Министерство общего и профессионального образования РФ

ВСГТУ

Кафедра экономической теории

Курсовая работа

**«Международная торговля и Россия»**

Выполнил ст. гр. 508-1 Кочелев С.А.

Научный руководитель: Манзанова Д. Д,

Улан-Удэ, 1999 г.

План

# Введение

1. Международная торговля и Россия

1.1. Закон сравнительный преимуществ

* 1. Функции международной торговли
  2. Протекционизм и либерализация внешней торговли

1. Торговый баланс

2.1. Импорт

* 1. Экспорт

2.3. Торговый режим и внешнеторговая политика

1. Развитие внешнеэкономических отношений

3.1. Внешнеторговая деятельность Российских предприятий

3.2. Проблемы внешнеэкономической деятельности России

* 1. Роль государства во внешнеэкономических отношениях

Заключение

# Используемая литература

# Введение

Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля. На долю торговли приходится около 80 процентов всего объемам международных экономических отношений.

Теории международной торговли, ведущие начало от английской классической политэкономии, прошли в своем развитии ряд этапов вместе с развитием мировой экономической мысли. Однако их центральными вопросами были и остаются следующие:

1. что лежит в основе международного разделения труда?
2. какая международная специализация является наиболее эффективной для отдельных стран и регионов и приносит им наибольшие выгоды?
3. Какими факторами предопределяется конкурентоспособность страны в мировой торговле?

Для любой страны роль внешней торговли трудно переоценить. По определению Дж. Сакса, «экономический успех любой страны мира зиждется на внешней торговле. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы».

В современных условиях активное участие страны в мировой торговле связано со значительными преимуществами: оно позволяет более эффективно использовать имеющиеся в стране ресурсы, приобщиться к мировым достижениям науки и техники, в более сжатые сроки осуществить структурную перестройку своей экономики, а также более полно и разнообразно удовлетворять потребности населения.

В этой связи значительный интерес представляет изучение как теорий, раскрывающих принципы оптимального участия национальных экономик в международном товарообмене, факторы конкурентоспособности отдельных стран на мировом рынке, так и объективных закономерностей развития мировой торговли. Особую значимость эти проблемы имеют для России и других стран, вставших на путь создания развитой рыночной экономики, ориентированной на активное участие в мировой торговле.

1. Международная торговля и ее принципы

1.1. Закон сравнительных преимуществ

Предположим, что мировая экономика состоит из двух стран, например США и Бразилии. Допустим, что каждая из них способна производить как пшеницу, так и кофе, но с различной степенью экономической эффективности. Производственные возможности США и Бразилии не совпадают, что связано с различиями в структуре ресурсов и уровня технического прогресса. Другими словами, издержки производства пшеницы и кофе двух стран разные. При предположении полной занятости, США могут увеличить выпуск пшеницы на 30т, отказавшись от производства 30т кофе. То есть за каждую приносимую в жертву тонну кофе можно получить тонну пшеницы. Таким образом в США соотношение обмена внутри страны или соотношение издержек для данных двух продуктов составляет 1т пшеницы за 1т кофе (или 1П=1К). Бразилия же должна пожертвовать 20т кофе для того, чтобы получить 10т пшеницы. Это означает, что соотношение внутренних издержек для двух товаров составляет 1т пшеницы к 2т кофе (или 1П=2К). Если принять во внимание различия в соотношении издержек, возникает вопрос: существует какое либо правило, или принцип, с помощью которого можно определить, по каким продуктам следует развивать специализацию в США и Бразилии? Да, существует. Это

принцип сравнительных преимуществ, гласящий, что совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой вмененные издержки. В США издержки ниже для пшеницы, то есть США должны отказаться лишь от 1т кофе, чтобы произвести 1т пшеницы, в то время как Бразилия должна отказаться от производства 2т кофе. Таким образом, Соединенные Штаты обладают сравнительным (стоимостным) преимуществом в производстве пшеницы и должны специализироваться именно на нем. Мировая экономика (США и Бразилия) явно неэкономично расходуют свои ресурсы, если определенный продукт (пшеница) изготавливается производителем с высокими издержками (Бразилией), тогда как он мог бы выпускаться производителем с низкими издержками (США). Если Бразилия станет выращивать пшеницу, то это означает, что мировая экономика, должна будет отказаться от большего количества кофе, чем необходимо для

получения тоны пшеницы. С другой стороны, вмененные издержки производства кофе ниже у Бразилии, то есть Бразилия должна пожертвовать только 1/2т пшеницы для производства 1т кофе, в то время как США должны отказаться от 1т пшеницы. Бразилия обладает сравнительным преимуществом в производстве кофе, и поэтому ей следует специализироваться на нем. Опять-таки мировые ресурсы не будут рационально использованы, если кофе станет изготавливать производитель с высокими издержками (США). Рациональное ведение хозяйства - использование определенного количества ограниченного ресурса для получения наибольшего совокупного объема производства - требует, чтобы любой конкретный товар производился той страной, у которой ниже вмененные издержки или, другими словами, которая располагает сравнительными преимуществами. В нашем примере Соединенным Штатам следует производить пшеницу, а Бразилии - кофе. Специализируясь целиком на пшенице, США могут вообще не заниматься производством кофе.

Точно так же, специализируясь полностью на кофе, Бразилия может не выращивать пшеницу.

**Недостатки теории сравнительных преимуществ.** Специализация, основанная на использовании принципа сравнительных преимуществ, обеспечивает более эффективное размещение мировых ресурсов и рост мирового производства соответствующих товаров. Однако следует иметь в виду, что рассматриваемая модель разделения труда основана на ряде упрощений. Она исходит из наличия лишь двух стран и двух товаров, свободной торговли, совершенной мобильности труда внутри каждой страны, постоянных издержек производства, полной взаимозаменяемости ресурсов при альтернативном использовании, игнорирования различий в уровне заработной платы между странами, а также отсутствие транспортных затрат и технических изменений.

Эти исходные предпосылки были необходимы для выявления основных принципов развития международной торговли. Однако ряд из них нуждается в уточнении.

На практике расширение производства во многих странах связано с ростом предельных издержек, поэтому выпуск каждой последующей единицы данного товара требовал отказа от возрастающего количества всех остальных. Особенно наглядно эта закономерность проявляется в отраслях добывающей промышленности, где по мере истощения богатых и удобно расположенных месторождений приходится переходить к разработке более бедных и трудоемких месторождений.

Кроме того, далеко не всегда производственные ресурсы взаимозаменяемы при переходе к производству альтернативных товаров. Издержки могут возрастать при перемещении ресурсов из одной отрасли в другую, поскольку производство разных товаров требует разного сочетания затрачиваемых ресурсов. Имеет место и неравномерный рост уровня заработной платы в различных странах.

Рост издержек при увеличении объемов производства ставит границы специализации в силу этих обстоятельств на практике в большинстве случаев отсутствует полная специализация страны на товаре, в производстве которого она обладает сравнительными преимуществами. Так, в промышленно развитых странах не прекращается выпуск для внутреннего рынка товаров, которые частично импортируются.

1.2. Международная торговля и ее функции

1.3. Протекционизм и свободная торговля

**Свободная торговля**. На современном языке вопрос о свободной торговле сводится к следующему убедительному выводу. Благодаря свободной торговле, базирующейся на принципе сравнительных издержек, мировая экономика может достигнуть более эффективного размещения ресурсов и более

высокого уровня материального благосостояния. Структура ресурсов и уровень технологический знаний каждой страны различны. Следовательно, каждая страна может производить определенные товары с разными реальными издержками. Каждая страна должна производить те товары, издержки производства которых относительно ниже издержек в других странах, и обменивать товары, на которых она специализируется, на продукты, издержки производства которых в стране выше относительно других стран. Если каждая страна будет поступать таким образом, мир может в полной степени использовать преимущества географической и человеческой специализации. То есть мир - и каждая свободно торгующая страна - может получить больший реальный доход от использования того объема ресурсов, которыми они располагают. Протекционизм - барьеры на пути свободной торговли - уменьшают или сводят на нет выгоды от специализации. Если страны не могут свободно торговать, они должны перебросить ресурсы с эффективного их использования на неэффективное в целях удовлетворения своих разнообразных потребностей. Побочная выгода от свободной торговли заключается в том, что

последняя стимулирует конкуренцию и ограничивает монополию. Возросшая конкуренция иностранных фирм заставляет местные фирмы переходить к производственным технологиям с более низкими издержками. Это также вынуждает вводить новшества и держать руку на пульсе технического прогресса, повышая качество продукции и используя новые методы производства, и таким образом содействовать экономическому росту. Свободная торговля предоставляет потребителям возможность выбора из более широкого ассортимента продукции. Причины, по которым следует отдать предпочтение торговле, в сущности, те же, по которым необходимо стимулировать конкуренцию. Поэтому нет ничего удивительного в том, что подавляющее большинство экономистов оценивает свободную торговлю как экономически обоснованное явление.

Несмотря на всю убедительность аргументов в пользу свободной торговли, в действительности на этом пути стоит большое количество барьеров:

- Пошлины. Пошлины являются акцизным налогом на импортные товары; они могут вводиться с целью получения доходов или для защиты. Фискальные пошлины, как правило, применяются в отношении изделий, которые не производятся внутри страны. Ставки фискальных пошлин в основном не велики, их целью является обеспечение федерального бюджета налоговыми поступлениями. Протекционистские пошлины предназначены для защиты местных производителей от иностранной конкуренции. Хотя протекционистские пошлины, как правило, недостаточно высоки для прекращения импорта иностранных товаров, они все же ставят иностранного производителя в невыгодное конкурентное положение при торговле на внутреннем рынке.

- Импортные квоты. С помощью импортных квот устанавливаются максимальные объемы товаров, которые могут быть импортированы за какой-то период времени. Часто импортные квоты выступают более эффективным средством сдерживания международной торговли, чем пошлины.

Несмотря на высокие пошлины, определенное изделие может импортироваться в относительно больших количествах. Низкие же импортные квоты полностью запрещают импорт товара сверх определенного количества.

- Нетарифные барьеры. Под нетарифными барьерами понимается система лицензирования, создание неоправданных стандартов качества продукции и его безопасности или просто бюрократические запреты в таможенных процедурах. Так, Япония и европейские страны требуют от импортеров получения лицензий. Ограничивая выпуск лицензий, можно эффективно ограничивать импорт. Именно так поступила Великобритания, запретив импорт угля.

- Добровольные экспортные ограничения. Они являются относительно новой формой торговых барьеров. Так, японские автомобилестроители под угрозой введения Соединенными Штатами более высоких тарифов или низких импортных квот согласились на введение добровольных экспортных ограничений на свой экспорт в США.

Почему пошлины и квоты применяются в мировой практике, если известно, что они препятствуют свободной торговле и таким образом снижают экономическую эффективность? В то время как страны в целом выигрывают от свободной международной торговли, отдельные отрасли и группы поставщиков ресурсов могут оказаться в числе пострадавших. Легко понять, почему группы предпринимателей, занятых соответствующим производством, пытаются сохранить либо улучшить свои экономические позиции, убеждая правительство ввести тарифы или квоты для защиты их от вредного влияния свободной торговли.

Эффект особых интересов или концепция о поведении, обусловленном "погоней за рентой",- играет важную роль. Следует также добавить, что издержки протекционизма скрыты, поскольку тарифы и квоты включены в цены товаров. Таким образом, политические деятели сталкиваются с меньшими политическими ограничениями, идя на встречу требованиям ввести протекционистские санкции.

Экономические последствия введения тарифов. Предположим, что экономика страны открыта для мировой торговли и предприниматели из другой страны, имеющей сравнительные преимущества и доминирующей на мировом рынке в производстве определенного товара, стали его экспортировать. Страна-импортер реагирует на такие действия введением пошлины. Этот шаг приведет к росту внутренней цены и будет иметь целый ряд последствий. Во-первых, потребление товара упадет. Потребители, безусловно, пострадают в связи с введением пошлины; они будут платить больше за каждую единицу товара. Кроме того пошлина вынуждает потребителей сократить количество покупаемого товара и переадресовать свои расходы на покупку менее желанных товаров. Во-вторых, местные производители, на которых пошлина не распространяется, получает более высокую цену за единицу товара. Поскольку эта новая цена выше соответствующей цены до введения пошлин, или мировой цены, местная промышленность увеличит объемы производства воспользуется как более высокой ценой, так и увеличившимся объемом продаж. Это объясняет интерес местных производителей в лоббистской деятельности в поддержку защитных пошлин. Однако с точки зрения общества расширение местного производства отражает тот факт, что пошлина позволила местным производителям перетянуть ресурсы из других, более эффективных отраслей. В-третьих, пострадают производители страны-экспортера. Хотя продажные цены стали выше, эта разница в цене отчисляется не им. Мировая цена после установления пошлины и, следовательно, поштучный доход сохраняются на том же уровне, в то время как объемы импорта падают. И, наконец, доходы от пошлины, в сущности, являются перераспределением дохода от потребителя в пользу государства и не оказывают влияния на экономическое благосостояние страны; в результате государство выигрывает то, что теряет потребитель.

Существуют другие, менее заметные последствия введения пошлин. Из-за сократившихся продаж страна-экспортер теперь получит меньше средств для импорта товаров из других стран, в которых произойдет сокращение производства и высвобождение ресурсов. Таким образом, пошлины прямо способствуют экспансии относительно неэффективных отраслей, которые не обладают сравнительными преимуществами, и косвенным образом способствуют свертыванию относительно эффективных отраслей, имеющих сравнительные преимущества. Это свидетельствует, что пошлины служат причиной передислокации ресурсов в неверном направлении. Это не удивительно. Известно, что специализация и не скованная ничем мировая торговля, базирующаяся на сравнительных преимуществах, ведут к эффективному использованию мировых ресурсов и расширению реального объема мирового производства. Цель и последствия защитных пошлин - сокращение мировой торговли. Отсюда помимо своих специфических последствий для потребителей, а также иностранных и местных производителей пошлины сокращают объемы реального мирового производства.

**Протекционизм.** Хотя в настоящее время преобладает концепция свободной торговли, мнение о необходимости проведения протекционистской политики еще достаточно широко распространено. Какие аргументы приводят протекционисты для оправдания торговых барьеров? Насколько весомы эти аргументы?

Необходимость обеспечения обороны. Аргумент этот имеет военно-политический чем экономический характер: защитные пошлины нужны для сохранения и усиления отраслей, выпускающих стратегические товары и материалы, которые необходимы для обороны или ведения войны. Утверждается, что в нестабильном мире военно-политические цели должны брать верх над экономическими. Усиление национальной безопасности, с одной стороны, и ослабление производственной эффективности, с другой, сопровождаются перераспределением ресурсов в пользу стратегических отраслей. К сожалению объективного критерия для оценки относительных издержек и выгод этого процесса не существует. Экономист может привлечь внимание только к тому факту, что введение пошлин для усиления обороноспособности связано с некоторыми экономическими издержками.

Увеличение внутренней занятости. Лозунг "Спасайте рабочие места!", используемый в защиту пошлин, становится все более модным по мере того как экономика приближается к спаду. Он коренится в макроанализе. Совокупные расходы в открытой экономике состоят из потребительских расходов, капиталовложений, государственных расходов, чистого экспорта. Чистый экспорт равен разности между экспортом и импортом. Увеличение совокупных расходов в результате сокращения импорта окажет стимулирующее воздействие на внутриэкономическое развитие, поскольку повлечет за собой резкий рост доходов и занятости. Но такая политика имеет серьезные дефекты: - Увеличение импорта приводит к сокращению некоторого количества рабочих мест, но в то же время создает другие рабочие места. Импорт способствовал ликвидации устаревших отраслей, но в тоже время способствует возникновению новых. Таким образом, хотя импортные ограничения изменяют структуру занятости, они в действительности могут лишь незначительно, либо вообще не менять уровень занятости. Очевидно, что все страны не могут одновременно добиться успеха при введении импортных ограничений. Экспорт одной страны является импортом для другой. В той же степени, в какой превышение экспорта над импортом, достигнутое одной страной, может стимулировать ее экономику, избыток импорта над экспортом в другой экономике обостряет проблему безработицы. Нет ничего удивительного в том, что введение пошлин и импортных квот в целях достижения полной занятости в стране называется политикой "разорю соседа". С ее помощью внутренние проблемы страны решаются за счет разорения торговых партнеров. Страны, пострадавшие от пошлин и квот, вероятно предпримут ответные действия, вызывая новое повышение таможенных барьеров, которые в конце концов задушат торговлю до такой степени, что всем странам станет хуже.

В долгосрочном плане превышение экспорта над импортом в качестве в качестве стимулирования внутренней занятости обречено на неудачу. Следует помнить: через импорт государства зарабатывают валюту, которую они тратят на товары местного экспорта. В долгосрочном плане, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать. Следовательно, долгосрочная цель заключается не в том, чтобы увеличить внутреннюю занятость, а в том, в лучшем случае, передислоцировать рабочих из экспортных отраслей в защищенные отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Это перемещение приводит к менее эффективному размещению ресурсов. Пошлины перекрывают путь ресурсам в те отрасли, в которых производство настолько эффективно, что обеспечивает сравнительные преимущества. Нет никаких сомнений, что при выборе антициклических мер разумная своевременная денежная и налоговая политика предпочтительнее манипулирования пошлинами и квотами. Итак, утверждать, что пошлины увеличивают чистый экспорт и поэтому создают новые рабочие места - значит толкать на ложный путь.

Диверсификация ради стабильности. Известен и другой аргумент для оправдания пошлин: необходимость диверсификации ради стабильности. Отправным моментом здесь является то, что доходы высокоспециализированных экономик, например нефтяной экономике Кувейта или ориентированного на производства сахара народного хозяйства Кубы, сильно зависят от международных рынков. Войны, циклические колебания, негативные изменения в структуре промышленности вызывают крупномасштабные и зачастую болезненные процессы перестройки таких экономических систем. Отсюда якобы следует, что защита пошлинами и квотами необходима в этих странах для диверсификации и, как следствие, уменьшения зависимости от конъюнктуры на мировых рынках одного или двух видов продукции. Это поможет оградить внутреннюю экономику от влияния международных политических событий, Спада производства за рубежом, от случайных колебаний спроса, таким образом, обеспечив большую внутреннюю стабильность. В сказанном выше есть доля истины. Но имеются также серьезные ограничения и недостатки. Во-первых, этот аргумент имеет слабое отношение к развитым странам. Во-вторых, экономические издержки диверсификации могут быть значительными; например, в монокультурных экономиках обрабатывающая промышленность может оказаться крайне неэффективной.

Защита молодых отраслей. Часто считают, что защитные пошлины необходимы для того, чтобы дать возможность утвердиться новым отраслям отечественной промышленности. Временная защита молодых национальных фирм от жесткой конкуренции более зрелых и поэтому на текущий момент более эффективных иностранных фирм позволяет нарождающимся отраслям окрепнуть и стать эффективными производителями. Этот аргумент в пользу протекционизма зиждется на сомнительном возражении против свободной торговли. Возражение заключается в том, что при наличии зрелой иностранной конкуренции ни у одной отрасли не было и не будет возможности для осуществления долгосрочных мер, направленных на расширение производства и повышение эффективности. Защита молодых отраслей с помощью пошлин скорректирует существующее неправильное размещение мировых ресурсов, исторически сформировалось из-за различий в уровнях экономического развития отечественной и иностранной промышленности. Хотя такая позиция логически верна, необходимо сделать следующие оговорки. Во-первых, подобные аргументы не имеют отношения к индустриально развитым странам. Во-вторых, в слабо развитых странах очень сложно определить, какая из отраслей является тем новорожденным, который способен достичь экономической зрелости и поэтому заслуживает защиты. В-третьих, в отличие от старых солдат, защитные пошлины могут не исчезнуть, а скорее склонны сохраняться даже когда промышленная зрелость будет достигнута. Наконец, большинство экономистов считают, что если нарождающимся отраслям требуется помощь, то для этого существуют более приемлемые способы, чем пошлины. Прямые субсидии, например, обладают тем преимуществом, что они более открыто показывают, какой отрасли оказывается помощь и в какой степени.

Защита от демпинга. Считается, что тарифы необходимы также для защиты фирм, от иностранных производителей, которые сбывают избыточную продукцию по демпинговым ценам ниже ее себестоимости. Существует две причины, почему иностранные фирмы могут быть заинтересованы в продаже своих товаров по ценам ниже себестоимости. Во-первых, эти фирмы могут использовать демпинг для подавления местных конкурентов, захвата монопольного положения и последующего повышения цен. Во-вторых, демпинг может являться сложной формой ценовой дискриминации - назначения разных цен разным клиентам. В целях максимизации своих прибылей иностранный продавец может принять решение о реализации своей продукции по высоким ценам на монополизированном внутреннем рынке, и сбросе избыточной продукции по низким ценам в другой стране. Избыточные объемы производства могут быть необходимы для снижения издержек на единицу продукции при крупномасштабном производстве. В связи с тем, что демпинг вызывает обоснованную озабоченность, в соответствии с законодательством ряда стран он запрещен. В тех случаях, когда демпинг имеет место и наносит ущерб местным производителям, правительство вводит "антидемпинговые пошлины" на соответствующие товары. Однако в сравнении с общим объемом импортируемых товаров зарегистрированных случаев применения демпинга немного. Поэтому демпинг не может являться оправданием для существования широко распространенных, постоянно действующих пошлин. Кроме того, обвинения в использовании демпинга должны тщательно проверяться для определения их состоятельности. Иностранные предприниматели часто утверждают, что голословные обвинения в демпинге и антидемпинговые пошлины используются как способ ограничения законной торговли. В действительности некоторые иностранные фирмы порой производят определенные товары с более низким издержками, чем их конкуренты в стране-импортере. Следовательно, то, что на первый взгляд может быть рассмотрено как демпинг, на деле зачастую является результатом действия принципа сравнительных преимуществ. Злоупотребление антидемпинговым законодательством может увеличить цену импорта, а конкуренция на рынке ограничится. Ослабление конкуренции позволяет фирмам поднимать цены за счет потребителя. Но даже тогда, когда демпинг имеет место, потребители выигрывают от более низких цен на товары в такой же степени - по крайней мере в краткосрочном плане - в какой они выигрывают от войны цен между местными производителями. Аргументов в пользу протекционизма много, но они неосновательны. В соответствующих условиях аргумент о защите молодых отраслей промышленности выступает как справедливое исключение, имеющее экономическое оправдание. Аргумент в пользу самообеспеченности может использоваться для обоснования протекционизма с военно-политических позиций. Однако оба эти аргумента заслуживают серьезнейшей критики. Оба они игнорируют возможность использовать альтернативные средства для поощрения промышленного развития и военной самообеспеченности. Большинство других аргументов является во многом эмоциональными призывами, основанными на явных вымыслах. Эти аргументы отмечают только непосредственные и прямые последствия защитных пошлин. Они игнорируют простую истину, что в конечном счете страна должна импортировать для того, чтобы экспортировать.

1. Торговый баланс

2.1 Импорт

За 1994 год объем импорта России составил 282 млрд долларов что на 52% выше уровня 1993 года В его общем объеме на долю промышленно развитых стран приходилось 69% ( в 1993 г 61% ) Основу импорта России составляли изделия машиностроения В 1994 году закупки машин и оборудования возросли на 58% и составили 34% от общего объема импортных поставок а стоимость ввезенного оборудования достигла 96 млрд. долларов Существенно возросла доля продовольствия и сырья для его производства 292% против 222% в 1993 году Удельный вес импортируемых химических продуктов составлял 107% ( в 1993 г 62%) изделий легкой промышленности 68% (132%) черных и цветных металлов и изделий из них 35% ( то есть на уровне 1993 г)

Определенное влияние на сдерживание импорта оказывали следующие факторы:

политика направленная на сокращение расходов бюджета и отмена с 1 января 1994 года дотационных коэффициентов на импортируемые товары, а также льгот по уплате НДС и таможенных пошлин;

динамика курса рубля ( ускорение падения во второй половине 1994 года );

введение с 1 июля 1994 года нового импортного таможенного тарифа с повышенными ставками;

повышение акцизов на отдельные виды товаров.

Приближение уровня внутренних цен к ценам мирового рынка с  
учетом процесса инфляции и падения внутреннего производства приводит к резкому усилению конкуренции импортных товаров на отечественном рынке. В первом полугодии 1995 года по сравнению с тем же периодом 1994 года импорт товаров возрос на 16,8 % . В это время в структуре российского импорта на две товарные группы машины и оборудование (33 %) и продовольствие (22 %) приходилось 3/5 всего импорта. Во внешней торговле России важную роль играет импорт продовольствия и прежде всего мяса, мясопродуктов и консервов, на которые приходится свыше 5 % всего российского импорта, ввезенного в первом полугодии 1995 года , напитков алкогольных и безалкогольных - 2,8 %, сахара белого - 1,3 %, масла сливочного - 1,2 %, рыбы свежей и мороженной, филе рыб - 0,5 %. В сопоставимые периоды отмечен рост закупок этих продуктов питания.

2.2. Экспорт

Товарная структура российской внешней торговли на протяжении многих лет практически не меняется, как не меняется и перечень товаров, обеспечивающих наибольшую валютную выручку. В целом структура экспорта включает в себя примерно 4 тыс. различных видов отечественной продукции. Однако список товаров, на которые приходятся наибольшие по стоимости объемы, ограничивается только 10 позициями, включая прежде всего нефть, газ, цветные и драгоценные металлы, алмазы. Объем экспорта за 1994 г. составил 48 млрд. долларов и увеличился на 8,4 % по сравнению с предыдущим годом. Произошли определенные изменения в географической структуре экспорта. Доля промышленно развитых стран возросла с 60 до 67 %, развивающихся стран несколько снизилась - с 14 до 12 %.

Увеличение объема экспорта в 1994 году по сравнению с предыдущим годом было достигнуто за счет прироста физических объемов вывоза основных сырьевых товаров и материалов.

В 1994 году по данным Госкомстата РФ, на долю топливно-энергетических ресурсов в экспорте приходилось 44,7 % общего  
объема экспорта ( в 1993 году - 46,7 % ), на черные и цветные ме-  
талы и изделия из них - 20,2 % ( 16,4 % ), продукцию химической  
промышленности - 7,6 % ( 6 % ), лесоматериалы и целлюлозно-  
бумажные изделия - 4,3 % ( 4,2 % ). Удельный вес машин и оборудования составил всего 5,3 % (6,7 %). За год их экспортные поставки сократились на 11,8 %.

Важным фактором, повлиявшим на объемы экспорта, стало изменение соотношения внутренних и мировых цен на отдельные товары.

При этом на некоторые виды продукции перерабатывающей промышленности цены внутри страны приблизились или перешагнули рубеж цен на мировых рынках.

За первое полугодие 1995 года по сравнению с тем же периодом 1994 года экспорт товаров возрос на 297% Увеличению стоимости объема российского экспорта товаров способствовала сложившаяся с начала 1995 года благоприятная конъюнктура на мировых рынках и прежде всего рост цен на товары обеспечивающие России основную массу валютных поступлений В этом же направлении воздействовал физический рост экспортных поставок

На рост экспорта также оказывала влияние так называемая политика реального курса рубля Вместе с тем мера по установлению определенного коридора курсу рубля направленная на его стабилизацию привела к снижению рентабельности экспорта незаинтересованности производителей в его продвижении Почти по всем важнейшим топливно-сырьевым товарам произошло физическое увеличение поставок Вместе с ростом средних экспортных цен оба этих фактора обусловили существенный стоимостной рост российского экспорта в первом полугодии 1995 года по сравнению с тем же периодом 1994 года Расчеты показывают что средние экспортные цены России за сопоставимые периоды времени выросли: на нефть примерно на 26% нефтепродукты на 16% природный газ на 7% каменный уголь на 3% кокс на 16% Втечение первого полугодия 1995 года в экспорте России значительно увеличилась доля черных и цветных металлов причем как в физическом выражении так и по стоимости прежде всего под влиянием мировых цен

С одной стороны на фоне спада в экономике и сокращения внутреннего спроса на отечественную продукцию экспортная сфера превратилась в наиболее динамичный и крупный сектор народного хозяйства через который реализуется около пятой части валового внутреннего продукта страны С другой стороны расширение российского экспорта происходит в крайне противоречивой и сложной обстановке: высокие в сравнении с другими национальными макроэкономическими показателями темпы прироста российского экспорта не являются таковыми если их сопоставить с динамикой международной торговли Так в 1994 г при увеличении вывоза из России примерно на 12% мировой экспорт вырос на 23% те развивался почти вдвое быстрее Фактически Россия не сумела в полной мере воспользоваться расширением спроса на внешних рынках В качестве причин этого можно назвать возросшую международную конкуренцию и дискриминацию российских экспортеров за рубежом

В последнее время начинает казаться что после длительного периода одиночного плавания на просторах мирового рынка российские экспортеры наконец-то почувствовали отеческую заботу государства о своей судьбе Подобная забота безусловно вполне уместна и своевременна Государство предприняло следующие важные шаги в поддержку экспортеров Принципиальной вехой на этом пути стал Федеральный закон от 13 октября 1995 г “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности” шестая глава которого специально посвящена вопросам содействия развитию внешнеторговой деятельности и её стимулированию 30 ноября Президент России подписал указ “О первоочередных мерах по поддержке экспортеров” предусматривающий возможность их финансовой поддержки в том числе с привлечением средств федерального бюджета В развитие вышеупомянутого Указа было принято постановление Правительства Российской Федерации от 20 января 1996 г “О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг” конкретизировавшее основные направления государственной финансовой налоговой и иной поддержки отечественных экспортеров Наконец Правительством России утверждена Федеральная программа развития экспорта определяющая приоритеты в экспортной деятельности и ее перспективы вплоть до 2005 г а также основные средства достижения поставленных целей

Сегодня наверное сложно с высокой степенью вероятности предсказывать будущее российского экспорта но есть надежда что заинтересованное участие государства поможет экспортной отрасли в сжатые сроки обрести современное качество и сохранить обретенные им стабильность и динамизм С учетом всей совокупности факторов влияющих на развитие экспорта в Федеральной программе выделены три принципиальных этапа формирования новой более эффективной модели участия России в международном разделении труда

Первый (1996-1997 гг) и второй (1998-2000 гг) этапы предусматривают не столько расширение экспорта сколько поддержание его устойчиво высоких объемов на основе оптимального использования имеющихся конкурентных преимуществ и мировой конъюнктуры постепенного расширения ассортимента вывозимой продукции

Решающим со всех точек зрения является третий этап (2001-2005 гг) в течение которого будет обеспечена диверсификация российского экспорта в том числе за счет широкого выхода на внешние рынки отечественных поставщиков готовой в первую очередь наукоемкой продукции Доля последней в структуре экспорта страны предположительно достигнет 10-15% и приблизится к уровню промышленно развитых государств

Таким образом у России как у великой торгующей державы ещё есть шанс Однако для этого развитие промышленного экспорта необходимо рассматривать как задачу общенационального значения что подразумевает включение в эту работу органов федеральной и местной власти предпринимательских союзов и общественных организаций непосредственно экспортеров Общими усилиями Россия сумеет занять достойное место в международном разделении труда способствуя тем самым прогрессу всего мирового хозяйства

* 1. Торговый режим и внешнеторговая политика

На объемы, структуру и региональное распределение российского экспортно-импортного обмена заметное влияние оказали меры государства по регулированию внешней торговли. В целом его основные направления отвечают задачам российской экономики и внешней торговли, проведению начатых реформ. Однако есть и негативные стороны недоработанность многих аспектов нормативно-правовой базы, непоследовательность и поспешность в принятии отдельных решений. Но работа в этом направлении идет. Примером может служить изданный в 1995 году закон "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности".

Отношения РФ с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств, вытекающих из международных договоров России.

В целях интеграции экономики России в мировую экономику  
Российская Федерация в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права участвует в международных договорах о таможенных союзах и свободных экономических зонах со всеми вытекающими отсюда последствиями.

В настоящее время торговая политика России осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования (экспортные и импортные таможенные тарифы ) и нетарифного регулирования ( в частности, путем квотирования и лицензирования ) внешнеторговой деятельности. Не допускаются иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности путем вмешательства и установления различных ограничений органами государственной власти. Экспорт и импорт осуществляются без количественных ограничений. Количественные ограничения вводятся в исключительных целях:

1) обеспечения национальной безопасности РФ;

2) выполнения международных обязательств РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;

3) защиты внутреннего рынка РФ.

В целях защиты национальных интересов действует система экспортного контроля. Существуют технические, фармакологические, санитарные, ветеринарные, фитосанитарные и экологические стандарты и требования в отношении ввозимых товаров, контроль за их качеством. Предусматриваются защитные меры в отношении импорта товаров, наиболее яркое проявление которых мы видим в растущих импортных пошлинах.

В настоящее время Правительство России уделяет большое внимание проекту Федеральной программы развития экспорта России, основной целью которой является увеличение стоимостного объема российского экспорта, расширение его номенклатуры за счет продукции с повышенной степенью обработки наукоёмких товаров технологий Механизм реализации программы предусматривает образование фонда развития высокотехнологического экспорта пополняемого за счет получения бюджетных ссуд формируемых путем отчислений от налога на добавленную стоимость и направляемых на кредитование экспортноориентированных проектов

Программа предполагает свести воедино и систематизировать меры содействия развитию машинотехнического экспорта Программой предусмотрено умеренное бюджетное финансирование наиболее эффективных проектов развития экспортных производств

Среди других важных решений касающихся стимулирования российских производителей экспортных товаров необходимо также отметить проект постановления Правительства РФ “ О создании системы кредитования производства экспортных товаров и страхования экспортных кредитов”

3.1 Внешнеторговая деятельность российских предприятий

Термин "внешнеторговая деятельность" подразумевает сложный механизм взаимоотношений, возникающих в поцессе купли-продажи товаров на мировом рынке.

Фирмы стремятся к внешнеторговой деятельности по разным причинам. Так, в частности, может потребоваться закупка сырья или каких-либо то варов за рубежом по той причине, что нет возможности приобрести данную продукцию у отечественных производителей. Такая ситуация приводит к необходимости импорта. Возможна и обратная ситуация - когда фирма имеет товары, продажа которых за рубежом может оказаться более выгодной, чем в своей стране. Так проявляется потребность в экспорте. Нередко случается, что фирмы выступают на внешнем рынке и в качестве торговых посредников между продавцами и покупателями в разных странах.

Участие фирмы в международной торговле требует понимания дополнительных трудностей, которые с этой деятельностью связаны. Необходимо также знать, какую роль играют банки в обеспечении средств и процедур в преодолении этих трудностей.

По сравнению с обычным бизнесом внутри страны, международная торговля порождает дополнительные риски как для покупателя, так и для продавца, а именно:

- риск времени и расстояния;

С точки зрения импортера, когда товар доставляется на большое расстояние, продолжительный период перевозки может вызвать значительное запаздывание между заявкой на поставку и получением товара. Дополнительные задержки могут быть вызваны также необходимостью подготовки со стороны экспортера объемного пакета документов для перевозки. Фактор удаленности поставщика довольно опасен для импортера также в отношении соблюдения сроков поставки после предоплаты.

Со стороны экспортера неблагоприятным является то, что, например, предоставление коммерческого кредита на оплату товара по внешнеэкономической сделке может потребоваться на больший срок, чем могло бы при продаже товара в своей стране. В результате, при наличии большого числа иностранных покупателей, неизбежно возникает необходимость в дополнительном оборотном капитале.

Кроме того, экспортеру, вероятнее всего, придется хотя бы первоначально нести расходы по доставке товара за границу. Если же поставка произведена, а получатель отказывается от товара, возникает множество дополнительных сложностей, ведь клиент находится в другой стране. Экспортер в этом случае должен принять решение, что делать с товаром. Если покупатель получил товар, то неоплаченный долг может преследоваться в судебном порядке. Однако, поскольку контракты часто предусматривают проведение судебных разбирательств в стране импортера или в третьей стране, то для осуществление данных юридических процедур потребуются дополнительные расходы.

Любой вариант дальнейших действий продавца будет связан с убытками. Продавец может отправить товар назад, либо заняться поиском нового покупателя на данный товар, что все равно не будет достаточным для покрытия возникших расходов.

- валютный риск. В международной торговле экспортер обычно выставляет счет покупателю в иностранной валюте, либо покупатель оплачивает товар в валюте своей страны, которая является иностранной для экспортера. Часто валютой платежа становится валюта третьей страны, например, доллары США или немецкая марка. В связи с этим, одной из проблем импортера является необходимость получения иностранной валюты для осуществления

платежа, а у экспортера может возникнуть необходимость продажи полученной иностранной валюты за валюту своей страны. Услуги по продаже и покупке иностранной валюты за валюту страны экспортера или импортера оказывают банки. В России это банки с валютной лицензией. Однако покупка или продажа иностранной валюты не столь безопасны для фирмы, как может показаться на первый взгляд. Причина этому - нестабильность показателей валютных курсов. Возможность неблагоприятного изменения обменных курсов иностранной валюты на валютном рынке и является потенциальным валютным риском для каждого из контрагентов.

Конечно, в случае изменения курсов в пользу одной из сторон есть шанс получить прибыль, однако, опасность понести убытки, в частности, для российских организаций в связи с падением курса рубля, более реальна.

Существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок можно при помощи установления цены в контракте в такой валюте, изменение курса которой выгодно для данной фирмы. Для экспортера такой валютой является валюта, курс которой повышается в течение срока действия контракта. Для импортера выгодна валюта, курс которой снижается. Конечно, при заключении контракта не всегда есть возможность выбирать валюту, так как интересы партнеров в этом вопросе могут быть противоположны, и, следовательно, выбрав валюту, придется уступить по какому-либо иному пункту договора, а это не всегда приемлемо.

В связи с этим, распространенной практикой в международных торговых отношениях стал выбор в качестве валюты контракта одной из наиболее надежных в мире валют (USD, DEM), показатели курсов которых относительно стабильны на мировом валютном рынке. Такая валюта контракта будет безопасна для обеих сторон.

Оградить себя от валютных рисков есть возможность у фирм, внешнеторговые платежи и поступления которых осуществляются в одной и той же иностранной валюте. Однако обменный курс иностранной и отечественной валюты не будет таить существенной опасности для фирмы лишь в том случае, если поступления на валютный счет и платежи с него происходят согласованно. Такая ситуация возможна при условии, что фирма в значительной мере занимается и импортом, и экспортом. Большинство же внешнеторговых организаций работает лишь по одному из направлений, поэтому возможность использования такой схемы ограничена.

Чувствительность к валютному риску для экспортеров и импортеров может быть существенно снижена. Для этого существуют различные механизмы страхования на случай неблагоприятных колебаний валютных курсов. К ним относят:

- форвардные контракты на покупку валюты;

- валютные опционы;

* кредиты в иностранной валюте.

Каждый из этих механизмов приводится в действие посредством банков. Форвардный валютный контракт представляет собой договоренность с банком продать или купить определенное количество иностранной валюты по фиксированному обменному курсу для предоставления этой валюты в будущем. Такая фиксация курса валюты на определенную дату устраняет валютный риск для фирмы.

Похожей формой страхования от валютного риска является валютный опцион. Данный вид договоренности предоставляет его держателю больше свободы. Опцион дает право (именно право, а не обязанность) купить или продать в будущем определенное количество иностранной валюты по фиксированному курсу обмена в момент истечения или до истечения периода действия данного опциона.

Наконец, импортер может взять в банке кредит в иностранной валюте, в которой он планирует рассчитываться за поставляемый товар. В этом случае импортеру нет необходимости приобретать иностранную валюту за национальную, а значит и отсутствует какая-либо чувствительность к валютному риску. Этот способ страхования, пожалуй, наиболее реален на сегодня для российских фирм.

Кредит в иностранной валюте может быть удобен и экспортеру, ожидающему поступления экспортной выручки. Получив иностранную валюту в качестве кредита, экспортер может обменять ее на национальную валюту по текущему обменному курсу и использовать ее как замену отвлеченных оборотных средств. Погашение же кредита производится из будущих поступлений в той же иностранной валюте. При этом следует помнить и то, что в настоящее время для получения кредита в российском банке потребуется предоставление полного товарного или другого обеспечения.

- законодательный риск. Полная ясность экономических взаимоотношений между экспортером и импортером может быть достигнута только при условии знания и понимания правил и законов стран, в которых находятся торговые партнеры. Вопросы такого рода обычно решаются полностью лишь после длительных и благоприятных деловых взаимоотношений. Действительно, правительственные постановления, касающиеся международной торговли, могут стать серьезным препятствием для обеих сторон, а при незнании этих постановлений, оказаться значительным фактором риска. Существуют следующие законодательные ограничения в сфере экспорта-импорта:

- валютный контроль - это правительственные ограничения на движение иностранной валюты, которые ставят целью защитить национальную валюту. К таким мерам можно отнести, например, обязанность экспортеров в России продавать 50% валютной выручки на внутреннем валютном рынке;

- лицензирование экспортных и импортных операций;

- торговые эмбарго - это запрещение правительством экспорта или импорта определенных видов товаров, что может преследовать (относительно импорта) цель защиты собственных производителей тех же товаров, либо иные, в том числе и политические цели;

- импортные квоты: страна может наложить ограничения на суммарное количество некоторых видов товаров, которое может быть импортировано в течение определенного периода;

- импортные пошлины;

* стандарты качества: каждое правительство устанавливает для ввозимых товаров свои стандарты качества и безопасности.

Действительно, международная торговля порождает более высокие риски для торговых партнеров по сравнению с торговлей внутри страны. Однако, экспортно-импортные операции часто более выгодны, хотя и требую дополнительных организационных и финансовых затрат. Вопрос же снижения рисков при внешнеэкономической деятельности напрямую зависит от того, какие условия торговли предусматривает внешнеэкономический контракт и того, насколько эффективно стороны умеют использовать существующие финансовые инструменты международных расчетов.

Это обстоятельство определяет необходимость более тщательного анализа контракта, как базиса внешнеторговых отношений.

3.2. Проблемы внешнеэкономической деятельности России

## Происшедшие за последние годы перемены во внешней торговли России приобрели радикальный характер.

Главная отличительная особенность этих перемен - демонополизация внешнеэкономической деятельности, которой теперь занимаются тысячи и тысячи организаций, фирм, предприятий. К сожалению, перемены сопровождаются и негативными процессами. Так, резко сократился объем торговли с государствами бывшего Совета Экономической взаимопомощи (СЭВ). Если к концу 80-х годов на страны – члены СЭВ приходилось более 50% внешнеторгового оборота России, то сейчас эта цифра уменьшилась втрое. Российские товаропроизводители до сих пор не могут занять твердые позиции на рынках стран с развитой рыночной экономикой. Попытки закрепиться на рынках этих стран, продавая товары по более низким ценам, приводит к тому, что против российских экспортеров начинает действовать антидемпинговое законодательство. Так, в 1994 году против России было возбуждено около 20 антидемпинговых процедур. И это плохо. Потому что обвинение в демпинге, т.е. в продаже товара по бросовым ценам с целью закрепиться на рынке, приводит и к обвинению в недобросовестной конкуренции и соответственно потере имиджа, не говоря уже об упущенной выгоде. Российский экспорт еще до распада СССР нередко называли колониальным: более 90% составляли сырье и материалы.

Динамика мировых цен оказала негативное воздействие на внешнеэкономические связи нашей страны: на основные товары российского экспорта цены упали, а на импортные товары – возросли. Показатели внешнеторгового обмена России в 1994 году оказались более чем в два раза ниже показателей 1990 года.

В структуре российского экспорта по-прежнему доминирует сырье: 50% экспорта в стоимостном выражении приходится на топливо-энергетические товары, 25% - на металлы и алмазы, доля машин и оборудования в общем объеме продолжает снижаться. При весьма скромном общем объеме экспорта 1994 года (48 млрд. $) Россия продала за рубеж машин и оборудования лишь на 2,5 млрд.$.Их доля неуклонно снижалась – с 8,7% до 5,3% в 1994 году. Причиной этого, кроме технической отсталости производственной базы предприятий, набора кризисов, включая является отсутствие четкой системы государственной поддержки экспортного производства сложной техники и самих экспортеров.

Идет работа по созданию новой системы регулирования внешнеэкономической деятельности. Приняты законы о таможенном тарифе, о валютном регулировании и валютном контроле, Таможеннвй кодекс. С 1 июля 1994 года отменена система квотирования и лицензирования экспорта товаров и услуг из России (Указ Президента РФ от 23 мая 1994 года №1007 «Об отмене квотирования и лицензирования поставок товаров и услуг на экспорт»). Исключение составляет продукция, которая экспортируется в соответствии с международными обязательствами России. Отменяются льготы по обложению вывозными таможенными пошлинами, кроме льгот, предоставляемых в соответствии с действующим тарифным и налоговым законодательством.

К сожалению, это открыло дорогу лишь экспорту опять же сырьевому. Производство машин и оборудования, способных конкурировать на мировом рынке, требовало прежде всего крупных долгосрочных инвестиций и кредитов, ставших невозможными в условиях инфляции и всеобщих неплатежей. Изменившаяся сегодня ситуация в экономике, на финансовом и валютном рынках сделала реальными такие кредиты – многие коммерческие структуры, банки ищут теперь сферы приложения капитала на фондовом рынке и даже перспективные проекты для прямых инвестиций.

Введены новые ставки импортного тарифа, увеличилось количество товаров, подпадающих под тарифное регулирование. Предполагается поэтапное снижение ставок ввозимых пошлин, в первую очередь по товарам, уровень ставок пошлин по которым превосходит 30%.

Но все же постепенно внешнеторговый режим России становится более гибким, активно реагирующим на нововведения в развитии международных экономических отношений. При отсутствии монопольного руководства за внешнеэкономической деятельностью со стороны государства усиливается государственный контроль.

Вместе с тем необходимо отметить, что предприятия и организации, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, сталкиваются с рядом проблем и явлений, преодоление которых могло бы способствовать более успешной работе. Так, законодательные акты по вопросам внешнеэкономической –деятельности не носят характера прямого воздействия на эту деятельность. Приходится как бы вслед разрабатывать различные инструктивные документы и нормативные акты. Эти так называемые подзаконные акты конкретизируют основные положения законодательных актов и разрабатываются МВЭС, Государственным таможенным комитетом, Центральным банком, Государственной налоговой службой.

Получается, что ведомственные инструкции очень часто являются основными официальными материалами, регламентирующими проведение экспортных и импортных операций.

Хотя вопросы повышения эффективности внешнеэкономических связей нельзя рассматривать изолированно и отдельно от экономики страны в целом, можно выделить некоторые важные проблемы внешнеэкономической деятельности, которые необходимо решать в первую очередь к ним относятся:

* завершение создания законодательной базы регулирования внешнеэкономической деятельности;
* совершенствование системы управления внешнеэкономической деятельностью как сферой народного хозяйства;
* принятие Федеральной программы развития экспорта России, которая должна стимулировать увеличение стоимостного объема экспорта, расширение его номенклатуры за счет продукции с повышенной степенью обработки, наукоемких товаров, технологий и услуг;
* налаживание системы кредитования и страхования промышленного экспорта;
* создание транспортной инфраструктуры, способной обеспечить потребность экспортно-импортных перевозок;
* формирование благоприятного правового климата для российского экспорта;
* совершенствование системы тарифного регулирования импорта и системы налоговых платежей (НДС и акцизов);
* совершенствование системы контроля за безопасностью товаров, поступающих по импорту в Россию.

3.3. Роль государства во внешнеэкономических отношениях

Законом Российской Федерации "О предприятиях и предпринимательской деятельности" разрешено предприятиям самостоятельно осуществлять экономическую деятельность. Указом Президента Российской Федерации "О либерализации внешнеэкономической деятельности" разрешено всем зарегистрированным на территории Российской Федерации предприятиям и их объединениям независимо от форм собственности осуществление внешнеэкономической деятельности без специальной регистрации. Экспорт стратегически важных сырьевых товаров осуществляется предприятиями и организациями, зарегистрированными МВЭС РФ для этих целей.

Зарегистрированные предприятия вносятся в специальный реестр, который публикуется в периодической печати. Отказ в регистрации и исключение их из реестра могут быть в случае нарушения действующего законодательства РФ или зарубежных стран, повлекшего за собой экономический и политический ущерб для России; невыполнение обязательств по экспортным поставкам. Перечень стратегически важных сырьевых товаров установлен соответствующим постановлением Правительства РФ и содержит 13 позиций (топливо, электроэнергия, зерно и др.).

Предприятия могут осуществлять экспортно-импортные операции непосредственно или на договорной основе через внешнеэкономические организации. К таким организациям относятся ассоциации делового сотрудничества, торговые дома, торгово-промышленная палата и др. Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на основе контракта. Российское законодательство предписывает обязательную письменную форму внешнеэкономического контракта. Сделка может быть заключена либо путем составления и подписания одного документа, либо путем обмена письмами, телеграммами. Внешнеэкономический контракт содержит несколько разделов, расположенных в определенной последовательности. При этом каждый контракт имеет определенные юридические атрибуты, без наличия которых он теряет правовую силу, и права, из него вытекающие, не могут быть защищены. Внешнеэкономический контракт должен содержать полное официальное наименование сторон и их юридические адреса, полное имя и фамилию лица, представляющего организацию, его должность, а также указание, на основании чего осуществляется представительство.

Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации осуществляет Министерство внешнеэкономических связей, Государственный таможенный комитет. Регулирование валютных операций производят Валютно-экономическая комиссия Российской Федерации, Центральный банк России. Общее руководство возложено на Президента, Правительство и Министерство экономики Российской Федерации.

На территории Российской Федерации действует единый режим квотирования и лицензирования, основой которого являются единые перечни лицензируемых товаров, система установления и распределения квот и лицензий. Общие квоты экспорта из России отдельных товаров устанавливаются Министерством экономики по согласованию с соответствующими министерствами.

Постановлением правительства РФ "О продаже экспортных квот, устанавливаемых для государственных нужд" разрешено МВЭС ежеквартально осуществлять на конкурсной или аукционной

основе продажу неиспользованных предприятиями-изготовителями экспортных квот в случаях заключения ими договоров поставки продукции на экспорт для государственных нужд либо невыполнения ими указанных поставок.

Продукция, получаемая регионами в счет платы за пользование недрами, акваторией и участками морского дна, может быть реализована на экспорт в пределах установленных региональных экспортных квот.

Реализация квот по нефти и нефтепродуктам региональными органами государственного управления осуществляется через нефтедобывающие и нефтеперерабатывающие предприятия-производители указанной продукции. Квоты для аукционной продажи определяются Министерством экономики РФ с участием заинтересованных министерств и ведомств и доводится до МВЭС в течение года. При аукционной продажи экспортные квоты подтверждаются сертификатами. Сертификат на квоту является документом, подтверждающим право его владельца на получение в установленном порядке лицензий на экспорт. Сертификаты подразделяются на два вида: "страновой" - с указанием конкретной страны-покупателя; "открытый" - без указания страны-покупателя. Производителям товара выдается только открытый сертификат. Срок его действия ограничивается кварталом.

Выдача сертификатов осуществляется уполномоченными МВЭС в регионах. Лицензии выдаются субъектам хозяйственной деятельности независимо от форм их собственности; не подлежит передаче другим юридическим лицам. Выдача лицензий производится на основании заявлений представленных на типовых бланках в соответствии с инструкцией, утверждаемой МВЭС и в соответствии с кодами товаров в Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности. Лицензии выдаются владельцам сертификатов при предъявлении договоров на поставку товаров, а также парафированных экспортных контрактов. Заявители отвечают за достоверность сведений, представляемых в заявлении на лицензию. Лицензии бывают генеральные и разовые. Лицензия выдается на один вид товара независимо от количества от количества наименований товаров включаемых в контракт. В отдельных случаях допускается предоставление генеральной лицензии на несколько видов товаров, если они входят в одну товарную группу.

Генеральные и разовые лицензии являются разрешением на экспорт или импорт товаров в установленные в них сроки. Генеральная лицензия выдается сроком на один календарный год для совершения экспортных или импортных операций на основе долгосрочных межправительственных обязательств Российской Федерации. Экспортные или импортные операции по генеральной лицензии могут осуществляться по одной или нескольким сделкам. Разовая лицензия предоставляется заявителю сроком до 12 месяцев для экспортных или импортных операций по каждой отдельной сделке. По мотивированной просьбе заявителя срок действия лицензии может быть продлен. Продление ее подтверждается в письменной форме.

Решение о выдаче лицензий принимаются не позднее 25 дней с даты поступления заявлений. Решение об отказе должно быть мотивированным и отправляться заявителю в письменной форме. Экспортеры осуществляют отгрузку товаров для экспорта только после получения лицензии. В случае нарушения установленного порядка лицензирования Министерство внешнеэкономических связей может приостановить или аннулировать выданные лицензии. Льготы, предусмотренные для предприятий с иностранными инвестициями, по налогообложению и валютным отчислениям не распространяются на экспорт этими предприятиями продукции согласно приобретенным сертификатами.

Общий контроль за вывозом с территории Российской Федерации лицензируемых товаров возлагается на Государственный таможенный комитет. Транспортно-экспедиторским предприятиям и гражданам - владельцам транспортных средств запрещено принимать к отгрузке за пределы Российской Федерации товары без разрешения таможенных органов в товаросопроводительных документах. С владельцев транспортных средств, осуществляющих перевозку товаров без разрешения таможенных органов, взыскивается штраф в размере рыночной стоимости перевозимого товара органами федеральной налоговой службы, причем независимо от санкций, применяемых таможенными органами.

Заключение

Переход России к рыночной экономике сопровождается помимо глубоких внутренних структурных преобразований, изменением торгово-экономических отношений. Резко возросла доля промышленно развитых стран, на долю которых приходится около 70 % внешнеторгового оборота России, в то время как доля внешнеторгового оборота России с бывшими партнерами по СЭВ уменьшилась до 10 %.

Процесс интеграции России в мировую экономику сопровождается многими трудностями. “Вхождение стран СНГ в мировой рынок, - писал в 1993 году немецкий исследователь Х. Шредер, - невозможно без торговых льгот, протекционистских мер и широкой технической поддержки”. Однако в настоящее время готовность развитых стран с рыночной экономикой идти на такие меры невелика. Уже на сегодняшнем, начальном этапе освоения западных рынков видно активное нежелание обосновавшихся на них продуцентов мириться с дестабилизирующим воздействием новых поставщиков дешевой продукции. Надо полагать, что с ростом притока товаров из России страны Запада не остановятся перед введением жестких протекционистских мер, используя для этого антидемпинговые процедуры.

В свою очередь Россия также использует меры по защите отечественных товаропроизводителей по повышению конкурентоспособности их продукции, которые проявляются в растущих ставках импортных пошлин. Однако эти меры лишь временные, направленные на укрепление нарождающихся экономических связей, поэтому уже сейчас идет работа над программой по снижению импортного таможенного тарифа, которая рассчитана на 10 лет.

На объемы, структуру, и динамику экспорта в значительной мере влияют продолжающийся спад промышленного производства, ухудшение конъюнктуры мирового рынка, отсутствие последовательной государственной экспортной политики, динамика валютного курса рубля. При сокращении объемов внешней торговли продолжается ухудшение ее структуры: растет доля топливно-сырьевой продукции в экспорте при дальнейшем сокращении в нем доли изделий машиностроения ( в торговле с западными странами она вообще приближается к нулю ) , в импорте резко возросла доля сырья и потребительских товаров при резком сокращении удельного веса оборудования и технологий. Именно последнее является основным фактором образования существенного активного сальдо во внешней торговле России за последнее время, стагнации инвестиционного процесса в стране.

Низкие показатели импорта связаны преимущественно с сокращением государственных расходов на централизованные закупки и ужесточением таможенно-тарифной и налоговой системы. Сказались также ограничения внешних заимствований, задолженность государства и предприятий иностранным партнерам, постепенная отмена бюджетного дотирования импорта.

Однако несмотря на все возникающие трудности как в области экспорта, так и импорта, товарооборот России с другими странами растет, что говорит о развитии и укреплении торгово-экономических связей.

Используемая литература:

1. «Экономикс», Макконел К. Р., Брю С. Л., Москва, 1992 г.
2. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия», под ред. Стровского Л. Е., Москва, 1996 год.
3. Основы экономической теории», Сажина М. А., Чибриков Г. Г., Москва, 1996 г.
4. «Учебник по курсу экономическая теория», Булатова А. С., Москва, 1997 г.
5. «Начала политэкономии и налогового обложения», Т3, Рикардо Д., Москва, 1955 г.
6. «Экономика», Т2, Самуэльсон П., Москва, 1992 г.

7 «Международные экономические отношения», под ред Супруновича Б.П., Москва 1995

1. “Закон о государственном регулировании внешнеторговой дея тельности”// Российская газета 1995 24 октября
2. Вардомский Л Региональные приоритеты зарубежных стран в России // Внешняя торговля 1996 №4

9. «Внешнеэкономическая деятельность», под ред. Кумок С.И.,

Москва, 1994 г.

10. «Экономическая газета», №40, 1995 г.