товаров, капиталов и услуг. В качестве примера можно привести региональные торгово-экономические блоки, уставы которых содержат контингентные защиты или торговые ограничения внутри блока. Сюда входят также антидемпинговые, компенсационные обязательства сторон и защита от непредвиденных обстоятельств, в целях сохранения баланса платежей и промышленности от нерационального импорта.

На фоне мировых интеграционных процессов, Россия в 2002 г предпринимает попытку создать новый интеграционный проект Союз «четырех» – России, Казахстана, Белоруссии и Украины под эгидой «Единое экономическое пространство» (ЕЭП). Но, по тому что широкой публике об этой затее неизвестно, ясно что тот союз не достиг даже начальной стадии развития. В феврале 2003г. Страны-учакстницы подписали декларацию о подготовке Единого экономического пространства «ЕЭП-четырех», в целях обеспечения свободного передвижения товаров, капиталов, рабочей силы и услуг.

# 1.2 Особенности стратегии управления при выходе фирмы на внешний рынок конечных потребителей.

Прежде чем приступить к теме, хотелось бы подробнее разобрать само понятие стратегического планирования и стратегического управления.

Стратегия в управлении — это прогнозы в отношении улучшения конкурентной позиции фирмы на рынке, ассортимента продукции и методов достижения поставленных целей. Иными словами, стратегия представляет собой «план действий» в соответствии с поставленными целями. То есть, сначала экспертами презентуются цели, а далее для их достижения разрабатывается ежегодный план действий.

Стратегическое планирование необходимо ввиду ряда преимуществ, которые оно дает компании. Продуманность и сбалансированность это финансовая выгода, а также, престиж и имидж компании. В целом, можно сформулировать 5 направлений выгоды получаемой от планирования:

**1. Стратегическое планирование способствует предупреждению конфликтов в коллективе.** Вследствие вовлечения сотрудников в процесс формирования стратегии- применения (внутренние коммуникации) — менеджер имеет шанс предупредить появление разного рода трудностей в будущем и выявить методы их разрешения.

2. **Решение, принятое группой, имеет больше шансов на выживание, так как рассматривает ряд альтернатив.** Коллективно сделанные предложения помогают разработать несколько путей решения обсуждаемой проблемы. Поиски подходящих вариантов и конечный выбор стратегии являются оптимальнейшими, так как учитывают мнения разных специалистов, принимавших непосредственное участие в выработке данной стратегии.

3. **Мотивация служащих возрастает в связи с их привлечением к разработке стратегического плана.** Когда сотрудник принимает непосредственное решение в постановке и формировании производственных задач, он с более глубоким осознанием отнесется к распоряжениям, так как уже будет знать причины потому что у него есть доступ к информации о том, откуда истекает тот или иной приказ, распоряжение. Так весь коллектив в лице каждого сотрудника становится связанными лично с планами, которые фактически, сам и разрабатывает.

4**. Проблемы в слаженности действий между отдельными индивидуумами в коллективе и группой сокращаются в результате совместной работы.** Стратегический план достаточно четко разграничивает ответственность каждого звена.

5**. Сокращается противодействие или, скажем, возмущение, вносимым изменениям.** Не секрет, что вносимые нововведения не всегда встречаются с пониманием, как правило, в основном это происходит по причине неуверенности касательно последствий этих новшеств непосредственно на устоявшийся порядок. Это и является одной из важнейших задач стратегического планирования - сокращение неуверенности в последствиях принятия тех или иных решений(Гапоненко,с.112).

Наличие утвержденной четкой стратегии и метод ее формулировки (стратегическое планирование) в результате становится выгодой как с финансовой , так и с психологической стороны. Поэтому, любой руководитель, применяющий основополагающие факты стратегического планирования, с меньшими затратами в плане времени и финансов может достигнуть высокой эффективности в работе.

Возвращаясь к основной теме, есть несколько основных стратегий выхода на рынок. Особенно их относят к рынкам товаров массового спроса(FMCG products), однако определенные положения той или иной стратегии могут быть применены и при анализе рынка товаров производственного назначения.

- **Стратегия контрольной точки.** Цель заключается в достижении заданной прибыли при данном объеме сбыта или заданной цене товара. Тот объем, который обеспечит ту плановую прибыль при установленной цене, называется *контрольной точкой*(break-even) (Виханский и Наумов,с.39).

- **Точка безубыточности.** Фирма анализирует зависимость затрат (переменных, постоянных и суммарных) от объема производства, а также кривую дохода от реализации товара при определенных фиксированных ценах. Грубо говоря «ценообразование должно быть определено так , что бы фирма не вышла в минус».

Целевым показателем при имплементации данной стратегии может быть как прибыль, так и объем продаж. Как правило, ее осуществляют предприятия с крупным серийным производством, к примеру, фирмами Дженерал Моторс, Эппл, Байер (Мескон , Альберт , Хедоури,с.262).

В качестве ориентира цен при реализации стратегии контрольной точки используют цены конкурентов на аналогичные товары. Чаще всего — лидер на данном рынке, ценовой диапазон будет меняться в зависимости от сегмента в соответствие с выбранной стратегией. Конкурентное ценообразование применяется, прежде всего, на рынках однородных товаров, где прибыльеость производства примерно одинакова (например, печатные издания, одежда). Та фирма, которая следует за лидером, должна анализировать и исследовать ценовую политику лидера, учитывая осуществляемые скидки, акции и распродажи. Не рекомендуется следование за ценами сразу нескольких лидирующих фирм на рынке, это может привести к тому, что ценовая политика компании будет достаточно размыта.

Как правило используется небольшими компаниями, когда сложно спрогнозировать спрос или затраты, реакцию конкурентов на колебание цен. Используя метод конкурентного ценообразования, фирма получает приемлемую прибыль при минимальных затратах на исследование и маркетинговую стратегию. Данный метод позволяет фирме, в частности, избежать ценовой войны. Но, естественно, при следовании за ценовым лидером фирма практически не может сама оказывать влияние на цены (Гапоненко,с.121).

- **Стратегия "снятия сливок".** Стратегия "снятия сливок" ("skimming pricing") заключается в последовательном привлечении разных сегментов рынка (Фатхутдинов ,с.98).

Данная стратегия применяется если справедливы следующие утверждения:

-товар уникальный (новое изобретение, защищенное патентом; уровень послепродажного обслуживания и качество обязаны соответствовать завышенной цене);

-издержки мелкосерийного производства на этапе внедрения невысоки;

-так как товар уникален - низкий уровень конкуренции;

-есть финансовые резервы для рекламы на начальном этапе и роста производства в дальнейшем.

Данная стратегия считается наиболее объяснимой если жизненный цикл товара несколько короткий. Как правило, стратегия "снятия сливок" применяется по отношению к товарам длительного пользования и товаров высокотехнологичных. К примеру ИБМ, "Аппл" в начале 80-х годов, в корпорации "Тексас Инструменте" (Акмаева,с.98).

Стратегия направлена на максимизацию прибыли, во избежание ошибок при установлении цен, что значит можно ожидать в будущем позитивное отношение потребителей к снижению цены товара. Кроме того, если сочетать снижение цены с определенной логикой, как это сделал Еппл с серией IphoneS, такая уступка в цене не скажется отрицательно на имидже товара. Не следует забывать, что высокая цена товара завлекает конкурентов.

-**Стратегия внедрения товара на рынок ("penetration pricing")** иначе еще и стратегия прорыва или ценообразование вытеснения. В данном случае фирма устанавливает предельно низку цены на товар, порой ниже себестоимости, при внедрении на рынок с целью отвоевать значительную его долю и , в то же время, уменьшить себестоимость товара за счет эффекта масштаба производства , а также вытеснения конкурентов. Стратегия считается достаточно рискованной, она рассчитана на долгосрочный период .

Ее реализация требует:

- достаточно большой объем рынка, так же эластичный спрос, потенциальная возможность экономии ввиду применения масштаба производства;

-длительный жизненный цикл ввиду долгой окупаемости;

-более чем просто достаточные основные фонды (так как сначала при внедрении товар продается ниже себестоимости);

-невысокая цена при высоком уровне конкуренции делает рынок данного товара непривлекательным для других компаний (Поршнева,с.167).

- **Стратегия, в основе которой лежит воспринимаемая ценность товара.**Она основывается на знание и понимание конечного использования продукта и восприятия его потребителем. Основная идея стратегии заключена в том, что потребитель сравнивает затраты на продукт не с экономической, а с субъективной ценностью, а цена при этом обязана обещать наилучшее соотношение примечательностей товара и затрат данного потребителя на него. Стратегия опирается и берет за ориентир спрос как основной фактор ценообразования.

Для реализации надо определить или сформировать восприятие и ценностные представления покупателей в отношении данного товара, его свойств и практичности. Но главная сложность в том, что выявить субъективное восприятие продукта потребителем для исследователя рынка очень сложно. Порой для этого исследовательские компании используют различные методы, начиная от сбора фокус групп, до использования специального оборудования на добровольцах(анализ мозговых волн и пр).

**- Стратегии реализации группы товаров**.Примечательное место в стратегиях внедрения на рынок конечных потребителей занимает стратегия реализации товарного ассортимента. Существуют две разновидности: реализация взаимозаменяемых товаров и взаимодополняющих (Исмагилова,с.107).

Подробнее о стратегии продаж взаимозаменяющих товаров, то можно отметить что она состоит в определении товарных групп и ценовых диапазонов. Осуществляется несколько модификаций, изменений товара, которые разделяют на три группы (к примеру низкого, среднего и высокого качества; конечно же, понятия качества в данном контексте весьма относительны). Определяется диапазон цен для определенной группы. Так, к примеру, низкое качество по цене от 7 до 10 азн., среднее качество с какими-то дополнительными качествами, функциями или свойствами — по цене от 16 до 19азн. и вариант продукции с рядом дополнительных преимуществ(прилагаемая гарантия, новые функции) предлагаются по цене 23 азн.

Три ценовых диапазона достаточно сильно отличаются по ценовым показателям и свойствам. Эти диапазоны и называют *ценовыми линиям, что и*и позволяет предприятию, производя с некоторыми различиями один и тот же товар, охватить больший сегмент рынка (Виханский и Наумов,с.214). На примере рынка АР «Гебеле консерв заводу» - Натура, Золотой сад, Жаля (соответственно низкое качество, среднее, высокое).

**-Стратегия «Жизненный цикл товара».**Тут необходимо постоянно отслеживать положение рынка, ценовых сегментов, самого товара. Согласно ей, товар последовательно проходит четыре этапа "жизни".

* *Внедрение*— рынок данного товара охарактеризован небольшим объемом продаж, большая масса потенциальных покупателей не знает о товаре, его покупают преимущественно покупатели-новаторы. Прибыль от продаж в основном, очень близка к нулю или даже отрицательна.
* При удачном развитии событий, объем прибыли растет с высокой скоростью, реализация продукта становится прибыльной. Данный этап называют -*этап роста.*
* Далее наступает этап — *зрелости*. Тут объем продаж стабилизируется, появляются повторные закупки, что говорит о лояльности потребителя. Многие уже хорошо проинформированы о товаре, усиливается конкуренция. За это время на рынке появляются аналогичные товары.
* Следующий -*Этап спада*. На этой ступени товар устаревает, появляются более совершенные продукты того же функционального предназначения, объем прибыли падает, ввиду слабой реализации.

Продукты или группа продуктов может иметь свой особенный жизненный цикл. Он может быть короче чем принято, как, например, в случае появления моды на тот или иной товар, или, напротив, вследствие активных маркетинговых акций, усовершенствования дизайна или функциональных свойств товара жизненный цикл может быть целенаправленно продлен, или за этапом небольшого спада вновь последует стадия роста. Хочу отметить, что продукты с неэластичной кривой спроса являются исключениями(предметы роскоши, хлеб и пр) (Городилов,с.22).

При разработке и имплементации стратегии выхода на рынок важно учитывать, на какой стадии жизненного цикла продукт находится в данный момент.

На *этапе внедрения* необходимо придерживаться следующих правил:

- при невысокой проинформированности основной массы потребителей и высоких функциональных характеристиках товара рекомендуется применять и реализовывать стратегию "снятия сливок";

- при малом объеме рынка, низком уровне конкуренции, если потребители хорошо проинформированы о продукте, можно реализовывать стратегию выборочного проникновения на рынок. В данном случае предполагаются низкие траты на маркетинговые мероприятия, но в то же время, может быть определена достаточно завышенная цена с целью максимизировать прибыль;

- при потенциально высоком объеме рынка, усиленной конкуренции и низкой осведомленности потребителей о товаре компания может выбрать стратегию широкого проникновения на рынок. Немалые траты на продвижение товара и относительно невысокая цена позволят в кратких сроках увеличить объемы продаж и достичь значительного снижения издержек ввиду реализации эффекта масштаба. Следовательно, установленная изначально низкая цена позволит достичь достаточной прибыли;

- в случае высокой емкости рынка потребители хорошо осведомлены о продукте и по определенным причинам уже не хотят платить за него высокую цену, фирма может применить стратегию пассивного маркетинга, установив низкую цену на товар, не занимаясь при этом мероприятиями , стимулирующими продажи (Исмагилова,с.109).

Далее на стадии роста производитель следует выбранной политике, оставляя стоимость на прежнем уровне или даже снижая ее в соответствии со стратегией "снятия сливок".

На стадии зрелости увеличивается роль таких направлений маркетинга, как реклама(ATL), стимулирование продаж посредством скидок и неценовых методов конкуренции(BTL) (Шилкина,с.103).

На стадии упадка в зависимости от особенностей конкретного товара как привило можно следовать одному из следующих вариантов действий:

- с помощью активных маркетинговых мероприятий стимулировать объем продаж;

- ускорено продать сток (остатки на складе) по сниженным ценам;

- просто отказаться от активного маркетинга; остановить производство модификаций товара, оставить сбыт на одном основном сегменте (Шилкина,с.11).

В соответствии с этапами жизненного цикла : на этапе внедрения в большинстве случаев товар реализуется в стране его создания, далее на этапе роста она перебрасывается на развитые страны, на стадии зрелости продукт широко распространен по рынкам всего мира и на этапе спада реализуется и производится преимущественно в развивающихся странах. Но в последнее время с развитием структур ТНК отмечается предрасположенность к внедрению продукта одновременно на всех целевых рынках рынках, что позволяет появиться сразу «везде», соответственно застать конкурентов врасплох. Нередко в процессе сбыта товара необходимо менять стратегию или какой-то из элементов (Гапоненко,с.9).

Для того что бы предсказать поведение конкурентов важно изучить их текущее положение на рынке, материальные и производственные возможности, а также цели. При выходе на мировой рынок, фирма попадает в условия жесткой конкуренции, поэтому стратегия очень важна, очень важно успешно работать, воплощая современные методы стратегического управления, также принимая во внимание опыты предыдущих ТНК .

В процессе своей деятельности на международной арене фирма целится на достижение поставленных целей. Значит, она может придерживаться следующих:  
**1. Атакующая стратегия** предполагает несколько агрессивное поведение, активные действия , цель которых завоевание и расширение доли на рынке. Для каждого товара существует понятие оптимальной рыночной доли, которая т является гарантом и необходимой нормой, обеспечивающей массу прибыли. В среднем, оптимальным считают сегмент 20% потребителей рынка, которые приобретают порядка 80% товара, предлагаемого компанией. В соответствии с результатами нескольких маркетинговых исследований, расширение рыночной доли на 10% провоцирует рост нормы прибыли в среднем на 5%.  
Взаимозависимость между показателем рыночной доли и нормой прибыли является причиной, по которой многие производители при планировании маркетинга устанавливают цель увеличить свое влияние на рынке. Но, конечно же не завоевывая монополистическую позицию, что чревато последствиями в зависимости от законодательства страны где функционирует компания.  
Атакующая стратегия на международном рынке может быть подходящей в случае если:  
• речь идет о новом оригинальном товаре;  
• осуществляется расширение производства, которое оправдает себя лишь при крупном увеличении объема товара;  
• конкурирующие компании теряют позиции что создает условия для расширения рыночной квоты за счет невысоких затрат.

Но все вышеперечисленное несколько теоретическое. В идеале, атакующую позицию принимает лидер на рынке или второй. Беда в том, что не каждая фирма понимает что она не лидер, и порой ошибается с выбором атакующей позиции.

**2. Оборонительная стратегия** когда цель фирмы сохранить имеющейся рыночной доли и удержать позицию на международном рынке. Обычно ей следуют, если:  
• рыночная позиция достаточно крепкая, а также для реализации атакующей агрессивной стратегии нет средств;

• не прогнозируются ответные действия конкурентов или государства, и компания к ним готовится. Но если во время не спохватиться и не заметить новых открытий в области научно-технического прогресса и реакции конкурента, то вполне можно лишиться большой части рынка или даже уход с международного рынка.

**3. Стратегия отступления** является вынужденной мерой, как на войне. В некоторых случаях по некоторым товарам, к примеру технически устаревающим ввиду НТП. Фирма осознанно идет на снижение доли рынка , так как продукт уже неконкурентоспособный и в кратких сроках необходимы соответствующие финансовые средства (для закрытия задолженности, выплаты по дивидендам.) Как результат — поэтапное сворачивание операций или ликвидация бизнеса на рынке.  
  
Компания в зависимости от целей, может видеть свое международное развитие как второстепенное по отношению к расширению на внутреннем рынке, а внешний рынок — воспринимать как выход для излишков продукции. В этом случае наблюдается тенденция вопторять на внешних рынках те самые политику и процедуры, применяемые первоначально на внутреннем рынке.

От рынков реализации товара зависят как уровень продаж, так и средний показатель цен, прибыль от реализации продукции, объем полученной прибыли и т.д.

В маркетинге выделяют 4 основные категории товаров:

* "*звезды*" - приносят основную прибыль, как бы локомотив предприятия и способствуют экономическому росту(к примеру, на рынке АР бренд пива Хырдалан 79% рынка);
* "*дойные коровы*" - когда продукт достигает периода зрелости, не требует вложения инвестиций, так как уже известен всем. Прибыль как правило, направляется на поддержание следующего типа
* "*трудные дети*" - новые товары, которым необходима реклама, продвижение на рынке, инвестиции, маркетинговые мероприятия, не приносят пока прибыли. Являются перспективными, в будущем смогут стать "звездами";
* "*мертвый груз*" иначе называют "*неудачники*" – звучит грозно. На самом деле товар нежизнеспособен, не способствует росту, не приносит прибыли.

Такая классификация товаров предприятия позволит определить правильную стратегию, нацеленную на финансирование "трудных детей", и в ближайшее время сделать из них "звезд". При поддержке достаточного количества этих "звезд", для обеспечения долгой жизни предприятия, и "дойных коров", способствующих стимулированию "трудных детей".  
Конечно же, нужно учитывать то, на каком этапе жизненного цикла находится продукт на отдельных сегментах рынка о чем подробно обсуждалось выше в данной же главе.

В процессе изучения необходимо также определить реальных и потенциальных конкурентов, провести исследование показателей их деятельности, вявить сильные и слабые стороны их функционирования и пр. Такие мероприятия позволят предугадать их поведение на рынке и выбрать наиболее эффективный метод борьбы по завоевыванию у конкурента доли на рынке.

# 1.3 Система государственного регулирования мирохозяйственных связей в реализации конкурентных преимуществ.

То, что в целях повышения конкурентных преимуществ страны все более существенна роль государства, не является новостью(Колесов, 2009). Увеличение роли государственного регулирования мирохозяйственных связей обосновано многими причинами. К примеру, в целях усиления конкурентных способностей на международном рынке это развитие международных производственных отношений, развитие производительных сил. Соответственно, необходимо усовершенствовать саму систему управления и контроля внешнеторговых связей и экономический механизм в целом. Необходимость увеличения эффективности обусловливается важностью комплексного подхода , учитыванием разных факторов при построении организационных систем, создание одной взаимосвязанной структуры государственных органов экономического управления (Гусейнов, 2012).

Также важно отметить, что в основных характеристиках выбранной стратегии необходимо учитывать пропорции в развитии различных подсистем, эффективность их функционирования в разных этапах реализации выбранного направления развития. Конечно же, в процессе, органы государственного управления могут определять дополнительные составляющие, требования к стратегии развития госсектора экономики. При этом, исполнительная власть субъектов может разрабатывать программы на долгосрочную перспективу, которые должны быть утверждены представительным органом соответствующей власти. Список долгосрочных целевых проектов формируется по приоритетами в данный период времени, которые зачастую определяются прогнозированием. Целевая программа на долгосрочную перспективу , которую предлагают к финансированию за счет бюджета, должна включать в себя техническое и экономическое обоснование, дальнейший прогноз последствий реализации программы, а также название органа местного самоуправления — который выступает заказчиком данной программы, информацию по распределению объемов и источников финансирования по срокам, а также прочие сопутствующие официальные бумаги, которые нужны для утверждения. Конечно же когда проект разработан грамотно, это существенно упрощает его разработку . Целевая программа является ограниченной по ресурсам, исполнителям и срокам реализации комплексом исследовательских, производственных, социальных и экономических, и иных мероприятий, которые обеспечивают решение поставленных задач. Более того, в процесс государственного регулирования входят некоторые функции (Шакаралиев, 2009).

Функция адаптации - обеспечивает приспособляемость посредством удовлетворения физиологических потребностей, благоприятные условий труда и и прочее. Следующая функция предполагает удовлетворение потребностей в реализации карьерных возможностей в достижении личных целей, что является мотивационной составляющей и стимулом в социальной группе. Что касается разрешения конфликтов между индивидами, регулирования и координации работы , разрешения текущих организационных сложностей закрепляются за функцией интеграции.

Политика государства в обеспечении экономической безопасности должна быть направлена на поддержание необходимого уровня производственного и научно-технического потенциала, поддержания роста уровня жизни населения, недопущения конфликтов внутри страны как социальных, так и политических. Данная стратегия должна реализовываться посредством системы безопасности, которую образуют законодательная, исполнительная и судебная власти. Касательно внешнеторговой политики, она осуществляется посредством таможенного и тарифного регулирования. Это импортный тариф при политике, направленной на защиту внутреннего рынка и экспортный таможенный тариф, демотивирующий местных производителей от экспорта, и нетарифного регулирования (квотирование и лицензирование).

Таможенный тариф выполняет ряд функций :

- защита внутреннего рынка путем ограничения экспорта или импорта;

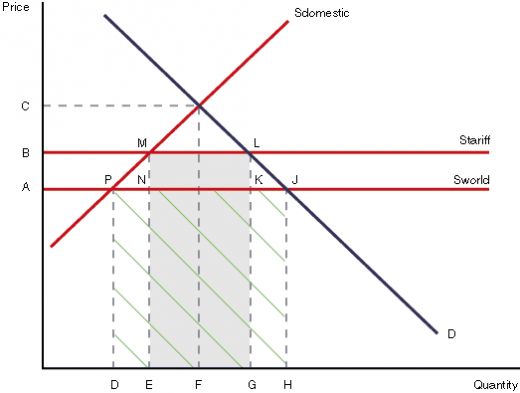
- развитию национальных производителей

-является орудием давления в борьбе за получение торговополитических преимуществ от партнеров в форме взаимного снижения пошлин;

- обеспечивает детальный государственный контроль за прохождения грузов

- является одним из методов пополнения госбюджета

Для наглядного отображения механизма действия тарифного регулирования:



*Графическое изображение взято с Hubpages.com*

Данная страна в точке С не участвует в международном обмене товарами. Она обеспечивает внутренние потребности самостоятельно, находясь в точке равновесия (equilibrium point). После того как страна решает начать торговлю, то сталкивается со следующей ценовой линией (price line) S world, которая отражает мировой уровень цен при политике открытой экономики. Местные производители в точке Р производят D количество товара, точка J в количестве Н отражает общую потребность внутри страны. Следовательно, Н - D = импорт. После того как страна вводит тариф, уровень цен внутри страны поднимается с отметки S world до S tariff (цена + тариф). Это стимулирует местных производителей, местное производство увеличивается с D на E, а импорт уменьшается , что и было одной из целей введения тарифа. Следовательно(Аплъярд, 2009) :

**BLJA – costumer surplus losses** – часть потерянная потребителями, то есть материальный проигрыш потребителя

**BMPA – producers surplus –** выигрыш местных производителей(за счет поднятия цен)

**NMLK- government revenue from tariff** – пополнение бюджета страны за счет прибыли от тарифа

**PMN + KLJ** - dead weight losses, or cost of protection- потеря , или цена протекционизма.

При всем значении тарифа он не является единственным методом осуществления политики в сфере международной торговли.Для регулирования международной торговли  широко  используются и нетарифные методы (Экономические науки, 2012)

К числу нетарифных методов регулирования международной торговли относят количественные ограничения, скрытые и финансовые методы регулирования. Количественные ограничения— является формой нетарифного государственного регулирования внешнеторгового оборота. Тут определяются количество и номенклатура товаров, допущенных к экспорту или импорту. Данные мероприятия (количественные ограничения) могут применяться по приказу правительства страны или на основе определенных международных соглашений, которые координируют торговлю выбранным товаром. Ограничения в количестве включают такие понятия как квотирование (определение квот), лицензирование и , так называемое, «добровольное» ограничение экспорта.

Квота— это количественный нетарифный метод ограничения экспорта или импорта , в рамках определенного количества или суммы на указанный промежуток времени. Соответственно, по направленности действия квоты разделяют на экспортные и импортные.

Экономическое отличие тарифа и квоты заключается как в разном содержании перераспределительного эффекта, так и в отличной силе ограничивающего воздействия, которое тариф и квота неизбежно оказывают на импорт. Увеличение спроса на продукт приводит к росту его цены на внутреннем рынке, которое кроется в корне ограниченности количества. Следовательно , что в случае увеличения спроса на товар импортная квота имеет более ограничительный характер. А импортная пошлина лишь позволяет удерживать импорт в заданных объемах.

Довольно тесно связаны квотирование и иной вид регулирования внешнеэкономической деятельности, который называется лицензированием.

Лицензирование — это один из методов регулирования внешнеэкономической деятельности путем выдачи разрешения государственными органами для экспорта или импорта в установленных количествах и на определенный пероид времени.

А в случае, когда правительство считает приоритетным стимулировать экспорт локальных производителей, оно даже может выплачивать им субсидии из бюджета государства.

Субсидия— эта финансовая выплата, нацеленная на поддержку локальных производителей и косвенное уменьшение импорта.

# ГЛАВА 2. КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СЛОЖИВШЕГОСЯ СОСТОЯНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ ТОВАРАМИ

# 2.1 Современное состояние системы управления внешней торговлей и ее структурный анализ.

Проблема, направленная на разработку более совершенных методов анализа внешней торговли – одна из тех, решение которой способствовало бы эффективному ее развитию (Лебедев, 2014). Поэтому первой задачей, которую необходимо решить при анализе внешнеторговых связей государства – это определить основные направления и этапы его проведения. Обобщив существующие в литературе методики, можно установить, что все они в основном включают в себя оценку:

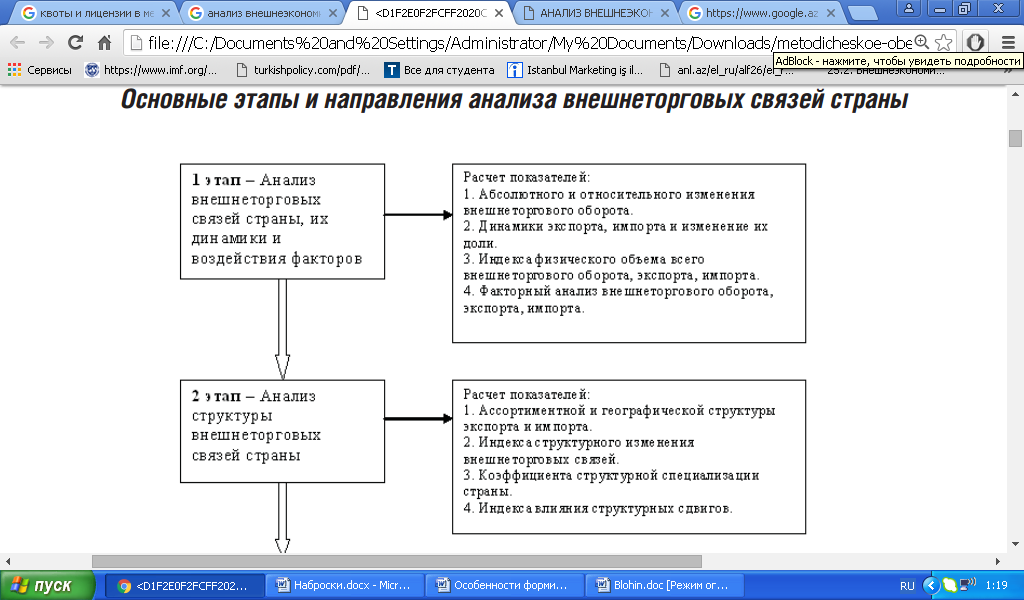
1) внешнеторговых связей страны в целом, отдельных её составляющих (экспорт, импорт), их динамики, влияния факторов на итоговый результат (физического объема поставок, цен внешнеторговых сделок, курса национальной валюты, географической и ассортиментной структуры);

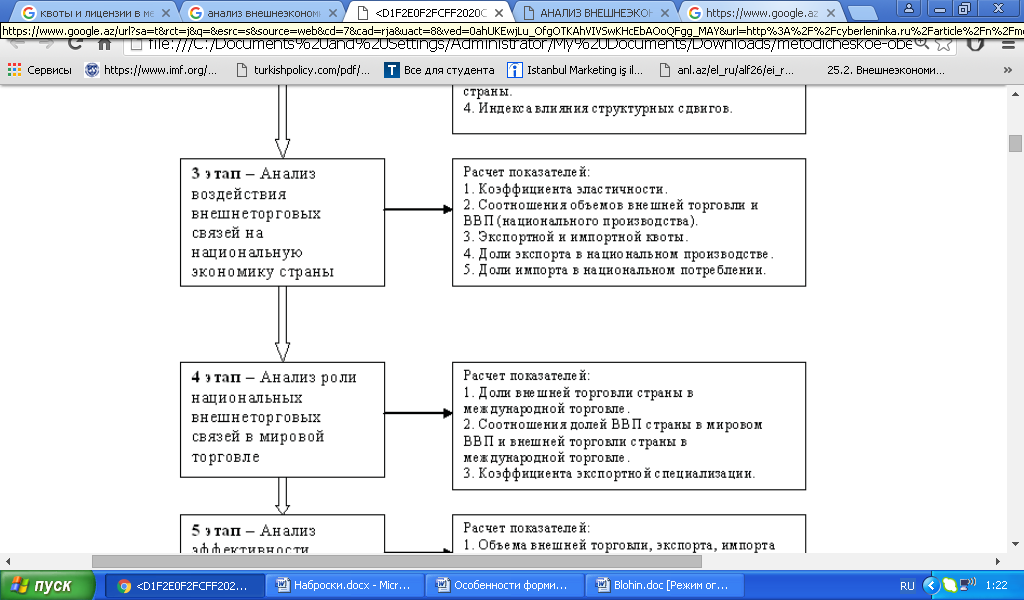
2) структуры внешнеторговых связей, в том числе географической, ассортиментной, структурных сдвигов и экспортной специализации страны;

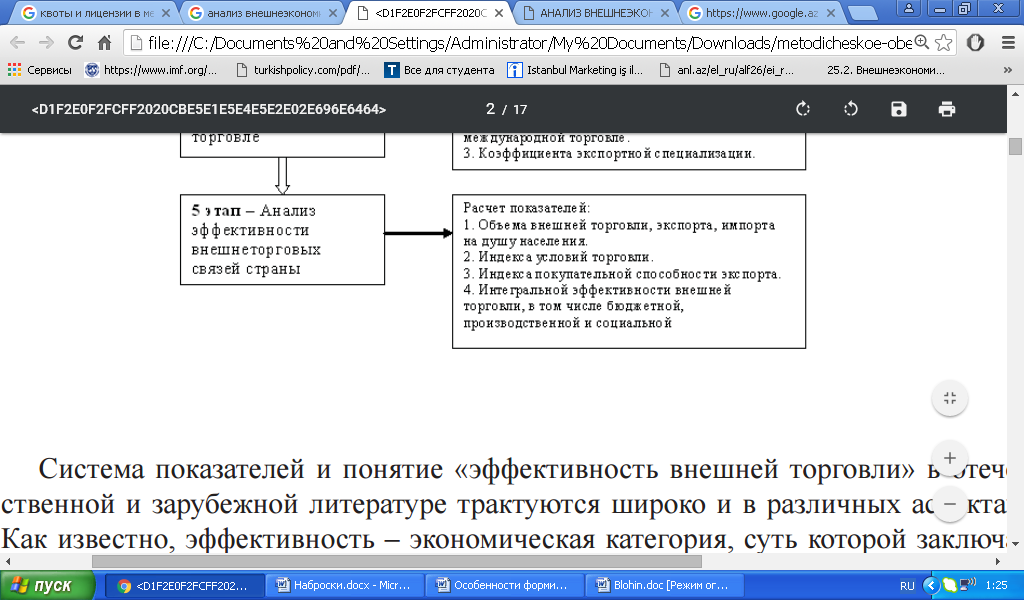
3) воздействия внешнеторгового оборота, экспорта и импорта на национальную экономику;

4) роли национальной внешнеторговой системы в мировой экономике и международной торговле (Воронкова и Пузакова , 2007).

**Основные этапы и направления анализа внешнеторговых связей страны (**Лебедев, 2014)







Эффективность – это такая экономическая категория, смысл которой заключается в сравнении результатов деятельности, как правило, производственной и хозяйственной, и затрат различных факторов, необходимых для её постоянного возобновления. В экономическом анализе используются два типа показателей эффективности: абсолютные и относительные.

Если издержки на локальное производство данной продукции, предназначенной к получению по импорту, оказываются больше затрат на производство экспортных продуктов, то данный внешнеторговый обмен экономически выгоден. Разность указанных затрат составляет экономический эффект внешней торговли, а частное от их деления – экономическую эффективность. Эффект положительный – торговля выгодна. Поэтому при оценке эффекта от развития внешнеторговых связей страны целесообразно учитывать его проявления в следующем:

1) *бюджетной сфере* – за счет поступления таможенных выплат от экспорта (импорта) товаров и услуг; рост налоговых платежей экспортноориентированных предприятий;

2) *производственной сфере* – за счет усовершенствования технологической и производственной базы ;

3) *социальной* – за счет роста занятости при росте экспортного производства.

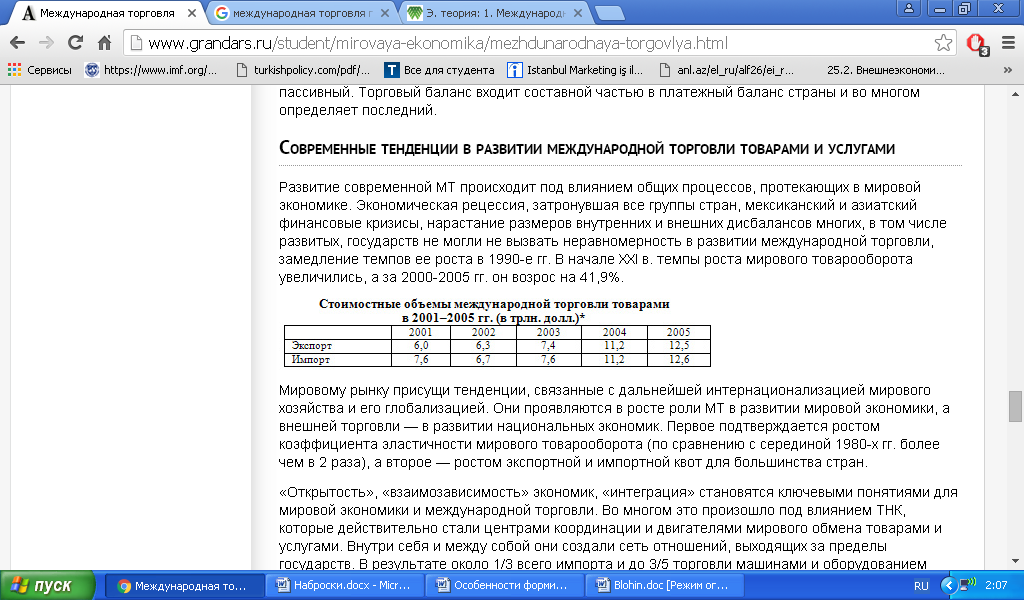
Существует несколько способов экспорта товаров в зависимости от вида. Сырье и недоработанные продукты питания как правило экспортируются определенными торговыми компаниями, которые изначально закупают данные продукты у производителей от своего имени, со своего денежного счета. Производители промышленных товаров, таких как специальное оборудование, корабли и суда, подвижной состав железзных дорог и прочие специализированные детали и изделия, зачастую, реализуют экспорт на основе прямых связей с импортером, или же через сеть каких-то представительств или агентских контор.

Более распространенный путь экспорта товаров заключается в их реализации через торговые дома. Если поставка потребительских товаров предпогалается в небольших количествах, то торговля может даже осуществляться по почте путем рассылки каталогов. Компании, которые устойчиво концентрируют производство на экспорт, обычно стремятся собрать собственную сбытовую сеть на международном рынке, для чего и создают иностранные филиалы и дочерние общества. Они в свою очередь делятся на иностранные оптовые конторы, точки розничной торговли, в зависимости от товара - ремонтные предприятия, пункты сервиса.  
  
Также в иностранных продажах участвуют специализированные торговые предприятия. Они бывают на экспортно-импортными компаниями или торговыми домами – о них упоминалось ранее, это предприятия, которые осуществляют внешнеторговые операции и со своего денежного счета, и на комиссионных началах с широким ассортиментом товаров.

В первом случае порядок действий следующий, фирма закупает товар у производителя (национального или иностранного), а далее перепродает его от себя, своего имени. Во втором варианте, торговля реализуется и за счет самого и от имени самого производителя или покупателя. Касательно экспортных фирм, в отличие от торговых домов они не носят какого-то универсального характера, и фокусируются на продаже определенного ассортимента товар. Объектом их купли-продажи являются в основном товары массового назначения, а также горнодобывающей промышленности(сырье), сельское хозяйство и кустарных промыслов. По поводу агентских фирм, они являются юридическим лицом страны-импортера, реализуют продажу продуктов иностранного производителя исключительно на комиссионных выплатах. Далее они действуют на основании долгосрочных договоров (агентских соглашений) с зарубежным экспортером и способствуют тому, что последний может избежать посредничества фирм и дополнительных трат по созданию собственной сбытовой каналов. Фирма получает комиссионную выплату, которая, в основном, взимается с продавца в соотношении не превышвющим 10% стоимости сделки.

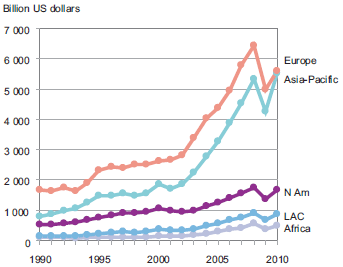
Система импорта материальных ценностей , так называемый видимый импорт, определяют по особенностям природных условий, также самой экономики страны и ее местом в международном разделении труда. Те страны, для начала, импортируют те виды сырья (к примеру минерального, сельскохозяйственного типа и продовольствия), которые в силу причин , таких как климатические особенности, не могут производить, добывать сами.  
  
В импорте развитых стран доля промышленных товаров очень высока, сюда относят машины и оборудования. Это объясняется углублением международной специализации. А развивающиеся страны, которые в свою очередь импортируют машины и оборудование, необходимых для индустриализации экономики, обязаны порой ввозить и некоторые виды продовольствия.  
  
По большей части импорт, нежели экспорт, подвергается государственному влиянию, которое вдвойне усиливается в периоды спада экономической ситуации на мировых рынках , также обострении такой распространенной проблемы как платежный баланс. Как и отмечалось ранее, ввоз регулируется таможенными выплатами, квотами (количественными ограничениями), системой лицензирования,и иными нетарифными методами. Когда национальная экономика только формируется и перестраивается на рыночный порядок, государство пользуется определенными инструментами для ограничения импорта, с целью защиты интересов национальной экономики.  
  
Товарооборотом называют сумму экспорта и импорта. А торговый баланс это разница между экспортом данной страны и ее импортом. В случае если экспорт выше импорта, то в итоге мы получаем «положительное сальдо торгового баланса». А когда импорт выше экспорта, то такое явление называют внешнеторговым дефицитом, иначе «отрицательное сальдо торгового баланса». Это признак того, что экспорт недостаточен для покрытия импорта товаров. Финансирование такого дефицита реализуется либо за счет привлечения кредитов, или в результате сокращения своих активов.  
  
Для исследования динамики МТТ используются данные стоимостного и физического объема зарубежной торговли. Первый -стоимостный объем вычисляется на определенный промежуток времени в текущих ценах исследуемых лет с использованием данных валютных курсов. Второй- физический объем вычисляется в фиксированных ценах,что позволяет осуществлять необходимые сравнения и определять проявленную динамику.  
  
На международную куплю-продажу оказывают влияние следующие факторы: НТП (научно-техн. Прогресс) который меняет структуру мирового рынка; либерализация внешней торговли; экономическая интеграция; очень активно проявляющая себя деятельность ТНК (транснациональных и межнациональных корпораций ); финансовые и прочие кризисы и др.

Торговля на мировом рынке происходит под влиянием глобальных процессов. Экономический кризис, затронувший фактически все группы стран, далее мексиканский и азиатский финансовые кризисы, спровоцировали неравномерность в развитии международной торговли. В результате - замедление темпов роста в 1990-е гг. В начале XXI века скорость роста мирового товарооборота возросла, далее за 2000-2005 гг. этот показатель возрос на 41,9%.



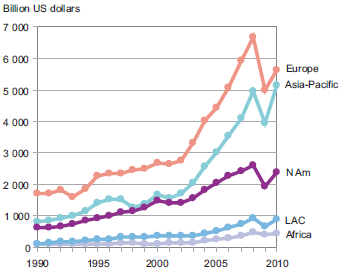
*Таблица взята с обучающего портала Grandars.ru*

**Показатели экспорта по регионам мира (1990-2010)**

**

*График взят unescap.org*

**Показатели импорта по регионам мира (1990-2010)**



*График взят unescap.org*

Такие понятия как «Открытость экономики», или «взаимозависимость национальных хозяйств», «интеграционные процессы» стали ключевыми для международной торговли. Роль ТНК в этом сложно переоценить, они в реальности стали центрами управления и двигателями международного обмена товарами и услугами. Изнутри и между собой ТНК создали такую систему отношений, которая вышла далеко за пределы государств. Как результат порядка трети (1/3) всего импорта и приблизительно до 3/5 торговли автомобилями и оборудованием осуществляется внутрикорпорационной торговли и является по сути обменом промежуточной продукции (иными словами комплектующие изделия). Результатом этого процесса по сути обмен, следовательно международная торговля и увеличение разных типов сделок , которые на данное время занимают до 30% всего оборота международной торговли. Данная часть мирового рынка отбрасывает чисто коммерческие черты и перевоплощается в квазиторговлю. Ее функционирование обеспечено специализированными посредническими фирмами, банковскими и финансовыми институтами. Тут же наблюдается изменение характера конкуренции, также структура конкурентной среды и факторов. В качестве приоритетов выдвигаются развитие экономической и социальной инфраструктуры, существование компетентной бюрократии, примечательной образовательной системы, сильная политика макроэкономической стабилизации, качество и дизайн, оформление товара, очень важна своевременность поставок, сервисное послепродажное обслуживание. В итоге на мировом рынке реализуется четкая классификация стран на основании технологического лидерства. Более успешными являются те страны, которые владеют конкурентными преимуществами, в том числе новшествами, иначе говоря являются технологическими лидерами.

# 2.2 Исследование деятельности субъектов рынка по повышению уровня их конкурентоспособности

Прежде чем перейти к исследованию деятельности субъектов рынка хотелось бы сначала принести ясность в значение термина «субъект рынка». Субъект – (от лат. subjectus — лежащий в основе) носитель предметно-практической деятельности и познания (индивид или социальная группа),источник активности, направленной на объект (Ильичёв,  Федосеев,  Ковалёв, Панов. 1983.).

В соответствии с Ю.М. Осиповым, наряду с природными отношениями, также есть и неприродные отношения, то есть те, которые предлагают природе субъекты деятельности. Согласно Осипову, неприродные отношения, которые формируются между субъектами деятельности, и есть экономические отношения. Специфика экономических отношений заключается в том, что эти отношения сосуществуют в данный момент времени и взаимодействуют между собой (Ивлев , Ивлева, Иноземцев, 2012).

Экономические субъекты и экономические отношения выступают в качестве объекта исследования различных школ экономической науки. При этом в процессе изучения субъектов экономических отношений происходит теоретическое осмысление существующих в этой науке методологических подходов.   
Экономические субъекты представляют собой особые хозяйствующие единицы, функционирующие в разных сферах экономики. В свою очередь, эти субъекты взаимодействуют как между собой, так с обществом. При этом в процессе взаимодействия с другими субъектами и с окружающей реальностью собственные цели и интересы экономических субъектов зачастую начинают расходиться с целями и интересами других экономических субъектов.   
Идеи экономистов относительно субъектов хозяйствования неоднократно менялись и пересматривались. Экономическая концепция К.А. Гельвеция строилась преимущественно на постулате своекорыстного интереса экономического субъекта, на представлениях о естественном стремлении каждого такого субъекта к выгоде, которое ограничивается лишь подобным стремлением других субъектов (Гельвеций, 1974). Данные идеи были переняты А. Смитом и распространены им на экономическую теорию, воплотившись в концепции «экономического человека» (Маршалл, 1993). Смит утверждает, что, хотя каждый экономический субъект преследует своекорыстные интересы, тем не менее, своей деятельностью в целом такой субъект даже больше служит интересам общества, чем если бы он сознательно стремился это сделать. Как следствие из этого вытекает политика естественной свободы. Смит отстаивает позицию естественных свобод экономических субъектов - свободу продаж и покупок, производства и потребления, свободу нанимать работников и быть наемным работником. Если деятельность экономического субъекта по независящим от его воли обстоятельствам ведет к общественному благоденствию, то такую экономическую деятельность не нужно ограничивать (Иноземцева, 2013).

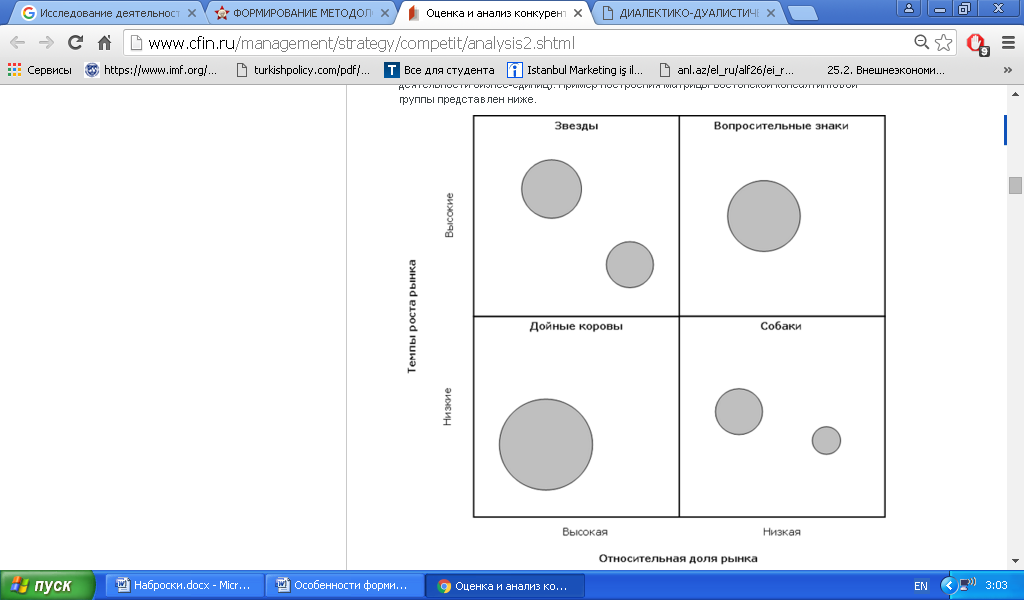
Дж. Хикс при исследовании природы экономических субъектов применяет метод параллельного анализа субъектов хозяйствования, который рассматривает как частный случай оптимизационного поведения индивида (Осипов , 2003) Он считает, что для субъекта, который выступает в роли потребителя, целью является увеличение предельной полезности приобретаемого товара или услуги в условиях так называемой бюджетной ограниченности. Целью же экономического субъекта, который выступает в качестве производителя, становится увеличение прибыли при минимизации издержек производства. Вместе с тем у Хикса, как и у Смита, экономические субъекты по преимуществу статичны, и вопрос о стратегических мотивах их деятельности еще, по сути, не поднимается. Еще один из представителей неоклассического направления Й. Шумпетер изучает специфику экономических субъектов, которые конкурируют между собой, используя внедрение новых технологий, типов организации и новых товаров. При этом он исходит из того, что экономические субъекты могут выступать и как конкуренты, и как монополисты. Специфика фирм как субъектов хозяйствования, по его мнению, заключается не в уменьшении издержек и увеличении прибыли. Она состоит в постоянном поиске стратегических преимуществ за счет внедрения инноваций. 

Самыми первыми инструментами анализа конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с проекции стратегического менеджмента указывают «матричные» методы. Они были разработанны в 1960-х гг. американской консалтинговой компанией. Наименование эти модели получили ввиду использования матричного метода отражения результатов исследования и анализа. Иной характерной чертой матричной группы является глубокий акцент на маркетинговой деятельности предприятия. В результате фирма изучается как совокупность разных бизнес-единиц (иначе выражаясь - продуктовый портфель).

Говоря о матричных моделях в первую очередь хочу детально затронуть разработку БКГ (*Boston Consulting Group*), которая является автором прославившейся матрицей под названием «Относительная доля рынка» – или - «Темпы роста рынка». Ранее мы обсуждали эту тему поверхностно, при анализе стратегий внедрения фирмы на рынок и тд. В основании этой разработки лежат две концепции: концепция кривой опыта ( по которой фирмы, с бoльшой долейрынка, минимизируют издержки), и жизненного цикла товара (о которой очень подробно было раскрыто в предыдущих главах).

Исходя из концепций, бизнес-единицы фирма классифицируются или подразделяются с призмы относительной доли рынка (по оси ОХ координат) и далее по темпам роста рассматриваемых рынков (по оси ОУ). Для уточнения, относительная доля рынка – является соотношением доли данного предприятия к доле важнейшего конкурента (единица исчисления обычно в натуральных единицах продукции). Заметим, что обладание высокой долей рынка, согласно концепции кривой опыта должно приводить к минимальному (относительно конкурентов) уровню издержек и максимальному уровню прибыли.

В качестве примера построения матрицы Бостонской Консалтинговой Группы :



Одним из важных преимуществ матрицы БКГ для того времени явилось то, что этот способ использует объективные показатели привлекательности и конкурентоспособности, сокращая вероятность субъективного отношения. Эта матрица отображает финансовую взаимосвязь в рамках портфеля компании и материальные соображения, которые надо принимать во внимание, более того она поясняет, почему различаются приоритеты и обеспечивает четкую объективную основу для стратегий расширения , или наоборот удаление некоторых видов продуктов.

Даже принимая во внимание отмеченные достоинства, модель БКГ несовершенна. В качестве недостатков можно привести то, что она в основном опирается на концепции кривой опыта. Вот в этом случае, следовало бы подчеркнуть, что взаимоотношение между относительной долей(market share) на рынке и прибыльностью не настолько тесная. К примеру,в некоторых случаях более весомая доля на рынке является преимуществом (к примеру , если объект исследования это продукт FMCG) в преимущество в виде удельных затрат, а иногда этого не происходит в случае с сетью ресторанов где наряду с долей на рынке, очень важна прибыльность. Следовательно, использование гипотезы о зависимости между относительной долей рынка и потенциалом рентабельности делает данную методику применимой лишь строго при наличии эффектов опыта, то есть в отраслях с массовым производством.

Далее, после Бостонской консалтинговой группы, компания МакКинси (*McKinsey & Co*) в 1970-х гг. разработала другую матрицу, модель стратегического анализа для компании Дженерал Электрик (*General Electric*), эту матрицу также назывют Матрицей Дженерал Электрик. Отличаются они своей размерностью.В отличие от модели БКГ, имеющей [2x2], матрица компании МакКинси имеет большую размерность [3x3] и строится в осях «Привлекательность рынка» – «Конкурентная позиция».

Касательно оси «Привлекательность рынка», в данном случае этот показатель определяется во-1ых, объемом и скоростью роста рынка; условий конкурентной среды, объема и характера барьеров на пути внедрения в отрасль и выхода ; временных или сезонных и циклических факторов; необходимость в капитале; формирующихся возможностей и угроз; фактической и предсказанной прибыльности отрасли; прочих социальных, экологических условий, а также степени регулирования. Для того чтобы получить индикатор привлекательности отрасли, факторам присваивают данные с учетом их значимости. В итоге, сумма взвешенных рейтингов выбранных факторов характеризует привлекательность рынка. А сами рейтинги привлекательности вычисляются для каждого направления продуктов, которые предоставлены в портфеле компании.

Факторы, принимаемые во внимание при оценке конкурентной среды и ниши включают следующие: относительную долю рынка; сравнительное состояние удельных затрат; сама продукции и ее качество; осведомленность покупателей и рынков; существование компетенций в важных областях; высокий уровень технологического преимущества; квалификацию руководства; прибыльность в сравнении с конкурентами. Для получения количественного показателя конкурентной позиции , каждое из рассматриваемых подразделений оценивается с применением того же подхода, которым пользуются при оценке привлекательности отрасли.

**Операционные методы**

Процесс выделение операционных методов как самостоятельных инструментов для оценки конкурентоспособности произошел в результате развития инструментария матричных методов. В соответствии с данным подходом, наиболее конкурентоспособными называют те фирмы или компании, где наилучшим, наиболее гармоничным и слаженным образом организована работа всех отделов и служб (в разных источниках в литературе операционные методы известны как «подход, основанный на теории эффективной конкуренции»).

Далее, на эффективность функционирования каждой из служб фирмы оказывает влияние ряд факторов – или ресурсов предприятия. Анализ и оценка эффективности функционирования каждого из разделов само по себе предполагает анализ эффективности использования отмеченных ресурсов. Ресурсы компании понятие широкое – не только капитал в денежной и материальной форме, но и рабочий персонал, и состояние менеджмента, и качество связей с целевыми аудиториями, и маркетинговые мероприятия. Каждый ресурс компании, определенный таким образом, можно оценить соответствующим количественным , качественным показателем. Это значит что, конкурентоспособность фирмы является совокупностью отдельных индикаторов эффективности реализацию им отдельных факторов хозяйственной деятельности – то есть операций.

Для того что бы приступить к оценке конкурентоспособности анализируемого предприятия операционным методом в 1-ую очередь важно определить список операций и индикаторов, которые значимы для обеспечения конкурентоспособности. Зачастую, такие показатели подразделяются на группы(маркетинговые, экономические, производственные и пр). Структура рассматриваемых показателей и операций очень сильно варьируется в зависимости от выбранной отрасли и методики. Для оценки реализации операций используют как уже знакомые экономической науке, так и те показатели, которые вводились специалистами. Количество показателей порой может достигать пары десятков (с учетом рентабельности, ликвидности и даже текучесть кадров, уровень удовлетворенности поставщиков и адаптируемость к нововведениям). Когда сбор и обработка тех или иных показателей по каким-то причинам невозможна, активно применяются экспертные методы.

Для оценки конкурентоспособности выбранной компании каждый показатель сравнивается с похожим показателем конкурента, в результате чего определяются коэффициенты эффективности по выбранной операции:

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-08.gif |  |

*-ki* – сам частный коэффициент эффективности, по операции *i*;

*-lа* – данные *i*-го показателя выбранного предприятия;

*-lэ* – показательное значение *i*.

Далее, в зависимости от метода, полученные результаты *ki*  подвергаются различному математическому анализу. Часто индикатор конкурентоспособности фирмы получают через вычисления среднего значения полученных частных коэффициентов эффективности:

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-09.gif |  |

*-K* – конкурентоспособность исследуемой фирмы;

*-ai* – коэффициент весомости по операции *i*;

*-ki* – частный коэффициент эффективности по операции *i*

К плюсам операционных методов относят то, что тут принимаются во внимание самые разносторонние аспекты деятельности предприятия, что в итоге создает максимально приближенную к реальности картину.

Минусом операционных методов считают то, что они опираются на выявлении факторов , которые определяют конкурентоспособность субъектов, но при этом акцент делается на определении максимального количества показателей, и приходится создавать исчерпывающий список (предполагают обработку десятков разных хозяйственной деятельности).

Так же широко используются приблизительные оценки, о которых ранее отмечалось - «экспертные методы», существенным недостатком которых называют субъективность и условность. Естественно, в определенных случаях избежать этого невозможно, но использование таких оценок в качестве основного метода как результат- весьма слабая математическая связь начальных условных факторов с оцениваемым индикаором конкурентоспособности компании.

В заключении, хотелось бы отметить , что многие из представленных в экономической науке операционных методов оценки ввиду методологических недостатков не всегда позволяют обеспечить объективную оценку конкурентоспособности компании. Основной проблемой операционных методов является то, что для их применения необходимо собрать огромную базу данных об объектах анализа, из-за чего трудоемкость и стоимость воплощения такой оценки становится очень высокой.

Рейтинговые модели специализированных компаний, агентств представляют собой лишь взвешенную оценку кредитоспособности фирм. Идентичные рейтинговые модели широко используются кредитными организациями, которые применяют внутренние рейтинги заемщиков , опираясь на Базельские соглашения об анализе и оценке банковских рисков.

Не стоит сомневаться в том, что анализ, осуществленный авторитетным рейтинговым агентством ( *Fitch, Moody's, Standard & Poor's* , к примеру *РА «Эксперт»*) более достоверно отразит перспективы любой компании. Тут же сомневаться в объективности и точности рейтинговой оценки, производимой в отношении своих заемщиков банками не приходится. Но, в любом случае вопрос о методе оценки конкурентоспособности лишь только рейтинговыми моделями не ограничивается.

Во-1ых, рейтинги, как правило, имеют преимущественно кредитный контекст и помогают оценить больше платежеспособность компании, чем его конкурентоспособность.

Во-2ых, эти модели специализированных агентств конечно же носят закрытый и конфиденциальный характер. Стоит отметить, это делает вполне реальным манипуляции и изменения рейтингов (в чем даже обвиняются ведущие агентства мира, за присвоение высоких рейтингов ценным бумагам дефолтного уровня до рецессии ликвидности 2008 г.).

В-3их, применение рейтинговых моделей (операционных методов) является настолько трудоемким, «громоздким» и, как следствие, – дорогостоящим, что позволить себе их использование могут только самые крупные компании и кредитны

**Комбинированные методы**

Методы, которые относят к данной группе, определяют как комбинированные потому, что оценка конкурентоспособности организации в их рамках ведется на базисе выделения как достигнутой, так и потенциальной конкурентоспособности. В основании такого метода лежит утверждение, где конкурентоспособность хозяйствующего субъекта представлена как интегральная величина конкурентного потенциала предприятия.

Касательно выбора стратегии к определенной бизнес-единице, она зависит от того, в какой области матрицы находится. К примеру, если организация занимает большую долю рынка , и у нее высокие показатели темпов роста (звезда), вероятнее всего, следует придерживаться стратегии роста. С иной стороны, если фирма занимает меньшую долю рынка и у нее низкие темпы роста (собака), тут выбирают политику «отсечения лишнего». Исследовав весь ассортиментный портфель предприятия, возможно оценить его конкурентную позицию и определить дальнейшие действия по оптимизации на долгосрочную перспективу.

Вместе с теоретическими исследованиями методов конкуренции, конкурентоспособности, давно актуальна проблема практической оценки. Но по результатам, на сегодняшний день получены определенные успехи, выработаны вполне подходящие методы оценки конкурентоспособности схожих товаров и услуг. Похожая ситуация с оценкой конкурентоспособности предприятий. Универсальных и общепризнанных способов комплексного анализа и оценивания в настоящее время не выработано.

Хотя, необходимость в оценке конкурентоспособности предприятия очень реальна, так как в условиях рынка анализ своих конкурентных позиций и правильная выработка стратегии на основании полученной оценки – ключ к успеху. Изучение конкурентов требуется в первую очередь для , определения его сильных и слабых сторон относительно конкурентов

Если попытаться разобраться детальнее, оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта нужна для:

* выработки политики повышения конкурентоспособности;
* определения контрагентов;
* определить программы выхода фирмы на новые рынки сбыта;
* реализации инвестиционной деятельности;
* реализации государственного регулирования экономики.

Так или иначе, основная задача оценки конкурентоспособности: определение позиции предприятия на исследуемом рынке.

Основной задачей каждого экономиста, изучающего данную проблему, является определение критериев конкурентоспособности, также источников и факторов.

С другого ракурса, конкуренция фирм имеет форму конкуренции товаров, продукции, то есть для компании выживание на определенном товарном рынке напрямую зависит от конкурентоспособности ее продукта. Эта позиция далеко не один раз подтверждалась хозяйственной практикой, свидетельствующей о том, что преимущественно конкурентоспособные компании представлены на рынке конкурентоспособными товарами. И напротив, тяжело представить успешное предприятие, которое выпускает продукцию, не пользующуюся спросом. В разбираем подходе взаимосвязь между конкурентоспособностью продукта и успешностью компании настолько неразрывна, что данные категории фактически отождествляются.

Продуктовые способы основываются на суждении о том, что оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта может быть реализована через оценку его продукции: чем выше конкурентоспособность продукта – тем выше конкурентоспособность фирмы..Существует много методов определения соотношения *цена-качество* продукции.

Выявляется методом нахождения средневзвешенного значения индикаторов конкурентоспособности по каждому ассортименту продукции:

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-01.gif |  |

*-K* – конкурентоспособность анализируемого предприятия;

*-ai* – удельный вес *i* вида товара в общем объеме продаж;

*-ki* – конкурентоспособность *i* вида товара.

Вычисление показателя конкурентоспособности по каждому виду товаров ведется с использованием экономического и параметрического индексов:

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-02.gif |  |

*ki* – конкурентоспособность *i*-го вида продукции;

*П* – параметрический индекс;

*Э* – экономический индекс.

Параметрический индекс отражает оценку совокупности свойств (параметров) анализируемой продукции относительно конкурирующей (эталонной) продукции и определяется путем суммирования частных параметрических индексов по каждому оцениваемому параметру анализируемого вида продукции с учетом соответствующих весовых коэффициентов:

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-03.gif |  |

*П* – параметрический индекс;

*bi* – весовой коэффициент *i*-го параметра;

*pi* – частный параметрический индекс *i*-го параметра продукции.

В свою очередь каждый из частных индексов по соответствующему параметру рассчитывается как отношение фактического значения оцениваемого параметра анализируемой продукции к значению соответствующего показателя конкурирующей продукции (либо эталонной продукции, выбранной за базу сравнения). Перечень оцениваемых параметров продукции, а также весовой коэффициент каждого из параметров устанавливаются экспертным путем.

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-04.gif |  |

*pi* – частный параметрический индекс *i*-го параметра продукции;

*gа* – фактическое значение оцениваемого параметра;

*gэ* – эталонное значение оцениваемого параметра.

Экономический индекс определяется как отношение совокупных затрат потребления анализируемой продукции к совокупным затратам потребления конкурирующего товара.

|  |  |
| --- | --- |
| http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analysis2-05.gif |  |

*Э* – экономический индекс;

*За* – общие затраты потребления исследуемого товара;

*Зэ* – эталонные затраты на потребление.

В состав совокупных затрат потребления включается как стоимость приобретения самой продукции, так и затраты на ее эксплуатацию, приобретение расходных материалов, обслуживание (включая ремонты) и утилизацию.

Заметим, что некоторые исследователи предлагают в качестве показателя конкурентоспособности продукции использовать её рыночную долю, что, на наш взгляд, является более точным отражением конкурентоспособности.

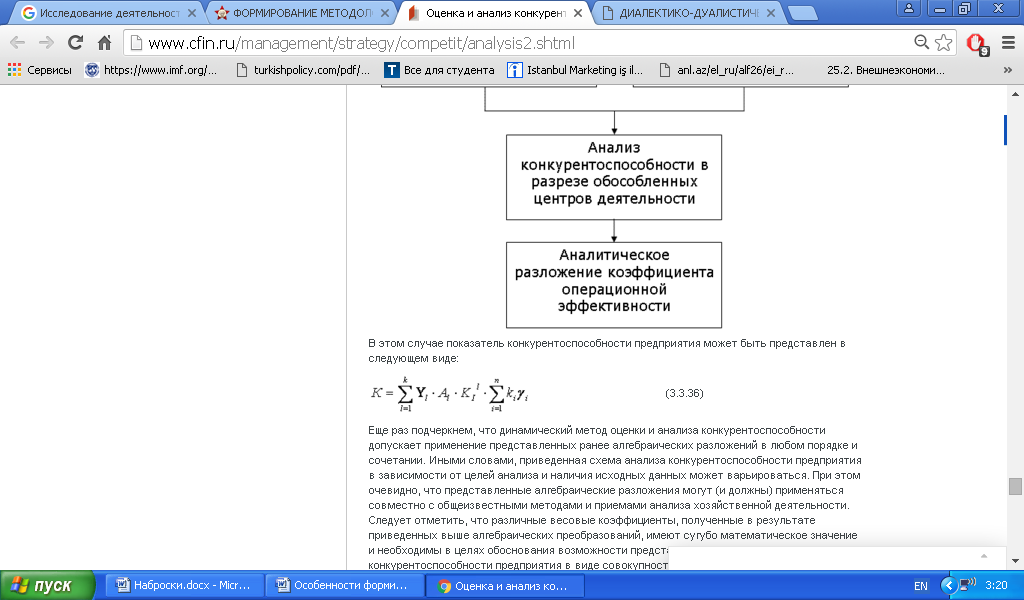
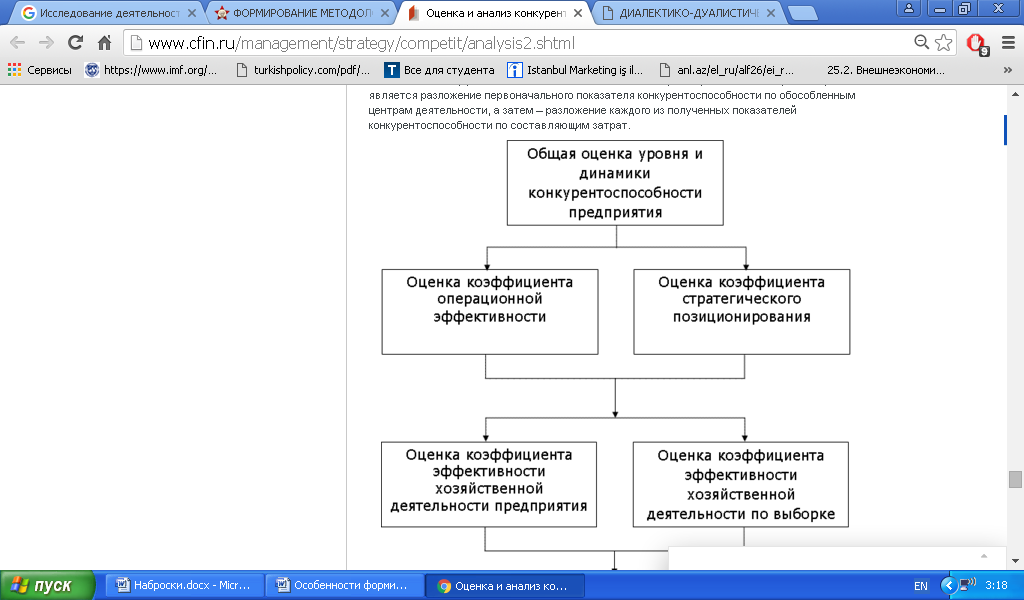
К несомненным преимуществам рассматриваемого подхода можно отнести то, что он учитывает одну из наиболее важных составляющих конкурентоспособности предприятия – конкурентоспособность его продукции. Действительно, сложно себе представить успешное предприятие, не обладающее портфелем конкурентоспособных продуктов.

К недостаткам – то, что конкурентная сила продуктов всё же не тождественна устойчивому конкурентному преимуществу предприятия, поскольку любые ценовые или качественные преимущества продукции относительно быстро копируются конкурентами и экономические выгоды от них исчезают. Также определенные нарекания вызывает сведение конкурентоспособности продукции к оценке соотношения *цена-качество*, не учитывающего степень её инновативности, имеющей большое значение при позиционировании продукции на рынке.

**Методы оценки стоимости бизнеса**

В отдельную группу выделим методы оценки конкурентоспособности предприятия, основанные на оценке стоимости бизнеса. Указанные методы базируются на допущении о том, что объем продаж, прибыль, себестоимость, прочие финансовые показатели (ликвидность, финансовая устойчивость, оборачиваемость активов и эффективность) являются промежуточными характеристиками отдельных экономических аспектов деятельности предприятия.

Ясно, что определение конкурентоспособности компании важно не только и не столько для оценки количественного значения этого показателя, сколько в целях анализа конкурентоспособности рассматриваемого предприятия, выявления преимуществ и недостатков его деятельности в ходе конкурентной борьбы, утверждение первых и устранения последних. Так называемый динамический метод оценки помогает решать указанные задачи, так как конкурентоспособность рассчитывается по четко установленным количественным показателям, что и делает возможным аналитическое разложение индикатора конкурентоспособности, определение влияния каждой из аналитических единиц на формирование общего показателя конкурентоспособности фирмы.

Разложение по составляющим затрат можно применить к любому из частных показателей . Справедливо и то, что, разложение по центрам деятельности возможно применить к любому из показателей эффективности разных составляющех затрат.  


В заключение следует отметить, что современная методология исследования деятельности субъектов фондового рынка сформировалась в значительной степени благодаря тем теоретико-методологическим разработкам деятельности экономических субъектов, которые осуществлялись в рамках классической и неклассической традиции экономической науки. 

# ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АЗЕРБАЙДЖАНА СО СТРАНАМИ СНГ

# 3.1 Совершенствование механизма управления внешней торговлей.

В современной мировой торговле происходит бурный рост, вызванный диверсификацией хозяйственных связей на мировом уровне, расширением масштабов производства, увеличением товарного ас сортимента, углублением международного разделения труда и транснациональной кооперации(Эксперт фикри, 2008). Пути доставки товаров от производителей до посредников и потребителей, независимо от того, в каких странах они находятся, становятся все более эффективными. В данных условиях барьерам и издержкам внешнеэкономической деятельности уделяется особое внимание, так как от их размеров на прямую зависят успешность экономической политики правительств и темпы роста, как экономик отдельных стран, так и мирового хозяйства в целом. Франсуа, ван Мейль и ван Тонгерен (Francois, van Meijl and van Tongeren, 2003) приводят оценки, согласно которым сокращение из держек на проведение внешнеторговых операций на 1,5% обеспечит прирост благосостояния всех стран мира на 78 млрд. долл. А из исследования Уолкенхорста и Ясуи (Walkenhorst and Yasui, 2003) следует, что прирост благосостояния всего мира в результате 1процентного сокращения внешнеторговых издержек составит порядка 40 млрд. долл. Мировой опыт показывает, что важнейшим элементом совершенствования внешнеторговой политики государств, наряду с либерализацией внешнеторгового режима, является упрощение внешнеторговых процедур с целью уменьшения сложностей осуществления операций международной торговли, связанных с наличием избыточных правовых и бюрократических барьеров, при одновременном обеспечении действенности государственного контроля за внешнеэкономической деятельностью. При этом к процедурам внешней торговли относят не только операции, непосредственно связанные с заключением и реализацией внешнеторговой сделки, но и процедуры таможенного контроля, уплаты таможенных платежей, осуществления международных платежей, транспортировки грузов и пр. Предлагаемые в рамках проводимых реформ по содействию торговле меры имеют целью стандартизацию процедур по международным торговым сделкам, сокращение времени и издержек, необходимых для их выполнения.

В настоящее время во многих странах наблюдается практически непрерывный процесс пересмотра процедур, особенно таможенными службами, в связи с осуществлением положений Киотской конвенции. Для этого, как правило, используются следующие инструменты:

• объединение ряда административных документов в единый документ (примерами объединения ряда документов в единый являются Единый административный документ ЕС (ЕАД), Коносамент Международной палаты судоходства);

• компьютеризация таможенного оформления;

• совместная (межведомственная) обработка данных: принцип "единого окна" . Многочисленные исследования показывают получаемые выгоды от проводимых реформ. Так, в Новой Зеландии, внедрение мультимедийной электронной системы безбумажной таможенной очистки способствовало уменьшению времени прохождения таможенных процедур с десяти дней до двенадцати минут (ВТО, 2003).  
  
В какую денежную сумму государству обходится реализация указанных мер? По подсчетам специалистов, стоимость проектов по реализации Соглашения ВТО по применению статьи VII ГАТТ-94 («Оценка товара для таможенных целей»), которые включали и многие другие компонен- ты реформирования таможенных служб, варьируется от 1,6 до 16,2 млн. долларов. Например, стоимость рассчитанной на шесть лет программы компьютеризации таможенной службы и упрощения таможенных про- цедур Туниса составила примерно 16,2 млн. долларов (Finger and Schuler, 2000). Внедрение чилийской таможней системы электронного обмена данными EDI (Electronic Data Interchange) обошлась в 5 млн. долл., обеспечив ежемесячную экономию в 1 млн долл. (WTO, 2000). Однако только оценка стоимости отдельных проектов содействия внешней торговле не дает полной картины. Для того чтобы эти проекты были по-настоящему эффективны, их следует осуществлять в рамках более широкой программы реформ и внедрения инновационных методов регулирования торговли, как на уровне частных предприятий, так и на уровне органов государственного управления. В целом, для реализации мер по упрощению процедур внешней торговли и широкого круга предварительных мероприятий по обеспечению эффективности указанных мер могут потребоваться значительные вложения.

Как известно, в течении 70 лет экономика всех 15 бывших союзных республик, была частью единого Союза ССР. После его распада ННГ потеряли как единый рынок сбыта готовой продукции так и рынок топливного сырья, оборудования, материалов и комплектующих изделий. Достаточно отметить, что только в 1991г. на Союзные республики и регионы России приходилось 93.9% общего объема вывоза товаров из Азербайджана и 80.3% ввоза. Обновленное осенью 1993г. правительство Азербайджана и

Милли Меджлис (парламент) предприняли ряд неотложных мер, направленных на заключение договора о вхождении в состав СНГ, выполнение требований МВФ и снятия высоких тарифных ставок и других ограничений в торговле между Азербайджаном, РФ и другими странами СНГ. Были открыты торговые представительства, между которыми подписаны двусторонние соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве и либерализации торговли. В марте 1993г. был подписан Протокол о снятии пошлин на ввозимые им товары. С этого времени Азербайджан в двусторонних экспортных

поставках стал пользоваться всеми, предусмотренными в торговле

внутри СНГ, таможенными льготами. По стоимостным масштабам в общем объеме международных связей Азербайджана внешняя торговля занимает ведущие позиции.

* настоящее время страна осуществляет торгово-экономические связи со 140 странами мира из них, с 24-мя развитыми странами, включая 7 экономически наиболее продвинутых ведущих стран и ЕС, 26-ю странами с переходной экономикой, включая страны СНГ, 17-ю развивающимися странами, 20-ю странами-экспортерами топлива, 5-ю странами, являющимися чистыми кредиторами и другими странами. География контактов республики по существу охватывает все континенты и полюса.

В данный момент рассматривается несколько путей совершенствования внешнеторговых связей :

-Совершенствование тарифной политики

- Совершенствование валютной политики обслуживания внешней торговли   
Конечно же, главную роль в данном процессе играет вступление АР в ВТО. Азербайджанским экспертам прежде всего необходимо четко определить те отрасли отечественной промышленности, тот реестртоваров, которые требуют защиты путем таможенного тарифа. В первую очередь это должны быть экспортно-перспективные отрасли, рост и развитие которых позволит государству получить постоянный источник валютных поступлений, а также сельское хозяйство. До начала переговоров важно принять в расчет то обстоятельство, что партнеры по переговорам будут требовать от Азербайджана тарифных льгот по определенным товарам или товарным группам. Процесс конкретизации оптимального уровня ставок таможенных пошлин на ввозимые в Азербайджан товары является наиболее знаменательным и трудоемким. Важно никак не превышать обусловленныйдопустимый предел либерализации отечественного рынка. Данный процесс обостряется также надобностью учета интересов партнеров Азербайджана по интеграционным объединениям торговоэкономического характера. Главные отличительные черты положения, в котором находится Азербайджан в настоящее время и с учетом которого должна формироваться ее тарифная политика, заключается в следующем: - национальная экономика обладает высокой степенью зависимости от внешнеэкономических связей, причем количественные индексы не дают полного представления о степени этой зависимости, т.к. контакты с мировым хозяйством устанавливают технологический уровень азербайджанской экономики;   
- исторически сложившиеся тесные хозяйственные отношения с государствами бывшего СССР требуют усовершенствования экономической интеграции в рамках СНГ;- Азербайджан, в отличие от развитых стран, одновременно решает задачу преобразования постсоветской экономической системы, повышения уровня экономического развития и задачу интеграции в систему мирохозяйственных связей;- современная система ВТО задает строгие рамки во внешней и внутренней политике любого находящегося в ней или собирающегося вступить в нее государства;- азербайджанская экономика нуждается в усиленной структурной перестройке, которая позволила бы продвинуть ее технологический уровень и создать конкурентоспособные на мировом рынке производственные комплексы;- данная задача неразрешима в рамках исключительно макроэкономического регулирования, без предприимчивого целенаправленного влияния на структуру экономики. Капитал, накопленный путем естественного роста рыночных отношений, предварительно направляется в отрасли с низкой капиталоемкостью и высокой трудоемкостью, с небольшими сроками окупаемости, то есть большей частью в легкую промышленность. Чтобы данного рода развитие привело к инвестициям в отрасли высокого технологического уровня, требуется большое количество времени. Между тем современные темпы научно-технического прогресса исключают задержки. Превозмочь технологический разрыв между передовыми странами и остальными государствами мира становится все труднее по причине того что он возрастает  
Таким образом, можно утверждать, что задачи, стоящие перед Азербайджаном, в большей степени ближе к тем задачам, которые стояли перед «новыми индустриальными» государствами. В то же время Азербайджан выделяет от названных стран богатые природные ресурсы, в том числе пользующиеся спросом на мировом рынке в сыром виде; наличие непосредственных экономических связей с соседними государствами, имеющих серьезное значение для воспроизводственного процесса в национальном масштабе, и одновременно невозможность выработать совместную с этими странами экономическую стратегию ввиду различной социально- экономической обстановки. На эти особенности Азербайджана часто ссылаются сторонники «американского» экономического либерализма, пропагандирующие отказ от целенаправленного регулирования экономики. Экономическая политика, по их мнению, должна ограничиться созданием максимально благоприятных условий для деятельности рыночных сил. Однако, требуя всесторонней либерализации «по образцу США», они не только игнорируют специфику азербайджанских кондиций, но односторонне расценивают и сам американский опыт. Очевидно, что Азербайджантребует сознательной стратегии включения в систему мирохозяйственных связей, которая охватывала бы как комплекс мер макроэкономической стабилизации, так и «тонкое» структурное регулирование. Впрочем эта стратегия должна в полной мере учесть ее особенности. Так, достаток природных богатств позволяет в краткосрочной перспективе находить выходы из затруднительных ситуаций, но в то же время создает сильную инерцию, порождая иллюзию, что на экспорте сырья реально прожить вечно и тем самым, блокируя усилия по структурной перестройке экономики, отводя ограниченные средства, силы, внимание от перспективных проектов. Сырьевой характер отечественного экспорта сказывается и на принципах тарифной политики. Внешнеэкономическое регулирование, в том числе тарифное, должно сконцентрироваться на том, чтобы всемерно используя возможности сырьевого экспорта для экономического развития, одновременно наращивая потенциал вывоза продукции высокой степени обработки, диверсифицировать товарную структуру экспорта. Особая черта экономических отношений с государствами СНГ также ставит на повестку дня проблему баланса между надобностью сохранения ряда хозяйственных связей и потребностью в организации единой цельной системы внешнеэкономического регулирования. Тарифная политика будет стержневой частью этой системы, а сама система – важным компонентом общей экономической стратегии. Однако следует обратить внимание на то, что отношение по применению тарифов во внешнеэкономической политике Азербайджана неоднозначно. Есть как сторонники так и противники тарифной политики. Суждения сторонников в пользу тарифов сводятся к следующим. Первое, рынки зачастую не могут действовать в оптимально равном режиме. Если сбои в работе рынка мешают действенному распределению ресурсов, тарифы рассматриваются, как нужный политический инструмент поддержки локальных производителей в процессе преодоления рыночных неисправностей. Второе, правительства должны иметь доход для того чтобы иметь возможность покрывать государственные расходы. В то время как приемлемый размер государственных доходов является причиной постоянных споров, тарифы, несомненно, являются одним из источников этого дохода. В странах с переходной экономикой, где сбору внутренних налогов препятствует из-за неразвитости институциональной структуры, доходы от сбора тарифов играют значительную роль. Третье, многие страны уверены в том, что некоторые отрасли пока не способны претендовать на участие на мировых рынках. Как таковые, они нуждаются в среднесрочной тарифной защите, чтобы быть в силах повысить производительность своей отрасли. Следовательно, им необходима защита от дешевого импорта из других стран. Этот вывод очень выгоден для стран СНГ, которые реализовывают переход к рыночной экономике. Четвертое, интеграция мировой экономики привела в некоторых странах к мгновенному притоку импортной продукции. Если импорт не в равновесии с экспортом в определенных пропорциях, в результате появляется отрицательный торговый баланс. Если одновременно с этим в стране нет притока иностранного капитала в экономику, она получит отрицательный платежный баланс. Вопросы платежного баланса могут повлечь за собой ряд немаловажных проблем структурного типа в экономике. Пятое, в результате длительной реформы, административные возможности большинства стран СНГ все еще довольно слабые. Поэтому, ни сложная налоговая система, ни сложная внутренняя политика поддержки, которая направлена на повышение конкурентоспособности определенных отраслей, не могут быть воплощены в реальность в настоящий момент. И наоборот, импортные тарифы достаточно просты в использовании, потому что граница образует «узкое место», через которое проходит весь импорт. В свете этого факта, тарифы могут служить обеим целям – сбору государственных доходов и защите некоторых отраслей. В то же время аргументы противников тарифов так жеимеют научные основания. Главным аргументом против использования тарифов является, во-первых, изменения ценовой системы в пользу отечественных и против иностранных продуктов. При употреблении тарифов они дают ложные ценовые сигналы отечественным производителям и приводят к нерациональному распределению ресурсов. Если тот или иной сектор более огражден по отношению к другим секторам и тем самым обещает наиболее высокий доход с инвестиций, капитал будет привлекать в отрасль. В результате, ресурсы в экономике не попадают к более продуктивным пользователям.   
Во-первых, внутренние нужды о повышении защиты отдельных секторов экономики исходят не только от сельскохозяйственных производителей. Сторонники любой отрасли могут стремиться добиться от политиков повышения защиты этих отраслей от внешней конкуренции.   
Во-вторых, тарифы классифицируются экономистами, как «второсортные меры», подразумевая, что существуют лучшие методы достижения похожих политических проблем. К примеру, если политический вопрос – повышение дохода конкретной группы общества при помощи государственного вмешательства (если речь идет о фермерах), тогда прямая опора доходов оказывается выгоднее в сравнении с достижением этой цели путем введения импортных тарифов. Поскольку импортные тарифы искажают политическую систему и дискриминируют импортеров, а прямое обеспечение доходов – нет. Таким образом, основной вывод таков – подобные «второсортные политические меры» не решают задачи в целом. В-третьих, важно отметить, что подобные политические меры нечасто добиваются успеха, так как тарифы приводят к конкретному перераспределению ресурсов (капитала и труда). Поэтому правительству необходимо знать о том, какая отрасль имеет относительное преимущество, а какая нет. Более того, сравнительное преимущество не статично и может со временем модифицироваться.   
В-четвертых, в большинстве стран СНГ таможенные администрации не выделяются высоким моральным духом, плохо оплачиваются и работают в нехороших условиях. В данной ситуации сложные тарифные графики с большими различиями в используемых ставках между продуктовыми категориями создают стимулы для неправомерных поступков. Чем более унифицирована система и чем ниже тарифные ставки, тем меньше создается возможностей для классификации товаров в других категориях и тем самым, обманывая государство в свою пользу. Унифицированные низкие тарифные ставки способны создать немалые преимущества, в том числе, рост прибыли казны.   
Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что в сложившихся условиях Азербайджану прежде всего, следует как можно больше использовать мировой опыт экономических реформ, нацеленных на создание эффективной конкурентоспособной экономики, включенной в систему мирохозяйственных связей. Послевоенная экономическая история дает богатый опыт таких реформ в государствах, которые либо располагались на сравнительно низком уровне развития, либо обладали устаревшей структурой экономики. Базисная концепция таких реформ состоит в том, чтобы способствовать росту энергии частного предпринимательства, в то же время направляя ее с помощью многообразных регулирующих мероприятий в такие отрасли, сектора и сферы экономики, развитие которых в большей степени содействует формированию высокоразвитого, динамичного, способного к самообновлению хозяйства.  
Разумеется, первоначальным условием такой политики является обеспечение цельности национального экономического организма. Экономическая политика при таком поведении реформ обыкновенно проходит следующие стадии: стабилизация экономики, создание современной инфраструктуры, формирование экспортного потенциала при активной государственной поддержке; прогрессивная либерализация экономической политики, переход к косвенным способам стимулирования экспорта при сохранении эффективных рычагов воздействия на структуру производства; обширная либерализация внешней торговли в пределах согласованной системы ВТО, ослабление государственного надзора над экономикой, концентрация экономической политики на определении направлений технологического развития и структурной помощи в модернизации или свертывании бесперспективных отраслей.  
В странах, проводивших такого типа реформы, переход только от первой к третьей стадии занял 20-30 лет. Азербайджан не может позволить себе удлинить преобразования на столь большой срок, поскольку обязательным условием полноценного включения в мирохозяйственные связи является ориентация на соблюдение правил ВТО, гораздо более жестких, чем в практике ГАТТ до 1995 г. Поэтому многие вопросы, которые другие страны решают методически, мы вынуждены решать одновременно. В частности, первая стадияописанной схемы вряд ли возможна в Азербайджане в чистом виде. Регулирование экономики происходила у нас одновременно с либерализацией внешнеэкономических связей, и последняя продвинулась достаточно далеко. Не вызывает сомнения надобность целенаправленных мер по созданию в Азербайджане диверсифицированного экспортного потенциала, увеличение степени обработки экспортных товаров, перелома тенденции к превращению страны исключительно в генератор энергоресурсов на мировом рынке. Базисные средства достижения данной цели – общее усовершенствование инвестиционного климата, привлечение инвестиции в соответствующие отрасли, создание механизмов стимулирования экспорта, соответствующих сегодняшнему этапу развития мирового хозяйства, использование разных инструментов внешнеторгового регулирования с целью формирования жизнеспособных экспортных производств. При использовании инструментов регулирования внешне- экономической деятельности для содействия структурной перестройке экономики Азербайджана, нужно различать те из них, которые соответствуют принципам ВТО и, следовательно, могут использоваться в долгосрочной перспективе, и те, которые этим принципам противоречат, тем самым могут иметь лишь временное и ограниченное применение. Промежуток времени, в течение которого Азербайджан еще не обязан соблюдать все условия ВТО, должен быть максимально использован для структурной перестройки экономики и образования экспортных производств. Однако, эти усилия могут быть успешны лишь в том случае, если они не приведут к столкновению с международной торговой системой.   
Соответственно и на переговорах с ВТО необходимо добиваться для Азербайджана переменного периода, в течение которого он мог бы как воплотить чисто технические требования, так и поэтапно свертывать элементы внешнеторгового регулирования, использованные для трансформации. Иными словами, либеральная торговая политика – это политика, которая реализует неограниченный поток товаров и услуг, увеличивает прибыль, поступающую от создания лучших изделий с лучшим внешним видом по приемлемой цене. Но триумф в торговле не постоянен. Способность неординарных изделий быть конкурентоспособными может изменяться от производителя к производителю, в то время как рыночные изменения или новые технологии делают возможным производство более дешевых и лучших изделий. Компетенция показывает, что конкурентоспособность может также перемещаться между целыми государствами. Страна, которая, возможно, имела более низкие трудовые затраты или дешевые природные ресурсы, с течением времени могла стать неконкурентоспособной в каких-либо товарах или услугах. При этом, однако, другая страна может стать конкурентоспособной в некоторых других товарах или услугах. Это чаще всего постепенный процесс. Когда торговая системаимеет возможность работать без ограничений, производители могут приспособиться к изменяющимся кондициям постепенно и относительно безболезненным методом. Они могут концентрироваться на новых изделиях, находить новую «нишу» в их области деятельности или завоевывать новые направления. Альтернативой такому пути являются защита против конкуренции импорта и бессрочные правительственные субсидии. Это приводит к искусственно созданным безрезультатным компаниям, поставляющим потребителям устарелые неприглядные изделия. Если правительства стран во всем мире будут следовать альтернативному пути, то мировая экономическая деятельность сократится. Одна из целей ВТО – устранить такой пагубный и губительный дрейф в сторону протекционизма.   
Сегодня таможенно-тарифными задачами в Азербайджане занимаются Государственный Таможенный Комитет и Министерство Экономики и Промышленности в обязанности которыхвходят:  
- рассмотрение и представление в Правительство Азербайджана предложений по введению и изменению ставок таможенных выплат;- анализ практики применения таможенных тарифов;- подготовка предложений по совершенствованию таможенно- тарифного законодательства и анализ практики его применения;-анализ мер таможенно-тарифного регулирования с точки зрения их соответствия правилам ВТО и подготовка предложений по их дальнейшей ориентации к этим законам;- рассмотрение и подготовка предложений по внесению новшеств и дополнений в Товарную номенклатуру ВЭД.   
Беря в учет ориентировочные показатели перспективных планов и конкретные задачи внешнеторгового управления, следует ежегодно формулировать предложения экспертов по тарифным ставкам на следующий год, на основе которых Правительство и вносило бы соответствующие предложения в Милли Меджлис. Возможно, эти функции мог бы выполнять вневедомственный специалист – Таможенно-тарифный совет, который включал бы представителей различных министерств и ведомств, ответственных за внешнеэкономические связи. Таможенно-тарифное регулирование, как сказано выше, является одним из основных инструментов поддержания экономической целостности, и в то же время рычагом воздействия на хозяйственную структуру. Однако оно может выполнять свои функции лишь при отсутствии монополизации внутреннего рынка, при условии относительно стабильного курса национальной валюты, равновесия спроса и предложения на внутреннем рынке. Современное состояние азербайджанской экономики требует использования максимально широкого арсенала средств внешнеторгового регулирования – как тарифных, так и нетарифных. Азербайджанский внешнеторговый режим должен быть тщательно проанализирован на предмет его соответствия нормам ВТО.Необходимо как можно больше упростить законодательные базисы внешнеторгового управления, привести Таможенный кодекс в абсолютное соответствие с нормами ГАТТ/ВТО (в редакции ГАТТ 1994 г.), с Гражданским кодексом Азербайджана и другими законами Азербайджана. Необходимые критерии по совершенствованию таможенного тарифа должны быть приняты до того, как Азербайджан возьмет на себя обязательства перед ВТО, усложняющие такое совершенствование. Картировочное управление экономики является значительной функцией таможенного тарифа. Тарифная защита конкретных отраслей производства следует быть строго избирательной. Обеспечение такой избирательности может потребовать дальнейшей дифференциации таможенного тарифа. Высокодифференцированный тариф в силах обеспечить падение средневзвешенного уровня выплат при сохранении защиты тех отраслей, которые нуждаются в ней прежде всего. Тарифную политику следует сделать основным элементом структурной политики. В отношении каждой из важнейших отраслей промышленности нужно произвести программу действия, главным элементом которой являлась бы динамика таможенных пошлин. Укрепленной защитой в течение определенного срока должны пользоваться вновь возникающие отрасли, которые могут усилить экспортный потенциал Азербайджана, а также кризисные отрасли в процессе структурной перестройки. По мере укрепления этих отраслей тарифные барьеры должны сужаться. Напротив, конкурентоспособные на данный момент в мировом масштабе отрасли и отрасли, бесперспективные с сравнительно небольшой цифрой занятых, в тарифной защите не нуждаются. Рационально предельное снижение, вплоть до полной отмены выплат на товары, производство которых в Азербайджане явно конкурентоспособно на мировом рынке (в том числе сырье), и на товары, изготовка которых в Азербайджане явно бесперспективно. Тарифной защитой должны пользоваться те отрасли производства, развитие которых находится на начальном этапе. А также те отрасли, продукция которых в Азербайджане по качеству выше мировых стандартов, а по стоимости находится приблизительно на одной ступени с импортными товарами. В частности это относится к кропотливому производству предметов потребления, играющему немалую роль в союзе занятости. Степени ставок таможенного тарифа нетнеобходимости быть слишком высоким. Они должны иметь именно такую величину, которая полезна для защиты отечественного рынка соответствующей продукции, то есть, так или иначе, разрешающую повысить стоимость импортного товара до уровня цены локального или в случае подакцизных товаров для решения бюджетных вопросов. Диапазон изменения выплат следует устанавливать с таким расчетом, чтобы вполне ясно закрепить порядок их объема и в то же время дать Правительству свободу реагировать на новшества конъюнктуры национального и мирового рынка. В качестве стартовых данных при расчете объема ставок лучше всего использовать данные Госкомстата Азербайджана о состоянии той или иной отрасли, данные Министерства Экономического Развития о состоянии конъюнктуры мирового рынка и ориентиры прогресса национальной экономики, намеченные в бюджете и Государственных программах. Следует особо выделить необходимость учета при выработке тарифной политики Государственной Программы снижения бедности и экономического прогресса на 2009-2015 гг. Данная Товарная номенклатура ВЭД соответствует международным обязательствам Азербайджана, но не полностью отражает потребности тарифного регулирования азербайджанской экономики. Необходимо улучшить эту номенклатуру, имея в виду, что любая тарифная позиция должна быть в первую очередь определена одним указанием кода Товарной номенклатуры ВЭД. Поэтому номенклатура должна быть адаптирована к конкретизации любой разновидности любого изготавливаемого в Азербайджане и ввозимого в нее товара. Дифференциация тарифа –значительное условие улучшения структурного регулирования. Целесообразно заблокировать рост предельных ставок, который может парализовать торговлю с теми государствами, которые пока не имеют режим наибольшего благоприятствования. Вполне допустим тот факт, что было бы разумно применить абсолютную разницу между базовой и максимальной ставкой. Для более благоприятного пользования азербайджанским таможенным тарифом целесообразно подготовить его интегрированное издание, содержащее все ставки выплат, которые применяются или могут применяться во всех возможных случаях, а также ставки налогов, которые должен уплатить импортер, и платежей за услуги таможни. Таможенный тариф способен выполнять управляющую роль и в случае снижения общего уровня таможенного обложения. Для этого необходимо сохранить определенный уровень тарифной эскалации (разрыва между пошлинами на сырье и готовую продукцию), гарантировать высокий уровень дифференциации тарифа, снижать пошлины на ввоз товаров в разной степени. Фискальную функцию тариф должен восполнить, в первую очередь, за счет пошлин на подакцизные товары. Хотя эти пошлины не следует чересчур завышать, чтобы это не закончилось сокращением поступлений. Целесообразно одновременно с бюджетом на календарный год законодательно ратифицировать также пределы изменения тарифных ставок. В этих пределах Правительство в силах оперативно изменять их по своему усмотрению. Такая система гарантирует как предсказуемость, так и гибкость внешнеторговой политики. Надлежаще рассмотреть также различные возможности модернизации методов выработки тарифной политики. Одним из вариантов ее выработки могло бы стать создание вневедомственного Таможенно-тарифного Совета при Правительстве Азербайджана, который бы включал представителей различных областей и деловых кругов. Консультации этого Совета могли бы быть положены в основу правительственных предписаний Милли Меджлису. В рамках данного Совета будут рассматриваться как перспективы развития тарифной политики на ближайшие время, так и образцовые ставки на импорт экономически значимых товаров. В целом, нужнапродуманная выработка долгосрочной стратегии в области тарифной политики. В последние несколько лет экономическое положение Азербайджана усовершенствовалось. Накопился положительный и отрицательный опыт применения тарифов. С учетом этих и новых переработок в экономике в будущем бесспорна необходимость систематической модернизации Таможенного кодекса, что должным образом является одним из деталей данной долгосрочной стратегии в тарифной политике.

# 3.2 Вопросы либерализации торгово-экономических связей.

В экономике процессом либерализации мировой торговли называют стимулирование движения товаров и услуг без барьеров через границы различных стран. Ликвидация таможенных барьеров и препятствий, таких как качественные ограничения, является показателем тенденции Либерализации мировой торговли.

На данном этапе развития международных торговых связей членство стран во Всемирной Торговой Организации (ВТО) можно назвать главной и наиболее эффективной формой либерализации международной торговли.

Сложно в это поверить, но в 1947-ом году, средневзвешенный мировой уровень импортных пошлин равнялся 50-60 %, а в первой половине 2000-х гг. этот показатель сократился до 9,6 %. В 80—90-е гг.на фоне всеобщей либерализации, в торговой политике некоторых ведущих стран стали возникать элементы защиты национальной экономики, то есть факты протекционизма. Некоторые авторы связывают это с обострением международной конкуренции, но тут невозможно не отметить роль политических отношений(стоит только вспомнить качественный барьер введенный на импорт бананов из ЮАР).

Хотя ГАТТ вела активную работу по либерализации мировой экономики, внешняя торговля все еще является одним из важных направлений государственного регулирования национальной экономики. Модель свободной торговли по своей сути близка к политике монетаризма и предполагает, что рынок может быть самоуправляем, что наиболее эффективно, чем вмешательство государства, и что он сам по себе настолько самодостаточен, что может обеспечить взаимовыгодные торговые операции.

Конечно же, свободная торговля стимулирует национальных производителей в условиях ожесточенной конкуренции завоевывать рынок, выпускать новинки в соответствие с мировыми стандартами, обеспечивает широкий спектр товаров. Также, это модель экономики дает возможность фирмам пользоваться сравнительными преимуществами. Более того, свободная торговля направляет производственные динамичные силы к долгосрочному росту, что обуславливается усовершенствованиями и нововведениями которым способствует фритрейдерство. А протекционизм действует в обратном направлении и все больше препятствует действию этих сил.

Конечно же, если пытаться перейти на либерализацию торговли в краткосрочной перспективе, то неизбежен ряд нежелательных последствий. К ним можно отнести :

- снижение уровня занятости,

- сокращение отраслей, не вовлеченных непосредственно во внешнюю торговлю, но которые оказались затронутыми процессом либерализации.

- сокращение товаров местного производства, из-за сложности конкурирования

Безусловно, в экспортном секторе будет наблюдаться рост занятости , но это не компенсирует высвобождающуюся из других секторов рабочую силу в виду многих причин ( к примеру, невысокая мобильность трудовых ресурсов, профессиональная переквалификация кадров и пр)

Имплементация модели Свободной экономики в Азербайджане затруднена в силу разных причин. Во многих сферах если и открыть экономику, на фоне мировой конкуренции «бой» будет неравным, так как большинство секторов в разной степени отстают от уровня развития соответствующих областей в высокоразвитых странах. Для Азербайджана, к примеру, «выжить» в условиях свободной торговли смогут

— сельское хозяйство, добыча и переработка сырья и энергоносителей.

Внедрение и следование соглашениям ВТО в краткосрочном периоде приводит к сложностям. К примеру, снижение защитных таможенных тарифов принудительно опустит уровень цен и упростит приобретение более выгодных зарубежных товаров потребителями. С одной стороны, казалось бы что это хорошо, но данный факт может запросто довести до разорения локальных производителей, если они производят товары с высокой себестоимостью. А учитывая то, что сырье (древесина, текстиль, фруктовые концентраты и пр) в Азербайджан импортируются, то высокая себестоимость факт само собой разумеющийся.

Учитывая все факторы, ВТО дозволяет членам позволяет внедряться в систему и проводить изменения постепенно, по принципу «прогрессирующей либерализации». Это обеспечивает развивающиеся страны более длительным сроком для адаптации и принятия всех обязательств членства в ВТО.

Согласно рейтингу коррумпированности, по данным за 2015 год Азербайджан занимает 119-е место (Transparency International, 2015), что выше показателя предыдущих лет – 140-ое место.

Экономическая атмосфера в Азербайджане наряду с прогрессом, заметно отстает из-за слабого развития демократических институтов, что в итоге играет роль барьера и препятствует на пути развития частного сектора и раскрытия человеческого потенциала. Конечно же это усложняет процесс вступления к ВТО.

Опираясь на мнение Дж.Стиглица, американского экономиста-неокейнсианца, если либерализация торговли, соответственно ликвидация протекционистских инструментов, будет протекать в правильной форме и последовательности, к примеру, сначала сократят неконкурентоспособные рабочие места , а позже создадут новые , то процесс будет протекать менее болезненно и большие результаты обеспечены.

Экономический эксперт утверждал что: «Либерализация торговли служит перемещению ресурсов с малоприбыльных отраслей в прибыльные, и преследует цель увеличить доходы страны. Однако, направление ресурсов с малоприбыльных отраслей в отрасли, находящиеся на нулевом уровне, не способствует обогащению страны».

При либерализации процесс формирования единого мирового рынка проходит значительно быстрее. Иными словами, мировая рыночная цена превратилась в основной фактор, который влияет на экспорт товаров в странах мира. В отдельных случаях, фактор мировой рыночной цены при регулировании экспорта мог стать причиной кризиса производственных отраслей различных государств. К примеру, когда начале 1990 годов неожиданно упала мировая цена на алюминий , что привело к критическому положению этой отрасли промышленности в ряде стран. Некоторые эксперты объясняли это падением мирового спроса на алюминий, в частности тем, что производство военных самолетов в России сократилось, а также уменьшилось использование алюминия при производстве банок для питья. В мировой экономике отныне часто можно встретить процессы такого типа по отдельным товарам. Глобализация и либерализация международной торговли увеличило необходимость воздействия моровых рыночных цен на отрасли национальных экономик.

В результате либерализации в рамках ВТО как правило, наблюдается ряд убытков, о которых ранее поверхностно было обсуждено, это : - критические проблемы в неконкурентоспособных отраслях оказания услуг и производственных сфер.

Но самое главное то, что возможно в национальной экономике за счет протекционизма, какие-то отрасли и воспринимаются как конкурентоспособные, но после их либерализации они не смогут «выживать».

Для рационального использования экспортного потенциала в условиях либерализации между- народной торговли АР и для его регулирования необходимо уделить внимание следующим приоритетам:

- при определении направлений специализации по промышленным отраслям принятие во внимание обеспечение местным сырьем, сравнение цены производственных средств с мировыми ценами, положение трудовых ресурсов в определенной сфере, уровень развития технологий и другие факторы такого рода; - учитывая настоящее положение экономического потенциала и возможности выхода на международные рынки, формирование передовой структуры национальной экономики, рациональное использование ресурсов для развития отраслей с высокой конкурентоспособностью или отраслей, имеющих потенциал для увеличения; - регулярное стимулирование развития предпринимательства, играющее особую роль в повышении использования экспортного потенциала, улучшении инвестиционной среды в стране; - создание условий для направления иностранных инвестиций проектам, которые дадут толчок увеличению экспортного потенциала различных секторов экономики; - стремление увеличить использование экспортного потенциала других отраслей, используя средства, полученные из нефтяного сектора; - развитие аграрного сектора и достижение увеличения экспортной продукции этой отрасли; - осуществление комплекса мероприятий, соответствующих государственных программ при вступлении страны в ВТО и уменьшении тарифного и нетарифного регулирования иностранной торговли, направленных на сохранение экспортного потенциала различных отраслей экономики и его увеличение;

- в условиях приведения производства страны в соответствие с мировыми стандартами и либерализации, использование инвестиционных ресурсов в экспорте передовых технологий с целью конкурентоспособности на мировых рынках и т.д. Также нужно отметить, что в условиях глобализации одним из важных направлений международной экономической интеграции является создание свободных экономических (торговых) зон. Ряд стран (США, Китай, ОАЭ и т.д.), используя этот опыт, уже достигли больших результатов. Основная цель создания свободных торговых зон в этих странах — это увеличение экспортного потенциала. Этот метод был успешно использован и смог оправдать себя. По нашему мнению, создание в условиях либерализации свободных торговых зон и в Азербайджане может принести большую выгоду в сфере регулирования экспортного потенциала. Отметим, что правительством уже были предприняты шаги в этом направлении. В различных государственных программах в перспективе предусмотрено создание свободных торговых зон, экспортно-экономических зон. Самое главное, в 2006 году Президентом Азербайджанской Республики был подписан указ о создании свободных торгово-экономических зон.

3.3 Основные направления и пути усиления торгово-экономических связей Азербайджана со странами СНГ

Следует отметить, что удельный вес внешнеторгового оборота Азербайджана со странами СНГ в 2011 году по сравнению с 1995 годом сократился с 53,7% до 25,4%, в то время как удельный вес внешнеторгового оборота со странами, не входящими в содружество, увеличился с 46,3% в 1995 году до 77,6% в 2011 году. Следовательно, географически экспорт смешается в сторону развитых и новых индустриальных стран.

Отношение Азербайджана к развитию, скажем, экономического сотрудничества в рамках [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) можно охарактеризовать как прагматическое, обусловленное, в первую очередь, национальными экономическими приоритетами. Например, налицо активная роль Азербайджана в развитии сотрудничества в таможенной сфере. Не так  давно республикой подписан важный  нормативный документ, касающийся изменений правил определения страны происхождения товаров в [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93). На состоявшемся в июне нынешнего года в украинском городе Херсоне очередном заседании Совета руководителей таможенных служб государств Содружества члены Совета поддержали кандидатуру Азербайджанской Республики в качестве вице-председателя европейского региона Всемирной таможенной организации на 2013 - 2014 годы.

А в 2013 председателем одного из органов отраслевого сотрудничества [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) - Координационного совета руководителей налоговых служб [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93)  был избран министр по налогам Азербайджанской Республики Ф. Мамедов.

На гостеприимной азербайджанской земле нередко проходят важные мероприятия в рамках Содружества. Сравнительно недавно здесь прошли заседания Межправительственного совета по сотрудничеству в области строительства, Координационного совета по бухгалтерскому учету при Исполнительном комитете [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93), совместное заседание Совета глав администраций связи Регионального содружества в области связи и Координационного совета государств [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) по информатизации, заседание рабочей группы Комиссии государств [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) по использованию атомной энергии в мирных целях. В ноябре прошлого года в столице Азербайджана прошла ежегодная, уже пятая по счету, Бакинская международная банковская конференция государств Содружества, организованная Финансово-банковским советом [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) совместно с международным банком Азербайджана при поддержке исполнительного комитета [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93). И это не полный список.

Заметную роль Азербайджан играет в сфере культурного сотрудничества стран Содружества. Представители страны не раз становились лауреатами межгосударственной премии [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) «Звезды Содружества», которая ежегодно присуждается в трех номинациях: в области науки и образования, культуры и искусства, гуманитарной деятельности. 24 июля в азербайджанском городе Габала открылся международный музыкальный фестиваль, в котором принимают участие выдающиеся музыканты, художественные коллективы, солисты, дирижеры из Азербайджана и зарубежных стран, в том числе и стран Содружества.

Конечно, огромный потенциал сотрудничества Азербайджана с другими странами [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) еще далеко не исчерпан. Скажем, Азербайджан пока не участвует в Договоре о зоне свободной торговли, подписанном главами правительств [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) в 2011 году и вступившем в силу в прошлом году. Между тем многие экономисты, в том числе и азербайджанские, считают экономически целесообразным расширение присутствия страны на рынке [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93). По их мнению, это повысит возможности для реализации в странах Содружества азербайджанской аграрной продукции и других экспортных товаров.

одна из важных особенностей [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93) – отсутствие жесткой обязательности непременного полного участия всех государств Содружества во всех принимаемых решениях. Это  дает возможность гибко выстраивать политику взаимодействия стран-участниц друг с другом и гармонично развивать интеграционные процессы в Содружестве в целом. Каждая страна совершенно свободно принимает решение о степени своего участия в тех или иных органах и программах Содружества, руководствуясь при этом своими политическими, экономическими и иными приоритетами. Азербайджан, кстати говоря,  принимает деятельное участие как в работе ряда органов отраслевого сотрудничества, так и уставных органов Содружества – Экономического совета, Совета министров иностранных дел, Совета глав правительств, Совета глав государств. В ходе регулярных заседаний названных советов идет обсуждение актуальных проблем по самому широкому спектру сфер нашего взаимодействия. Пользуясь случаем, напомню, что нынешней осенью в Минске будут встречаться министры иностранных дел, а затем и главы государств Содружества. Повестки дня этих саммитов уже разрабатываются с учетом мнения всех заинтересованных сторон. Гостеприимная столица Белоруссии (в этом году республика председательствует в [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93)) уже готовится к прибытию высоких руководителей всех государств Содружества, в том числе, разумеется, и Азербайджана. А что касается возможности, как вы говорите,  «утраты Азербайджаном интереса к **СНГ**», то я не вижу объективных предпосылок для этого. Напротив, современные тенденции мирового развития диктуют потребность в расширении и укреплении региональных связей государств.  Содружество же, объединяя географически близкие страны, как раз и выступает в качестве удобной политической платформы для рассмотрения и решения международно-правовыми средствами вопросов политического, экономического, гуманитарного и иного сотрудничества.

**СНГ устанавливает перед собой цели увеличить уровень жизни на всем пространстве** стран-участниц, также улучшения условий мигрирующих из СНГ, образование общего кодекса для таких мигрантов. **Изначально с**амо создание Содружества Независимых Государств было обосновано логической необходимостью  сберечь и сохранить традиционные гуманитарные, экономические и иные связи в новых сложившихся условиях, которые связаны с образованием независимых государств на уже постсоветском пространстве. Конечно, с учетом общих стремлений и национальных интересов каждой страны , прежде всего,  цель - повышение благосостояния   и социального благополучия всех граждан.

**Что касается приоритетных направлений развития сотрудничества Азербайджана с другими странами-участницами СНГ, тут очень много пунктов. По словам Лебедева, в** сфере политики – это укрепление важного аспекта, как безопасность и стабильность, трудоемкая работа  по предотвращению и урегулировки конфликтов, будь они заморожены или нет. Особая роль в этом играют средства особой дипломатии и мероприятия по укреплению доверия.

Что касается сферы экономики –реализация потенциала сотрудничества стран в комплексном решении социально-экономических и иных вопросов. К одним из перспективных направлений развития отношений в этой сфере он (Лебедев) отнес создание и развитие международных транспортно-коммуникационных коридоров, конечно же, совершенствование энергетического и научно-технического партнерства, наращивание экспортных возможностей и стимулирование инвестиционной деятельности.

К числу бесспорных приоритетов следует также отнести укрепление и расширение сотрудничества в области культуры и образования, обеспечении реализации социальных прав и свобод граждан. Это одна из важнейших задач, обусловливающих полноценное развитие Содружества Независимых Государств.

Есть и еще одно необходимое направление – совместная борьба с организованной преступностью, терроризмом, противозаконным оборотом наркотиков, торговлей людьми и т.д., которые представляют серьезную угрозу безопасности государств Содружества.

Важной составной частью сотрудничества в рамках [СНГ](http://ru.apa.az/tag/%D0%A1%D0%9D%D0%93)является также взаимодействие в социальной и демографической политике, экологической сфере, предупреждении чрезвычайных ситуаций и ликвидации последствий стихийных бедствий. Должное внимание в документах уделено укреплению региональной составляющей – многостороннего взаимодействия государств Содружества и их регионов в решении вопросов экономического, социального и культурного развития регионов и приграничных территорий, упрочения дружбы и добрососедства. При этом для общения и взаимодействия по ключевым направлениям и вопросам деятельности Содружества весьма важны регулярные форумы представителей общественных организаций, средств массовой информации, академических кругов, творческой интеллигенции, бизнеса, местного самоуправления и граждан.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

# Изучение процесса формирования внешнеторговых связей и их теоретическо-методологических основ, свелось к заключению, что темпы развития и произошедшие перемены за ХХ – ХХl века настолько масштабны, что их можно даже сравнить со всем что ранее на мировой экономической арене происходило за всю историю существования МЭО. Исследование охватило теоретические аспекты внешнеторговых связей на современном этапе развития рыночной экономики. На этом этапе были затронуты организации, региональные объединения, союзы которые определяют правила и урегулируют торговые связи. По анализу этого подраздела организации были разделены на активные, такие как ВТО и те, которые существуют формально. А обсуждение основных существующих теорий мировой торговли позволило проследить за эволюцией формы взаимодействия мировых хозяйств поэтапно.

Далее , в соответствии со вторым подразделом, была сделана попытка ответить на вопрос что такое стратегия управления в целом, также какие стратегии управления существуют при выходе фирмы на внешний рынок; как она внедряет свой товар. Также был проведен анализ того, как же происходит государственное регулирование торговых связей при реализации конкурентных преимуществ.

Во второй главе проводится структурный анализ современного состояния управления внешней торговлей. Больший акцент был сделан на детальное изучение ВТО, которая занимает доминирующие позиции в этой области(обсуждение режимов, режим наибольшего благоприятствования).

По следующему разделу плана диссертации, были обсуждены субъекты рынка, то какими методами повышается конкурентоспособность, какие позиции при этом бывают на рынке.

Третья глава посвящена непосредственно Азербайджану. Сначала проанализировано текущее состояние внешней торговли, на какой стадии развития она находится, какими методами она может быть усовершенствована.Тут конечно же затрагиваются таможенные органы , экспортная политика, Далее вопросы либерализации внешнеторговых связей, преимущественно с точки зрения вступления в ВТО, возможные преимущества, проблемы по которым пока невозможно внедрить эту систему. В заключении, вывод, конечно, то, что вступление в ВТО принесет ряд преимуществ, но из основ предмета Мировая Торговля, известно что либерализация это выгода получаемая конечными потребителями. Более того неконкурентоспособность местных производителей ставит под угрозу все отечественное производство, в случае ликвидации торговых барьеров.

Для последнего подраздела этой главы было тщательно проанализировано интервью с исполнительным секретарем СНГ Сергеем Лебедевым. В заключении этой части были определены возможные направления сотрудничества (культура, социальные сферы), тема достаточно обширная, возможностей много. Также было отмечено , что порой участие АР в деятельности СНГ может казаться несколько пассивным, или со стороны может выглядеть как потеря интереса, но ем не менее главным преимуществом СЕН считается то, что устав не навязывает активное участие, хотя участие АР , по словам исполнительного секретаря, является довольно активным. Одним из явных тому доказательств в сфере торговли является то, что к примеру, все импортируемые товары имеющие сертификат происхождения СТ-1 , свидетельствующий что данный товар произведет в одной из стран содружества, освобождены от уплаты импортного налога . Импортный налог взимается в размере от 5% до 15% от стоимости указанной в счете (инвойсе). Данный договор Содружества является действующим.

В заключении всей работы хотелось бы отметить, что переменчивость объекта исследование, то есть внешнеторговых связей, на фоне изменчивой коньюктуры мирового рынка несколько усложняет процесс. МЭО почти целиком зависят от политического направления , которое как правило, не бывает постоянной как данность. Касательно третьей главы исследования, в анализе текущих изменений, влияние результатов ухудшения отношения между Западом и Россией, также сильное падение цен на нефть и ,соответственно, инфляцией не были затронуты.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М.: Экономист, 2005.-670с.

Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник.- М.: Омега-Л, 2004.-472с

Городилов С.В. Проблемы и подходы к методическому обеспечению процесса формулирования стратегии на предприятии / С. В. Городилов, А. Д. Воробьев // Менеджмент в России и за рубежом. - 2009.- № 5.- С.20-28.

Исмагилова Л. Компетентностно-ориентированный подход к формированию стратегии развития предприятия // Проблемы теории и практики управления. - 2007.-№ 9.- С.106-115.

Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М.: Дело, 2001.-704с.

Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник.- М.: Дело, 2004.-448с.

Акмаева Р. Менеджмент организации на основе принятия новой управленческой парадигмы // Проблемы теории и практики управления.-2006.-№11.-С.98-107.

Управление организацией: учебник / под ред. А.Г. Поршнева.- М.: ИНФРА-М, 2001.-669с.

Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. М.: Экономист, 2005.-670с.

Шилкина А. Постоянное улучшение деятельности компании: концепции и методы // Проблемы теории и практики управления. - 2007.- № 8.- С.102-110.

С. Т. Гусейнов, соискатель, Азербайджанский государственный экономический университет СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ В РЕАЛИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ 2012

Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика. — Москва: Инфра — М, 2009. — 345 с. 2.

Мехтиев И.А. Инвестиционная структура Азербайджана и ее влияние на развитие экономики. — Москва, Наука, 2004. — 220 с. 3.

Шакаралиев А.Ш. Экономическая политика государства; реальность и перспектива. — Баку: Экономика, 2009. — 415 с. 4.

Ширай В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. — Москва.: Издательских дом Дашков и К., 2003. — 528 с.

Официальный сайт Всемирной Торговой Организации

Журнал Экономические науки, 2012

Д.С. Лебедев, 2014

Воронкова О. Н., Пузакова Е. П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление. М.: Экономистъ, 2007. 495 с.

Ивлев В.Ю., Ивлева М.Л., Иноземцев В.А. Становление новой философско-методологической парадигмы современной науки в условиях информационного общества. М., 2012.   
Иноземцева Ю. В. 2013 [Известия Московского государственного технического университета МАМИ](http://cyberleninka.ru/journal/n/izvestiya-moskovskogo-gosudarstvennogo-tehnicheskogo-universiteta-mami)

Гельвеций К. Сочинения в 2 т. М., 1974.

Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993.

Осипов Ю.М. Время философии хозяйства. М., 2003.

Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО "Типография "Новости", 2000. – 254 с.

Воронов Д. С. Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2001. – 96 с.

Грант Р. М. Современный стратегический анализ. СПб.: Питер, 2008. – 560 с.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа. Петрозаводск: Петроком, 1993. – 320 с.

Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс,1982. – 298 с.

Салманова Нигяр 2015 «Проблемы совершенствования внешнеэкономической деятельности Азербайджана в процессе вступления в ВТО»

Интервью Апа с исполнительным секретарем СНГ Сергеем Лебедевым, 2013

Hasanova Nazrin Hamlet

**Summary**

The current research covers vital directions of developing international trade relations and ways to improve them. The main purpose of the thesis work is the exploration of the theoretical and methodological basement of formation of international economic relations and international trade and, analyzing the directions for future development.

While analyzing the data, a number of crucial questions of World Economy discipline were raised. As a conclusion there was an attempt made to find answer following questions: How international trade relations are regulated; What is the role of international organizations in international trade negotiations; What type of strategy various companies can use while penetration the international market; Azerbaijan and Post Soviet Union countries and their trade relations.

As a result of analyzing international trade relations I came to a conclusion that the changes that took place during XX-XXl centures were so significant that couldnt be compared with all the history of international economic relations.

Həsənova Nəzrin Hamlet

Xülasə

Hazırki tədqiqat işi xarici ticarət əlaqələrinin formalaşmasını, təkminləşdiriməsi istiqamətlərini əhatə edir. Tədqiqat işinin əsas məqsədi xarici ticarət əlaqələrinin teoretiki və metodoloji əsaslarının formalaşdırılmasını və bunun əsasında xarici iqtisadı münasibətlərinin təkminləşdirilmə yollarini ətraflı izah edir. Dissertasiya işinin nəticəsində, beynəlxalq ticarət strukturunda olan mühüm iqtisadı məsələlərə toxunulmuşdur. Nəticədə aşaqida ki mühüm məsələlərə cavab tapmağa cəhd edilmişdir : Xarici ticarət əlaqələr nəyə əsaslanır ; Beynəlxalq təşkilatlarının Beynəlxal iqtisadi münasibətlərinin tənzimləməsində rolu nədən ibarətdir ; Firmalar xarici bazarda necə çıxış edirlər ; Azərbaycan və MDB ölkələri müasir dünya ticarəyinin qaydalarında. Tətqiqat beynəlxalq ticarətin dünya bazarının hal-hazırda olan inkişaf pilləsindəki teoretik aspektlərini əhatə edir. Burada dünya bazarının idarə edəcək amillərini təyin edən Beynəlxalq birliklər, regional birliklər və təşkilatlar barədə detallı məlumat verilir.

Beynəlxalq ticarət münasibətlərinin analizi və teoretik-metodoloji əsaslarının tədqiqatı nəticəsində belə qərara gəlmək olar ki, XX-XXl əsrlərdə iqtisadi arenada baş verən dəyişikliklər o qədər mühimdir ki, onları BİM-in tarixi boyu baş verən hadisələrlə belə müqaisə etmək olar.

Гасанова Назрин Гамлет

# Особенности формирования внешнеторговых связей и направления их совершенствования

**Р Е Ф Е РА Т**

Внешнеторговые отношения это переменчивое явление. Соответственно их изучение достаточно сложный процесс. Цель данного исследования теоретико-методологических основ формирования внешнеэкономических связей и на основании этого определение путей и направлений их совершенствования в условиях международной интеграции. Научная новизна данной диссертации состоит в том, что развитие международных экономический отношений, да и любых мировых процессов, является изменчивым, то есть имеет тенденцию изменяться со временем. Следовательно, новизна состоит в постановке вопроса, в теоретическом определении комплекса задач , которые связаны с разработкой и формированием мировых торговых связей, научных подходов и направлениям их совершенствования .

Первая глава кратко затрагивает историю торговых отношений, определения двух мировых экономических систем, классификации стран по различным признакам, интеграционных процессов, международных организациях. Во второй части этой главы раскрывается суть стратегии управления, стратегического планирования и раскрываются стратегии выхода на рынок. В третьей части этой главы ведется анализ причин увеличения роли государственного регулирования мирохозяйственных связей, функции государственного регулирования, тарифы и квоты, и прочие барьеры. Подробное графическое изображение внедрения тарифов каким либо государством позволяет подробно и наглядно показать как влияет на торговлю введение тарифа, что означает «стоимость тарифа» или потери, кем она в итоге выплачивается наценка и кто при этом получая прибыль, обогащается , а кто остается в проигрыше. Также был проведен анализ того, как же происходит государственное регулирование торговых связей при реализации конкурентных преимуществ.

Вторая глава раскрывает направления и этапы анализа внешнеторговых связей государства, ТНК, анализ структуры товарооборота в мире. Во второй части этой главы детально описывается значение термина «субъект рынка», инструменты оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, коэффициенты эффективности. Также рассматривается ряд формул по которым исследуется деятельность субъектов рынка по повышению уровня их конкурентоспособности. Больший акцент был сделан на детальное изучение ВТО, которая занимает доминирующие позиции в этой области(обсуждение режимов, режим наибольшего благоприятствования).

В последней, третьей главе говориться об упрощении таможенных процедур, и прочих инструментах совершенствования механизма международной торговли. Кратко описывается история внешнеторговых отношений Азербайджана после распада СССР, нынешняя структура торговли республики. В результате, предлагается совершенствование тарифной политики и валютной политики обслуживания внешней торговли. Так же подробна изучена роль вступления Азербайджана в ВТО в рамках совершенствования механизмов торговли, либерализация торговли, структура внешнеторговых отношений со странами СНГ и, главное, перспектива развития торговых отношений в Содружестве на основе интервью с исполнительным секретарем СНГ Сергеем Лебедевым.

В качестве предложения для последующего исследования, хотелось бы учесть : обострение политической обстановки между Россией и Западом и , как следствие, изменение торговых отношений; также при анализе экономической ситуации в Азербайджане, отметить перемены в связи с девальвацией. В заключении, международные торговые связи почти целиком зависят от политического направления, которое как правило, не бывает постоянной как данность.

# ОТЗЫВ

# На диссертационную работу магистранта Мировой Торговли АЗГЭУ-та Гасановой Назрин Гамлет гызы на тему : Особенности формирования внешнеторговых связей и направления их совершенствования

Внешнеторговые связи являются важной частью Мировой Экономики. Стремительное усиление открытости национальных хозяйств, как проявление общей тенденции глобализации, приводит к тому, что ряд регионов мирового хозяйства, недостаточно подготовленных к условиям открытого рынка и жесткой конкуренции, испытывает проблемы, связанные с устойчивостью своего развития и защищенностью внутренних экономик от влияния негативных внешних воздействий. В связи с этим, выбранная магистрантом Гасановой Н.Г тема является очень актуальной.

В 1-ой главе магистрант анализирует историю и основы внешнеторговых отношений.

Во 2-ой главе говорится о анализ и оценка сложившегося состояния внешнеторговых связей потребительскими товарами.

3-я глава полностью Азербайджану, направления либерализации торгово-экономических связей, пути совершенствования механизма ведения международной торговли, усиления торгово-экономических связей Азербайджана со странами СНГ

Отдельные вопросы сопровождаются графиками и таблицами. В работе 92 страницы, 3 главы и 8 параграфов.

Работа полностью соответствует стандартам, поэтому рекомендую ее к защите перед Государственной Комиссией по защите выпускных работ.

**Заведующий кафедры «Мировая Торговля» АзГЭУ-та: профессор Шакаралиев А.Ш.**

# ОТЗЫВ

# На диссертационную работу магистранта Мировой Торговли АЗГЭУ-та Гасановой Назрин Гамлет гызы на тему : Особенности формирования внешнеторговых связей и направления их совершенствования

В процессе формирования внешнеторговой политики малых стран необходимо учитывать не только внутренние ориентиры развития, направленные на достижение стратегических целей, таких как защита локального производителя, привлечение инвестиций, поддержание конкурентной среды, но и расширение возможностей для экономического взаимодействия с внешним миром. При этом в современных условиях, значение международных факторов преобладает над факторами внутреннего характера. Поэтому выбранная тема магистрантом Гасановой Н.Г тема является актуальной.

В 1-ой главе магистрант анализирует этапы развития внешнеторговых отношений.

2-ая глава раскрывает методы анализа и оценки сложившегося состояния внешнеторговых связей потребительскими товарами.

В 3-ей главе работа посвящена Азербайджану, о возможных способах совершенствования механизма ведения международной торговли, торгово-экономических связях Азербайджана со странами СНГ

В данном исследовании графиками и таблицами освещены некоторые вопросы. В работе 92 страницы, 3 главы и 8 параграфов.

Исследование полностью соответствует требованиям, поэтому рекомендую ее к защите перед Государственной Комиссией по защите выпускных работ.

**Кандидат Экономический наук кафедры «Мировая Торговля» АзГЭУ-та: М.М.Асланова**