

ТОВАР КАК ПРЕДМЕТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

*Ильина Ольга Владимировна, к.э.н., доцент,
Директор Высшей школы товароведения и сервиса,*

*Михайлова Галина Витальевна, доцент,
доцент Высшей школы внутренней и внешней торговли,
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого*

В статье рассмотрены вопросы общих подходов к экономическим основам товара как предмета внешнеэкономической сделки, а также дана более подробная характеристика менее известных сторон категории «товар».

Ключевые слова: товар, услуга, международная торговля, торговая сделка, финансовый рынок, ценные бумаги.

В качестве предмета международной торговой сделки могут выступать:

- товары;
- работы и услуги;
- интеллектуальная собственность, в т.ч. исключительные права ;
- информация;
- нематериальные блага.

Из перечисленных основным являются товары.

Рассмотрим более подробно - что же входит в понятие «товар».

Товар – это, прежде всего, что-то материально-вещественное, т.е. вещь. В философском плане это относится к предметам материального мира.

Но материальный мир – это и предметы самой природы, и предметы природы, облагороженные человеком, а также предметы, созданные человеком. Практически любой предмет может перейти в категорию товара, если он предназначен для купли-продажи. Тогда потребительная стоимость предмета оценивается ещё и как стоимость, т.е. через денежное выражение.

Для того, чтобы товар стал предметом международной торговой сделки, он должен быть конкурентоспособным и обладать следующими характеристиками:

– Иметь низкие затраты на производство и низкую цену, а также быть конкурентоспособным по цене в сравнении с другими участниками международного рынка.

– Быть качественным. Под качеством товара понимается совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по прямому назначению в соответствии с потребностями покупателя. В современном мире достаточно много требований к качеству товаров и критериев, по которым устанавливается качество. Ещё больше на практике применяется различных способов определения качества. Например: ISO – международные стандарты, технические регламенты (в рамках ЕАЭС), государственные стандарты, стандарты, разработанные союзами и ассоциа-

циями предпринимателей, стандарты крупных фирм, технические условия (при отсутствии стандартов и технических регламентов), по образцу (чётко определён порядок проверки), по спецификации, по описанию в контракте, по предварительному осмотру, по техническим характеристикам как конечного продукта, так и составляющих, по содержанию отдельных веществ в продукте (полезных или вредных) и другие.

– Этот товар должен отвечать критериям и быть способным к процессу дифференциации (возможность придать товару новое качество, особые потребительские свойства, обеспечить в целом или расширить сопутствующий сервис).

– Безопасность.

Предлагаемый товар в качестве предмета внешнеторгового контракта должен быть учтён и по количеству. Это возможно как в твёрдых фиксированных единицах измерения, так и при условии пределов. При заключении внешнеторговых контрактов надо чётко понимать какие меры длины, площади, объёма для жидких продуктов или сыпучих продуктов, веса будут включены в раздел «Количество товара».

Важнейшие разделы внешнеторгового контракта, характеризующие товар – это «Цена и общая стоимость контракта» и «Платёж» («Валютно-финансовые условия»).

Когда речь идёт о товаре как предмете международной торговой сделки, возникает вопрос валюты – валюты цены товара и валюты платежа по контракту.

Цена товара является результатом её «уторговывания» в процессе переговоров потенциальных продавца и покупателя при подготовке внешнеторгового контракта между ними, и очень часто является индивидуальной. Однако, крупные оптовые продавцы и покупатели предпочитают, чтобы цена товара основывалась на мировых ценах.

Мировые цены складываются посредством фиксации биржевых котировок, аукционных цен или цен торгов на крупных международных площадках, справочных цен и других.

Во внешнеторговых контрактах валюта цены товара может совпадать, а может и не совпадать с валютой платежа.

Следует также учесть, что цены и/или валюта платежа может как совпадать с валютой государства (экономического союза) продавца и/или покупателя, так и не совпадать. Поэтому необходимо грамотно выбрать как способ фиксации цен, так и способов пересчёта. В редких случаях во внешнеторговых контрактах проходят твёрдо фиксированные цены на протяжении всего времени действия контракта. Цена может быть зафиксирована через последующую фиксацию, когда в момент заключения контракта определяют не цифры, а порядок установления цены, цены могут быть скользящими и т.д.

Вопросы валютно-финансового регулирования внешнеторговых контрактов, когда предметом является товар в натурально-вещественной фор-

ме, весьма сложны и требуют подробного рассмотрения и изложения, что не предусматривает формат настоящей статьи.

Изучение вопросов валютно-финансового регулирования внешнеторговых контрактов приводит к тому, что с экономической точки зрения деньги также можно рассматривать как предмет международных торговых сделок.

Деньги – это общеизвестный всеобщий эквивалент и они могут быть противопоставлены любому другому предмету торговых отношений.

С экономической точки зрения деньги относят к вещам, обладающим специфическими характеристиками:

- заменимость;
- делимость.

Однако, эти характеристики – это не естественные свойства купюр, а выраженные в них конкретные суммы.

Международный рынок валюты – это самый большой финансовый рынок. Процессы глобализации приводят к тому, что финансовый рынок взаимосвязывает национальные валютные рынки, при этом глобальные компьютерные сети объединяют основные центры региональных валютных рынков. И этот процесс объективен и не может быть остановлен.

В целом валютный рынок функционирует на двух направлениях:

- первое – рынки биржевой торговли;
- второе – внебиржевое или другими словами межбанковское.

В целом второе направление является основным. На межбанковском валютном рынке формируются свои правила и обычаи. В частности, торговля валютой предполагает объявление котировок, заключение валютных сделок, которые также имеют свои правила.

В данном случае, рассматривая валюту как товар, движение валюты сопровождается различного рода услугами по взаимодействию участников межбанковского валютного рынка посредством телефонных, телеграфных и других средств связи. Такого рода услуги, учитывая отчасти конфиденциальность информации, оказываются с соблюдением определённых правил.

Валютный рынок – сложный рынок, складывающийся под влиянием различных факторов как объективного, так и субъективного характера. Существует множество особенностей и правил функционирования валютного рынка, но в рамках данной статьи они рассматриваться не будут. Это может быть отдельным самостоятельным исследованием.

В качестве товара как предмета международной торговой сделки признаются и ценные бумаги.

С точки зрения экономического содержания под ценной бумагой понимается документ, удостоверяющий с соблюдением установленной формы и реквизитов имущественные права, осуществление или передача которых возможны только при его предъявлении. С юридической точки зрения с

передачей ценной бумаги переходят все удостоверяемые ею права в совокупности.

Возможны варианты соотнесения прав, удостоверенных ценной бумагой и её принадлежностью:

Ценная бумага на предъявителя. В данном случае права, удостоверенные ценной бумагой, принадлежат её предъявителю. Для передачи другому лицу прав, удостоверенных ценной бумагой на предъявителя, достаточно вручения ценной бумаги этому лицу.

Именная ценная бумага. В этом случае права, удостоверенные ценной бумагой, принадлежат названному в ней лицу. Права, удостоверенные именной ценной бумагой, передают в специальном порядке, установленном для уступки требований.

Ордерная ценная бумага. Эта форма означает, что права, удостоверенные ценной бумагой, принадлежат названному в ценной бумаге лицу, которое может само осуществить эти права или назначить своим распоряжением другое лицо. Права по ордерной ценной бумаге передаются путём совершения на этой бумаге специальной передаточной надписи.

Ценные бумаги классифицируются по различным признакам.

Перечислим основные виды ценных бумаг, имеющих обращение на международном рынке:

- акции;
- облигации;
- простой переводной вексель/тратта;
- чек;
- коносамент;
- складское свидетельство и др.

Права, которые удостоверяются конкретными ценными бумагами, их обязательные реквизиты, сама форма ценной бумаги и некоторые другие обязательные необходимые требования, как правило, определяются внутренними нормативно-правовыми актами государства и в некоторых случаях международными конвенциями.

Рынок ценных бумаг является частью в целом финансового рынка.

Рынок ценных бумаг делится на:

- первичный рынок;
- вторичный рынок.

Первичный рынок представляет собой совокупность вложенного капитала посредством выпуска и продажи ценных бумаг.

Вторичный рынок связан с обращением ранее выпущенных ценных бумаг.

Функционирование рынка ценных бумаг – сложный финансовый процесс, но отрегулированный и на нём действуют установленные правила.

Более глубокое рассмотрение экономических подходов к определению понятия «товар» позволило выявить интересные направления дальнейших исследований теории и практики внешнеторговых контрактов.

Список литературы

1. Ильина О.В., Михайлова Г.В. Принципы международного экономического права как инструмент регулирования международной торговли. Наука Красноярья. 2016. № 6 (39). С. 112-127. 0
2. Ильина О.В., Михайлова Г.В. Особенности государственного регулирования внешней торговли услугами в новых экономических условиях, задаваемых правилами ВТО. В мире научных открытий. 2015. № 5 (65). С. 127-142.
3. Ильина О.В., Михайлова Г.В. Процессы интеграции в сфере внешней торговли. Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2013. № 12. С. 66-71.
4. Организация деятельности совета директоров в компаниях с государственным участием/ Поздняков К.К., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 265-271
5. Интеллектуальная миграция в России/ Серебренникова А.И., Микрюков А.В., Куваева Ю.В., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 335-340.
6. Особенности государственного регулирования внешней торговли услугами в новых экономических условиях, задаваемых правилами ВТО/ Ильина О.В., Михайлова Г.В.// В мире научных открытий. 2015. № 5 (65). С. 127-142.
7. Количественные ограничения и запреты в международной торговле/Михайлова Г.В.//Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2014. № 12. С. 62-71.
8. Некоторые аспекты интеграции в рамках ЕАЭС/Вершинина Ю.В., Желудова А.Н., Михайлова Г.В.// В сборнике: Неделя науки СПбПУ, материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. 2016. С. 201-204.
9. Проблемы и перспективы развития импортозамещения в фармацевтической промышленности Российской Федерации/ Михайлова Г.В., Дегтерева А.А., Ляшенко Д.С.// В сборнике: Неделя науки СПбПУ, материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. 2016. С. 209-212.
10. Организация деятельности совета директоров в компаниях с государственным участием/ Поздняков К.К., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 265-271
11. Интеллектуальная миграция в России/ Серебренникова А.И., Микрюков А.В., Куваева Ю.В., Горохов А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 7 (17). С. 335-340.
12. Проблемы учета кредиторской задолженности в структуре капитала торгового предприятия при оценке темпов роста стоимости/ Пирогова О.Е.//Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 42-47.
13. Возможности применения методов оценки конкурентоспособности в системе управления стоимостью торгового предприятия/ Пирогова О.Е.// Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 60-64.
14. Экономика недвижимости/ Боровкова В.А., Боровкова В.А., Пирогова О.Е.// Учебник и практикум / Москва, 2015. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1-е изд.)

15. Учет внутренних рисков при определении оптимальных темпов роста стоимости предприятия/ Пирогова О.Е.// Управленческое консультирование. 2014. № 7 (67). С. 74-81.
16. Функциональная схема управления устойчивым развитием торгового предприятия на основе стоимостного подхода/ Пирогова О.Е.// Экономика и управление. 2012. № 12 (86). С. 85-89.
17. Формирование критерия устойчивого развития торгового предприятия в условиях неопределенности/ Пирогова О.Е.// Международный научный журнал. 2012. № 2. С. 17-21.
18. Применение методов прогнозирования в определении денежного потока организации/ Пирогова О.Е., Литавина А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 106-114.
19. Применение логистической регрессии для оценки финансового состояния предприятий/ Пирогова О.Е., Шишова М.О.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 5 (15). С. 114-122.
20. Обоснование методических подходов к определению системы показателей продовольственной безопасности региона (на примере Санкт-Петербурга)/ Ильина О.В., Капустина И.В.// Проблемы современной экономики. 2015. № 4 (56). С. 211-214.
21. Управление экономическими ресурсами розничного торгового предприятия/ Ильина О.В.// Экономика и управление. 2007. № 3. С. 88-93.
22. Методика комплексной оценки потенциала образовательного учреждения/ Власова М.С., Морохина В.И., Ильина О.В.// Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2012. № 3 (13). С. 34-41.
23. Современные условия реализации электронных бизнес-процессов в сфере торговли/ Ильина О.В., Смирнов А.Б.// В мире научных открытий. 2015. № 5 (65). С. 19-33.

A GOOD AS A SUBJECT OF EXTERNAL TRANSACTION

Irina Olga Vladimirovna, Graduate school of commodities and service director, associate professor (Intitute of Industrial Management, Economics and Trade, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University)

Mihailova Galina Vitalyevna, associate professor of graduate school of interior and foreign commerce (Intitute of Industrial Management, Economics and Trade, Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University).

Abstracts: This article considers general approaches to the economic basis of a good as a subject of the external transaction. The less known aspects of such a notion as "good" are presented in the more detailed characteristics.

Key words: Good, service, international trade, trade deals, financial market, stocks