Содержание

Введение

1. Теоретические аспекты функционирования системы регулирования экспорта

1.1 Сущность и классификация экспортных операций

1.2 Государственные органы в системе регулирования экспорта, их роль

1.3 Экспортное регулирование

Выводы

2. Оценка системы регулирования экспорта в высокоразвитых странах

2.1 Мировые стандарты регулирования экспорта и их роль

2.2 Регулирование экспорта в Японии

2.3 Регулирование экспорта в Великобритании

Выводы

3. Проблемы и пути решения в системе регулирования экспорта в России

3.1 Оценка объема экспортных операций в России и системы их регулирования

3.2 Препятствия на пути создания эффективной системы экспорта отечественных товаров на мировой рынок

3.3 Пути улучшения системы экспорта и элементов ее регулирования

Выводы

Заключение

Список использованных источников и литературы

## Введение

Внешнеэкономическая деятельность становится все более важным фактором развития народного хозяйства и экономической стабилизации страны. Сейчас нет практически ни одной отрасли в промышленно развитых странах, которая не была бы вовлечена в сферу внешнеэкономической деятельности.

На всех исторических этапах развития государства внешнеэкономическая деятельность оказала влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединений, предприятий. Как часть общей структуры народного хозяйства внешнеэкономическая деятельность воздействуют на совершенствование внутрихозяйственных пропорций, размещение и развитие производственных сил. Еще ни одной стране не удалось создать здоровую экономику, изолировавшись от мировой экономической системы.

Развитие внешнеэкономической деятельности играет особую роль в современных условиях, когда происходит процесс интеграции экономики в мировое хозяйство. Россия проводит политику последовательного развития взаимовыгодного товарообмена со всеми зарубежными странами, которые проявляют к этому готовность. Развитие внешнеэкономической деятельности очень важно как всей страной, так и каждым предприятием в отдельности.

Россия имеет экспортно-импортные связи более чем со 100 странами мира. Сегодня невозможно представить деятельность ни одного крупного предприятия без участия его во ВЭД. Эффективность работы любого предприятия, вовлеченного в сферу внешнеэкономической деятельности, напрямую зависит от эффективности работы отдела внешнеэкономических связей.

Вот почему эта тема **актуальна** сегодня, когда все большее число предприятий вовлекается во ВЭД и на их пути возникает множество проблем.

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении столетий они существовали преимущественно как внешнеторговые, решая проблемы обеспечения населения товарами, которые национальная экономика производила неэффективно или не производила вовсе. В ходе эволюции внешнеэкономические связи переросли внешнюю торговлю и превратились в сложную совокупность международных экономических отношений - мировое хозяйство. Происходящие в нем процессы затрагивают интересы всех государств мира. И, соответственно, все государства должны регулировать свою внешнеэкономическую деятельность, дабы достичь соблюдения в первую очередь своих интересов.

Мировой опыт свидетельствует, что даже в промышленно развитых странах существует объективная необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Государство призвано, прежде всего, защищать интересы своих производителей, принимать меры для увеличения объемов экспорта, привлечения иностранных инвестиций, сбалансирования платежного баланса, валютного регулирования, и, что особенно важно, - принимать законодательные акты, устанавливающие правила осуществления ВЭД, и контролировать их неукоснительное соблюдение.

Международный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности используется в настоящее время в России. Новое в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности состоит в самом подходе к роли государства. Этот новый подход принципиально меняет содержание роли государства, принципов, на которых оно основывается, содержание функций регулирования ВЭД и их соотношение; появляются новые задачи и методы их решения. Главной задачей данной работы является изучение законодательной базы регулирования внешнеэкономической деятельности и рассмотрение перспектив создания благоприятных экономических и организационных условий для развития российского экспорта и повышения его эффективности.

Рыночная экономика создала широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций всех форм собственности. Любая организация, любой гражданин получил право непосредственного налаживания связей с зарубежными партнерами и вовсе не для праздного любопытства, а в силу хозяйственной необходимости. Все более понятным становится то, что вовлеченность в мирохозяйственные связи - важное условие полноценного экономического развития, что создать производство, отвечающее самым современным организационным и техническим требованиям, опираясь только на собственный опыт, по существу невозможно.

События, происходящие сейчас в России, свидетельствуют о новых подходах к экономическим отношениям между странами. Мир един - таков главный постулат важнейшего из этих подходов, следовательно, все страны развиваются по общим экономическим законам и нет оснований делить их на различные социально-экономические системы. Большое значение приобрели вопросы организации внешнеэкономической деятельности, в том числе и экспортных операций, ее регулирования, заключения контрактов, технологии доставки товаров и расчетов за них, техники оформления внешнеторговых операций и сделок. Традиционной и наиболее развитой формой международных экономических отношений является внешняя торговля, которая представляет собой торговлю какой-либо страны с другими странами, состоящую из оплачиваемого ввоза (импорта) и оплачиваемого вывоза (экспорта) товаров. На долю экспортно-импортных отношений приходится 80% всего объема международных экономических отношений. [[1]](#footnote-1)

Целью дипломной работы является определение тенденций и перспектив эволюции государственного регулирования экспорта в практике России.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

рассмотреть виды и методы осуществления экспортно-импортных операций;

выделить методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

рассмотреть систему экспортного контроля;

проанализировать международное регулирование мировой торговли;

рассмотреть государственное регулирование внешнеэкономической деятельности Японии;

рассмотреть государственное регулирование внешнеэкономической деятельности Великобритании;

выделить основные направления государственной поддержки экспорта в России;

рассмотреть проблемы российских предприятий при организации экспорта продукции на мировой рынок;

выделить перспективы совершенствования внешнеэкономической деятельности России.

Объект исследования работы: экспортные операции в практике зарубежных стран и в России.

Предметом исследования данной работы являются способы и методы государственного регулирования экспорта.

При написании дипломной работы используется широкий спектр нормативно-законодательных актов, таких как: Гражданский кодекс Российской Федерации, Таможенный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности", Федеральный закон "Об экспортном контроле", Федеральный закон "О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ", Закон РФ "О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации".

В зарубежной и российской литературе проблемам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности уделяется большое внимание. Теоретической и методологической основой дипломной работы являются труды ученых по проблемам государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: Барковский А.Н., Вардомский Л.Б., Кузык Б.Н., Майданик К., Тонарева О.А., Фомишин С.В., Шишков Ю.В., Спартак А.Н.

В качестве методологической основы использовались экономическая теория, мировая экономика, макроэкономика, международные экономические отношения и т.д.

Структура работы: введение, три главы, заключение, список используемых источников и литературы.

В первой главе раскрыты теоретические основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, в том числе объективные основы, сущность и эффективность государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Во второй главе проведен анализ современных механизмов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (опыт зарубежных стран).

В третьей главе дипломной работы определены основные проблемы применения государственного регулирования экспорта. Особое внимание заслуживают выявленные направления совершенствования государственного регулирования экспорта в России.

## 1. Теоретические аспекты функционирования системы регулирования экспорта

## 1.1 Сущность и классификация экспортных операций

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимаются обычно только операции, осуществляемые на коммерческой основе, а именно, на основе заключения и исполнения международных торговых сделок - контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, даров и другие, осуществляемые на безвозмездной основе, в стоимость экспортно-импортных операций, как правило, не включаются, а учитываются отдельно.

Экспортно-импортные операции считаются совершенными, если товар пропущен через государственную границу страны контрагента, что возможно после выполнения определенных таможенных формальностей и процедур, в числе которых предоставление сведений для статистического учета. Таможенный учет экспортно-импортных грузов - база статистического учета международных товарных потоков. Он кладется в основу национальной внешнеторговой статистики каждой страны и статистики международной торговли в целом, которая ведется и публикуется международными коммерческими организациями системы ООН. Поэтому единообразию ведения таможенного статистического учета, унификации понятий, стандартизации внешнеторговой документации придается чрезвычайно большое значение, как на международном, так и на национальном уровнях.

Экспорт. [[2]](#footnote-2) Под экспортом понимаются и статистически учитываются:

вывоз из страны товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;

вывоз товаров, ранее ввезенных, переработка которых происходила под таможенным контролем;

вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в, стране экспорта какой-либо переработке. Такой экспорт называется реэкспортом*.* Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, реализуемые на международных аукционах и товарных биржах; к реэкспортным операциям также относятся операции, осуществляемые без завоза товара в свою страну. Такого рода операции, по сути, не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях извлечения прибыли благодаря разнице цен на один и тот же товар на разных рынках. Реэкспортными операциями являются также операции по вывозу товаров с территории свободных зон и приписных складов. Они учитываются таможенной статистикой как экспортные операции.

Импорт. [[3]](#footnote-3) Под импортом понимаются и статистикой учитываются:

ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны-производителя или страны-посредника для личного потребления, для промышленных, строительных, сельскохозяйственных и других предприятий или же для переработки с целью потребления внутри страны, или же с целью вывоза из нее;

ввоз товаров из свободных зон или приписных складов;

ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Такой импорт называется реимпортом*.* К реимпорту относятся товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.;

ввоз товаров для переработки под таможенным контролем. Сюда относятся такие товары, которые ввозят в страну для переработки с целью вывоза готовой продукции, содержащей в себе данный товар в переработанном или измененном виде. В этих случаях, как правило, импортер освобождается от уплаты таможенной пошлины при ввозе товара для переработки его под таможенным контролем.

В стоимость экспорта и импорта таможенный учет включает также все товары, поставляемые материнскими компаниями транснациональных корпораций (ТНК) своим дочерним компаниям, находящимся на территории других стран.

Кроме того, в стоимость товарного экспорта и импорта включаются:

стоимость поставок комплектного оборудования и материалов, включая стоимость технических услуг;

лицензионные отчисления;

стоимость товаров, проданных или купленных через торговых посредников на ярмарках и выставках;

стоимость товаров, предоставляемых в аренду иностранному контрагенту и перемещаемых через таможенную границу.

Таможенная территория. Под таможенной территорией понимается территория, на которой контроль над ввозом и вывозом товаров осуществляет единое таможенное учреждение. Границы таможенной территории могут не совпадать с государственной границей страны: при таможенных союзах двух или нескольких государств, при наличии в стране свободных зон, при выравнивании по соглашению граничащих государств таможенных границ (когда по географическим условиям установление таможенного контроля на пограничной территории не представляется возможным или удобным). Границы таможенной территории устанавливаются правительством каждой страны и обычно публикуются в специальной печати. Правительства решают также вопросы о выделении из таможенной территории страны приписных складов и свободных зон, не подлежащих таможенному контролю.

Экспортно-импортные операции могут быть как прямыми, так и косвенными, т.е. осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. В роли последних могут выступать брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, оптовые покупатели, промышленные агенты. Посредники берут на себя многочисленные функции по реализации товаров. Например, они могут осуществлять поиск иностранных партнеров, подготовку документов и совершение сделки, транспортно-экспедиторские операции, кредитно-финансовое обслуживание и страхование товаров, послепродажное обслуживание, изучение рынков сбыта, рекламирование, выполнение таможенных формальностей и другие действия. Помимо экспортно-импортных операций в практике международных экономических отношений для реализации товаров используются и такие специальные формы внешней торговли, как торги, аукционы и биржи.

Наряду с обычными экспортно-импортными сделками по реализации товаров, каждая из которых завершается получением или уплатой денежной суммы за экспортный или импортный товар, в практике международных экономических отношений широко применяются так называемые товарообменные операции или встречная компенсационная торговля*.* Встречная торговля включает операции по реализации товаров, когда предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров продукцию на часть или полную стоимость экспортируемых товаров. Все многообразие встречных сделок в зависимости от организационно-правовой основы или принципа компенсации можно разделить на три группы:

товарообменные сделки на безвалютной основе;

торговые компенсационные сделки на денежной основе;

промышленные компенсационные сделки.

Товарообменные соглашения на безвалютной основе предполагают оплату поставок продукции в натуральной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с приобретением другого товара и расчеты в денежной форме не производятся.

Другой вид безвалютной краткосрочной взаимной поставки товаров - прямая компенсация. Стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары, которых может быть несколько. Сделки типа прямой натуральной компенсации обычно заключаются между универсальными торговыми домами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными организациями разных стран, предлагающими широкую номенклатуру товаров на мировом рынке.

При оформлении экспортных сделок на лицензируемые товары необходимо оформить соответствующее разрешение (лицензию) на вывозимый товар.

Для пропуска товаров через границу отправитель должен заполнить грузовую таможенную декларацию.

Организация доставки товаров заграничному партнеру предполагает наряду с выбором транспорта заключение договоров на транспортирование товаров, а также обеспечение подготовки и отправки грузов.

В международной торговой практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций: прямой и косвенный.

Прямой методпредполагает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем: поставку товаров непосредственно конечному потребителю и закупку товаров непосредственно у самостоятельного производителя на основе договора купли-продажи.

Косвенный метод предполагает покупку и продажу товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником, предусматривающего выполнение последним определенных обязательств в связи с реализацией товара продавца.

Прямой метод используется фирмами чаще всего:

при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочных контрактов;

при экспорте крупногабаритного и дорогостоящего оборудования;

при экспорте стандартного многосерийного оборудования через собственные заграничные филиалы и дочерние компании, имеющие собственную розничную сеть;

при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей в развивающихся странах;

прямой экспорт и импорт составляет значительную часть операций, осуществляемых государственными предприятиями и учреждениями как промышленно развитых стран, так и развивающихся стран.

Осуществление непосредственных коммерческих операций, в особенности экспортных, имеет ряд преимуществ:

а) позволяет налаживать более тесные контакты с иностранными потребителями;

б) лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка.

Использование метода прямых связей широко распространено в современной международной коммерческой практике. При этом такие связи не прекращаются и после поставки комплектного оборудования, а продолжаются в связи с его монтажом, наладкой и пуском в эксплуатацию, а также техническим обслуживанием в процессе эксплуатации. Иначе говоря, речь идет о таких непосредственных связях с конечным потребителем продукции, когда последний сам определяет объем поставки, свойства, качества будущей продукции, сроки ее изготовления. При поставках комплектного оборудования будущий покупатель часто сам участвует в определении конкретных технико-экономических показателей закупаемого оборудования.

Наличие прямых связей с внешним рынком позволяет экспортеру налаживать наиболее тесные контакты с иностранными потребителями, лучше изучать условия рынка и быстрее приспосабливать свои производственные программы к спросу и требованиям иностранного рынка. Это приобрело особо важное значение в современных условиях резкого обострения конкурентной борьбы на мировом рынке.

Важное значение в расширении прямых экспортно-импортных операций имеет наличие государственных предприятий и учреждений преимущественно в развивающихся странах, которые свою внешнеторговую деятельность осуществляют путем организации и проведения торгов.

Развитие прямых международных коммерческих связей привело к относительному уменьшению значения косвенного экспорта и импорта, хотя роль торгово-посреднического звена в целом продолжает оставаться довольно высокой.

## 1.2 Государственные органы в системе регулирования экспорта, их роль

**Большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей уделяют: правительственные органы, государственный аппарат, негосударственные отечественные и международные организации.**

Энергичному и быстрому воздействию на регулирование различных форм ВЭД способствуют указы Президента. Высшими органами, осуществляющими государственное регулирование ВЭД, являются Совет Федерации и Государственная Дума, которые вправе принимать, изменять, отменять законы, регулирующие внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и другие формы внешнеэкономического сотрудничества и взаимодействия. Общее руководство внешнеэкономической деятельностью осуществляет Правительство на основе принятия нормативных актов управления по вопросам ВЭД, координации деятельности министерств и ведомств в сфере ВЭД, проведения переговоров и заключения межправительственных договоров.

На Министерство торговли возложены такие регулирующие функции:

выработка стратегии внешнеэкономической политики и обеспечение ее проведения всеми субъектами ВЭД на основе координации их действий в соответствии с международными договорами;

разработка единой валютной, кредитной, ценовой политики;

осуществление контроля за соблюдением всеми субъектами ВЭД законов и условий международных договоров;

сотрудничество с различными международными и межправительственными комиссиями по вопросам развития и регулирования ВЭД;

подготовка и заключение внешнеторговых договоров и соглашений с разными странами;

координация и согласование внешнеэкономической деятельности с Министерством экономики, Министерством финансов и другими министерствами и ведомствами;

осуществление мер нетарифного регулирования ВЭД.

Важная роль в регулировании ВЭД принадлежит Центральному банку, который заключает межбанковские соглашения, представляет интересы государства в отношениях с национальными или центральными банками других государств, международными банками и другими финансово-кредитными учреждениями. К основным функциям Центробанка относятся: проведение всех видов валютных операций, разработка сферы и системы обращения в стране иностранной валюты и ценных бумаг, издание нормативных актов, регулирование курса, выдача лицензий банкам на осуществление валютных операций.

За рубежом также производится регулирование ВЭД на государственном уровне, на уровне предприятий и, что особенно важно, большие успехи достигнуты и на межгосударственном уровне, в странах Европейского сообщества. Прежде всего, это относится к инвестиционной политике и таможенной деятельности. В этих странах выработан довольно жесткий подход к поставкам сырья и, наоборот, либеральный, стимулирующий подход к готовой продукции.

При осуществлении ВЭД необходимо учитывать внешнеэкономическую политику различных государств, под влиянием которой формируются основные направления, регулирующие отношения с другими странами.

В странах с развитой рыночной экономикой отсутствует государственная монополия на внешнюю торговлю, тем не менее, высшие государственные законодательные органы (парламенты, национальные собрания, конгрессы) определяют внешнеэкономическую политику стран, издают законы о регулировании торговли, ратифицируют государственные договоры.

Правительственные органы занимаются регулированием и реализацией ВЭД. В настоящее время в мире создано большое число международных организаций, осуществляющих регулирование разнообразных аспектов взаимодействия участников ВЭД из разных стран. При этом важно учесть, что большинство стран мира используют в своей практике основные правила, положения, различные нормативы и регламенты, выработанные этими международными организациями с целью развития международного экономического сотрудничества.

Методы государственного регулирования ВЭД по своему характеру делятся на тарифные - те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные - все прочие методы (таблица 1). Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма. Отдельные инструменты государственного регулирования ВЭД чаще применяются при необходимости либо ограничить импорт, либо форсировать экспорт.

*Таблица 1*

Методы регулирования экспорта и импорта товаров

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Методы | Инструменты | Регулирует |
| **Тарифные** | Таможенные пошлины | Импорт |
| **Нетарифные** | | |
| Количественные | Квотирование | Импорт |
|  | Лицензирование | Импорт/экспорт |
|  | Добровольное ограничение | Экспорт |
| Скрытые | Государственные закупки | Импорт |
|  | Требование о содержании местных компонентов | Импорт |
|  | Технические барьеры | Импорт |
|  | Налоги и сборы | Импорт |
| Финансовые | Субсидии | Экспорт |
|  | Кредитование | Экспорт |
|  | Демпинг | Экспорт |

Тарифные методы регулирования. Тарифное регулирование - форма государственного регулирования ВЭД, применяемая в целях регулирования импорта и экспорта, с помощью которой государство реализует свое исключительное право на установление таможенной пошлины на товары, перемещаемые через таможенную границу страны.

Главным инструментом в руках государства при регулировании внешней торговли является использование тарифного регулирования. Таможенный тариф - наиболее распространенный инструмент государственного регулирования внешней торговли, действующий через механизм ценообразования.

Среди основных функций таможенного тарифа особо выделяются протекционистская и фискальная функции.

Протекционистская функция связана с защитой национальных производителей. Взимание таможенных пошлин с импортных товаров увеличивает стоимость последних при их реализации на внутреннем рынке страны-импортера и тем самым повышается конкурентоспособность аналогичных товаров, производимых национальной промышленностью и сельским хозяйством.

Фискальная функция таможенного тарифа обеспечивает поступление средств от взимания таможенных пошлин в доходную часть бюджета страны.

Кроме вышеназванных функций таможенный тариф, влияя на внутренние цены, до определенной степени содействует развитию национального производства и экспорта. Вследствие удорожания импортных товаров на внутреннем рынке страны повышается общий уровень цен на такие товары, и национальные производители получают дополнительный доход, который может быть использован для инвестиций в экономику страны или в целях компенсации потерь от снижения экспортных цен, а также для повышения конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках.

Таможенный тариф в ряде случаев может быть использован для развития национального экспорта путем одностороннего установления низких, а в некоторых случаях и нулевых ставок в отношении отдельных товаров, необходимых для изготовления экспортной продукции.

Одним из основных элементов проводимой в стране экономической реформы, предусматривающей переход от административных методов управления к экономическим, является усиление роли таможенно-тарифного регулирования внешней торговли.

Таможенно-тарифные меры - совокупность организационных, экономических, правовых мероприятий, осуществляемых в установленном законодательством порядке государственными органами и направленных на регулирование внешнеэкономической деятельности. В основе реализации таможенно-тарифного регулирования лежит применение таможенного тарифа.

Таможенный тариф - свод ставок таможенных пошлин, применяемых товарам, перемещаемым через таможенную границу страны. Таможенная пошлина - обязательный взнос, взимаемый таможенными органами при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза и вывоза.

Основные цели таможенного тарифа РФ:

рационализация товарной структуры ввоза товаров в РФ;

поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории РФ;

создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в РФ;

защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;

обеспечение условий для эффективной интеграции РФ в мировую экономику.

В целях защиты экономических интересов страны к ввозимым товарам могут временно применяться особые виды пошлин: антидемпинговые, специальные, компенсационные.

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза на таможенную территорию страны товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза в момент этого ввоза, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров в страну.

Специальные пошлины применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся на таможенную территорию страны в количестве и на условиях, наносящих или угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров; как ответная мера на дискриминационные и иные действия, ущемляющие интересы страны, со стороны других государств или их союзов.

Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз наносит или угрожает нанести материальный ущерб отечественным производителям подобных товаров либо препятствует организации или расширению производства подобных товаров.

Говоря об импортных пошлинах, следует иметь в виду, что все страны защищают национальное производство с помощью таможенного обложения импортных товаров. Таможенные пошлины формируются на основе разницы между мировыми и национальными ценами. В развитых странах уровень импортных таможенных пошлин относительно низок, в менее развитых и развивающихся - при высоких национальных издержках - таможенные пошлины на импортные товары достаточно высоки. В РФ, в условиях экономической нестабильности, в последние годы внутренние цены росли, в то время как мировые цены оставались стабильными, либо снижались. В этих условиях не было предпосылок для снижения импортных пошлин, напротив, их повышение вполне оправдано состоянием отечественного производства. В России сейчас довольно высокие ставки импортных пошлин, хотя по многим товарам они недостаточны для защиты национальных производителей.

Нетарифные методы регулирования. Мировая практика рыночной экономики выработала достаточно эффективные принципиальные подходы и механизмы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, хотя в этой сфере до сих пор сталкиваются две противоречивые тенденции: протекционизма (защита собственного производства от иностранной конкуренции) и либерализма (предоставление возможно большей свободы доступа зарубежных товаров и услуг на внутренний рынок). Государства стремятся к поиску компромисса между протекционистскими мерами и либерализацией внешнеэкономической деятельности резидентов и нерезидентов. За последние годы тенденция к либерализации внешней торговли несколько ослабла; число новых и более высоких устанавливаемых государствами барьеров в торговле между странами превысило количество отмененных и сниженных ограничений.

При использовании административных (нетарифных) средств нарушается рыночный механизм, сокращается ассортимент товаров, возможности доступа к ресурсам и фактически насильственным путем предрешается выбор продукции или ресурсов потребителем в пользу отечественных.

Нетарифные методы включает в себя широкий круг инструментов современной экономической и торговой политики государств, различные ограничительные правила и процедуры - до запрета торговли с определенными странами, вывоза и ввоза конкретных товаров и т.д.

По классификации ООН нетарифные методы регулирования разбиты на следующие группы:

прямое ограничение импорта и экспорта посредством лицензирования и квот на импорт;

введение системы минимального предельного уровня цен на импортируемые товары на внутреннем рынке;

антидемпинговые меры;

добровольные ограничения экспорта определенных товаров в конкретную страну.

Эти группы являются самыми многочисленными и охватывают более половины всех:

таможенные формальности;

технические стандарты и нормы (по безопасности товаров для потребителей);

санитарные и ветеринарные требования;

стандарты упаковки и маркировки разливу напитков;

сведения о стране происхождения ввозимых товаров и др.

Названные методы, непосредственно не направлены на ограничение внешней торговли и относятся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю.

Антидемпинговые меры и добровольные ограничения непосредственно не направлены на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но их действие зачастую ведет именно к этому результату.

К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относятся лицензии и квоты. Практически все промышленно развитые страны применяют эти нетарифные методы.

В настоящее время мировая практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности. Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств.

Особое место в ряду нетарифных методов занимают стандарты. Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты иногда вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья местного населения.

Среди методов нетарифного регулирования следует упомянуть административно-бюрократические проволочки при въезде, увеличивающие неопределенность и расходы на содержание товарно-материальных запасов.

Специфическим методом регулирования внешней торговли являются импортные депозиты, представляющие собой форму залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, - беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность.

“Добровольное ограничение" экспорта - это установление минимальных импортных цен. Специфика этих ограничений состоит в нетрадиционной технике их установления. Торговый барьер устанавливается на границе экспортной страны. Соглашение о добровольном ограничении экспорта представляет собой навязанную экспортеру под угрозой санкций, обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортирующую страну.

К формам стимулирования и поощрения экспорта или финансовым методам торговой политики относятся:

Субсидии - это денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенная дискриминацию импорта.

По характеру выплат они делятся на: прямые и косвенные.

Прямые - это непосредственные выплаты экспортера после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода.

Косвенные - это скрытое датирование экспортеров через предоставление льгот по уплате налогов, льготные условия страхования, возврат импортных пошлин, займов по ставке ниже рыночных.

Кредитование - это скрытое субсидирование экспортера, финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными фирмами.

Демпинг - этот метод заключается в продвижении товаров на внешний рынок за счет снижения экспортных цен ниже нормального уровня цен существующих в этих странах.

Технические барьеры - это скрытый метод торговой политики возникший в силу того, что национальные технически-административные и другие нормы и правила построены так, чтобы препятствовать ввозу товара из-за рубежа.

Экспорт и импорт обычно лицензируются.

Лицензирование - регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, вызываемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный промежуток времени. Основными видами лицензий являются разовая и генеральная.

Разовая лицензия - письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое уполномоченным органом государственного управления конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки.

Генеральная лицензия - разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течении года без ограничений количества сделок.

Практически все промышленно развитые страны имеют этот нетарифный метод. Лицензионная система предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство выдает разрешение на внешнеторговые операции определенными включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту товарами. Применяемые странами системы лицензирования характеризуются значительным разнообразием форм и процедур.

Квоты - это предельные объемы определенных товаров, которые разрешено импортировать (экспортировать) на территорию страны в течение определенного срока.

Квоты бывают:

индивидуальными, ограничивающими ввоз (вывоз) в одну конкретную страну;

групповыми, устанавливающие объем ввоза (вывоза) в определенную группу стран;

глобальными, когда импорт (экспорт) ограничивается без указания стран, на которые это ограничение распространяется;

экспортные, вводятся либо в соответствии с международными стабилизационными соглашениями устанавливающие долю каждой страны, либо правительством страны для предотвращения вывоза товаров дефицитного на внутреннем рынке. Экспортные квоты могут обеспечивать отечественным производителям достаточные запасы товаров по низким ценам, также экспортные квоты могут быть использованы для предупреждения использования природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт данных видов тарифа;

импортные квоты - вводятся национальным правительством для защиты местных производителей; для достижения сбалансированности торгового баланса, регулирование спроса и предложения на внутреннем рынке, а также как ответ на дискриминационную политику других государств.

Обычно политика импортных квот легче поддается административному управлению, чем тарифная политика. Квоты легче и быстрее вводить в случае чрезвычайных ситуаций, чем тарифы, которые обычно требуют рассмотрения в парламенте.

Квотирование экспорта товаров вводится при необходимости защиты государственных интересов на товары, проводимые в РФ, для регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке, в соответствии с принятыми обязательствами по международным договорам, а также для принятия ответных мер на дискриминационные действия иностранных государств. Объемы квот на экспорт устанавливает и утверждает Министерство иностранных дел. Оно же при необходимости вносит изменения в квоты и перечни квотируемых товаров.

Специфическим типом квотирования, который полностью запрещает торговлю называется эмбарго. Оно может вводиться в отношения импорта или экспорта определенного вида товаров поставленных в конкретные страны или в отношении всех товаров поставленных в определенные страны, хотя эмбарго вводится в политических целях последствия могут быть экономическими.

## 1.3 Экспортное регулирование

Система экспортного контроля представляет собой совокупность мер по реализации федеральными органами исполнительной власти установленного российским законодательством порядка вывоза за пределы Российской Федерации вооружений и военной техники, а также отдельных видов сырья, материалов, оборудования, технологий и научно-технической информации, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники (так называемые товары двойного назначения), по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания, а также мер по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений этого порядка.

Политика экспортного контроля осуществляется в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств Российской Федерации по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия. Одним из необходимых условий достижения поставленных задач является обеспечение единства политики экспортного контроля.

Гарантом единства политики экспортного контроля является Президент РФ, который регулирует сотрудничество в военно-технической области,[[4]](#footnote-4) утверждает перечни товаров, подлежащих экспортному контролю. [[5]](#footnote-5) Порядок вывоза товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, подпадающих под действие системы экспортного контроля, определяется Правительством РФ.

В 1999 году был принят Федеральный закон "Об экспортном контроле", который установил принципы осуществления государственной политики, правовые основы деятельности органов государственной власти Российской Федерации в области экспортного контроля, а также определил права, обязанности и ответственность участников внешнеэкономической деятельности. В соответствии со статьей 3 упомянутого Закона вопросы обеспечения экспортного контроля находятся в исключительном ведении Российской Федерации.

В целях регулирования операций по импорту и экспорту, в том числе для защиты внутреннего рынка РФ и стимулирования прогрессивных структурных изменений в экономике РФ, устанавливаются импортные и экспортные таможенные пошлины.

Экспорт из РФ и импорт в РФ осуществляется без количественных ограничений.

Количественные ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством РФ в целях:

обеспечения национальной безопасности страны;

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

защиты внутреннего рынка страны.

Постановления Правительства РФ о введении количественных ограничений экспорта и импорта принимаются и официально опубликовываются не позднее, чем за три месяца до введения этих ограничений в действие.

Распределение квот и выдача лицензии при установлении количественных ограничений осуществляются, как правило, путем проведения конкурса или проведения операций по экспорту и (или) импорту до суммарного исполнения квот.

Запреты и ограничения экспорта и (или) импорта товара (работ, услуг) могут устанавливаться исходя из национальных интересов, включающих:

соблюдение общественной морали и правопорядка;

охрану жизни и здоровья людей, охрану животного и растительного мира и окружающей среды в целом;

сохранение культурного наследия народов РФ;

защиту культурных ценностей от незаконного ввоза, вывоза и передачи прав собственности на них;

необходимость предотвращения исчерпания невосполнимых природных ресурсов, если меры, связанные с этим, проводятся одновременно с ограничениями соответствующего внутреннего производства и потребления;

обеспечение национальной безопасности РФ;

защиту внешнего финансового положения и поддержание платежного баланса РФ;

выполнение международных обязательств РФ.

Ввозимые на территорию товары должны соответствовать техническим, фармакологическим, санитарным, ветеринарным, фитосанитарным и экологическим стандартам и требованиям, установленным в РФ.

Ввоз экологически опасной продукции подлежит специальному контролю.

Запрещается ввоз на территорию РФ товаров, которые:

не соответствуют вышеназванным стандартам и требованиям, установленным в РФ;

не имеют сертификата, маркировки или знака соответствия в случаях, предусмотренных законодательными актами РФ;

запрещены к использованию как опасные потребительские товары;

имеют дефекты, представляющие опасность для потребителей.

Указанные товары должны быть вывезены обратно или уничтожены на основании акта, составленного независимыми экспертами Торгово-промышленной палаты РФ в порядке, определяемом Таможенным кодексом РФ.

В целях защиты национальных интересов РФ при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении вооружений, военной техники и товаров двойного назначения, а также соблюдения международных обязательств по нераспространению оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологии их создания в стране действует система экспортного контроля.

Вывоз указанных выше товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, осуществляется в порядке, определяемом Правительством РФ.

На отдельные виды товаров на экспорт и (или) импорт устанавливается государственная монополия. Перечни таких товаров определяются федеральными законами.

Государственная монополия на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров осуществляется на основе лицензирования деятельности по экспорту и (или) импорту товаров. Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти исключительно унитарным предприятиям, которые обязаны совершать сделки по экспорту и (или) импорту товаров на основе принципов не дискриминации и добросовестной коммерческой практики. Унитарное предприятие - это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество.

Особыми режимами осуществления отдельных видов внешнеторговой деятельности являются приграничная торговля и свободная экономическая зона.

Приграничная торговля осуществляется между российскими лицами, имеющими постоянное место нахождения (место жительства) на приграничной территории РФ, и иностранными лицами, имеющими постоянное место нахождение (место жительства) на соответствующей приграничной территории, определяемой в международных договорах РФ с сопредельными государствами, исключительно для удовлетворения местных нужд в отношении товаров, производимых в пределах существующей приграничной территории, а также товаров, предназначенных для потребления в пределах существующей приграничной территории.

## Выводы

Государственное регулирование ВЭД во всех странах направлено на обеспечение, в первую очередь, национальной экономической безопасности, под которой понимается защищенность экономики от внутренних и внешних неблагоприятных факторов, которые нарушают нормальное функционирование процесса внутреннего воспроизводства, снижают жизненный уровень, порождая неблагоприятные социальные последствия. В России экономическая безопасность определена как состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

## 2. Оценка системы регулирования экспорта в высокоразвитых странах

## 2.1 Мировые стандарты регулирования экспорта и их роль

Регулирование внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране обязательно отражается на результатах внешнеэкономической деятельности других стран, так как производство, обмен и потребление различных стран мира взаимосвязаны и взаимозависимы. С углублением и расширением внешнеэкономических связей усиливается роль многосторонней регламентации ВЭД. В каждой стране она регулируется национальными нормами права, двусторонними соглашениями, региональными, а также многосторонними соглашениями в рамках международных организаций.

Международная регламентация внешнеэкономической деятельности представлена договоренностями в рамках международных организаций системы ООН и не входящих в систему ООН. Это, прежде всего Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), созданное в 1947 г. для регулирования таможенно-тарифных вопросов мировой торговли (в 1995г. правопреемницей ГАТТ стала Всемирная торговая организация (ВТО)).

Заинтересованность всех стран в либерализации мировой торговли нашла отражение в принципах разработки и принятия соглашений в рамках ВТО:

недискриминация, взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования;

использование преимущественно тарифных мер защиты национальных рынков;

систематическое снижение таможенных тарифов;

взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Национальное таможенно-тарифное регулирование должно быть унифицировано (гармонизировано) с соглашениями и кодексами ВТО. Это относится как к странам - членам ВТО, так и к готовящимся к вступлению в эту организацию.

На современном этапе роль таможенных пошлин в качестве средства осуществления внешнеторговой политики снижается. Это, конечно, свидетельствует о либерализации международной торговли. Но конкурентная борьба на мировом рынке не прекращается, напротив, она обостряется и влечет за собой усиление протекционистских тенденций как на национальном, так и на региональном уровне (коллективный протекционизм). В условиях функционирования международных организаций, признания международных правил торговли, направленных на ее либерализацию, страны пытаются осуществлять протекционизм различными завуалированными средствами, которые получили название нетарифных ограничений.

По классификации ВТО нетарифные ограничения представлены пятью группами:

1. Участие государства во внешнеторговых мероприятиях: субсидирование производства экспортных товаров, система государственных закупок товаров.

В Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам было введено понятие "специфической" субсидии, т.е. предоставляемой отдельному предприятию или группе предприятий. В случае обнаружения того, что импортный товар произведен с субсидиями государства, страна-импортер имеет право, в строгом соответствии с установленными процедурами, наложить на ввезенный товар так называемую компенсационную пошлину, тогда национальные и импортные товары будут находиться на рынке в равных условиях. Величина компенсационной пошлины определяется величиной государственной субсидии. Законодательство ЕС относит государственное субсидирование производства в любых формах к недобросовестной конкуренции. Контроль над соблюдением правил конкуренции возложен на комиссию ЕС, которая имеет право налагать штраф на предприятия третьих стран за нарушение правил конкуренции.

2. Таможенные и административные импортные формальности: антидемпинговые пошлины, методы оценки таможенной стоимости, требования к товаросопроводительным документам.

Демпинг, по определению ВТО, это распространение продуктов одной страны на рынке другой страны по ценам "ниже нормальных", если оно причиняет или угрожает причинить значительный вред национальным производителям, существенно замедляет создание новой национальной продукции. Под ценой "ниже нормальной" понимается цена ниже мировой или ниже той, по которой эта продукция продается в стране-экспортере. Процедура введения антидемпинговой пошлины непростая, длительная и если такое решение принято, то результаты для экспортера разорительны.

3. Стандарты и требования, связанные с безопасностью для потребителей, санитарными нормами, требования к упаковке и маркировке.

В последнее время ужесточились ограничения, связанные с обеспечением экологической безопасности. Это:

запреты на импортные товары, если они содержат опасные вещества в концентрации, превышающей предельные значения.

обязательства по обратной приемке упаковочных и отработанных материалов;

экологические налоги и т.д.

Одно из соглашений ВТО заключено по санитарным и фито-санитарным мерам. В соответствии с ним страны имеют право вводить меры с целью защиты жизни и здоровья людей, животных и растений, в том числе с более жесткими нормами, чем существующие международные стандарты. Унификацией стандартов занимаются Международная организация стандартов; Международная электротехническая комиссия; Международная организация мер и весов; Международная организация законодательной метрологии и др.

4. Количественные и валютные ограничения экспорта и импорта.

Количественные ограничения - это прямая мера, направленная на сокращение импорта или экспорта. В современной торгово-политической практике применяются два основных вида количественных ограничений: контингентирование и лицензионный порядок. ВТО запрещает дискриминационное применение количественных ограничений, под которым понимается их применение к товарам, вывезенным только из каких-то определенных стран. Не дискриминационным считается применение количественных ограничений в том случае, если они используются в равной степени в отношении всех стран. Выборочное использование количественных ограничений в отношении отдельных стран разрешается ВТО только в том случае, если необходимо добиться равновесия платежного баланса или по соображениям государственной безопасности.

Обострение конкурентной борьбы на мировом рынке привело к появлению "добровольного" количественного ограничения, которое принимает на себя экспортер. В случае отказа экспортера сократить объем вывоза продукции страна-импортер может осуществить более жесткие, неприемлемые для экспортера меры, вплоть до запрета ввоза.

5. Ограничения, связанные с механизмом платежей: импортные депозиты - средства, вносимые в банк импортером как гарантия последующей оплаты, что приводит к замораживанию денежных средств: налоги и налоговые льготы. Налоги по своему воздействию аналогичны таможенным пошлинам, но пошлины регулируются на международном уровне, и государства вынуждены с этим считаться. Налоги регулируются только на национальном уровне, введенные налоги на добавленную стоимость, акцизы и т.п. - это внутреннее дело государства. В стоимости товаров, пересекающих таможенную границу, налоги иногда составляют 50%. Налогообложение, как правило, осуществляется или в стране происхождения товара, или в стране назначения. Чтобы исключить двойное налогообложение, государства заключают между собой двусторонние соглашения.

Другим примером международного регулирования внешнеэкономической деятельности является Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА) - соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой, основывающаяся на модели Европейского Сообщества (Европейского Союза).

Соглашение о создании Североамериканской ассоциации свободной торговли (НАФТА) вступило в силу 1 января 1994 г.

Создание зоны свободной торговли в североамериканском регионе было обусловлено рядом факторов:

географической близостью стран-участниц и элементами взаимодополняемости структур национальных экономик;

тесными торговыми связями между ними и расширяющимся производственным кооперированием;

растущей сетью подконтрольных предприятий американских ТНК в Канаде и Мексике и Канадских ТНК в США;

усилением позиций ЕС, Японии и новых индустриальных стран на мировом рынке.

В отличие от Европейского Союза, НАФТА не ставила целью создание межгосударственных административных органов, как не ставила и создание законов, которые бы управляли такой системой. НАФТА является лишь международным торговым соглашением в рамках международного права. На сегодняшний день цели НАФТА включают:

снятие барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участниками соглашения;

создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;

привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;

обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности в зоне;

создание действенных механизмов внедрения и использования соглашения, совместного решения споров и управления;

установление базы для будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения соглашения.

## 2.2 Регулирование экспорта в Японии

Активное участие государства в организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности (ВЭД) - характерная особенность Японии на протяжении последних четырех десятилетий. Государственное регулирование охватило практически все стадии ВЭД, начиная от анализа ситуации в стране и за рубежом, выработки внешнеэкономической стратегии, определения структурных и географических приоритетов и кончая использованием широкой системы мер контрольно-регулирующего и финансово-стимулирующего характера.

Продуманная государственная политика регулирования ВЭД стала одним из главных рычагов превращения внешнеэкономических связей в действенный фактор развития страны. Она способствовала интеграции Японии в мировое хозяйство с максимальным учетом национальных интересов, превращению ее во влиятельного участника мирохозяйственных связей, крупный международный экономический, научно-технический, финансовый и торговый центр.

В практике государственного регулирования ВЭД используется широкий арсенал взаимно дополняющих методов - законодательных, административно-правовых, экономических, неформальных, что позволяет обеспечивать достижение поставленных целей.

Законодательная и административно-правовая регламентация. Японская практика регулирования ВЭД опирается на широкую нормативно-правовую базу. Система мер законодательного и административно-правового регулирования представляет собой иерархическую пирамиду, которую венчает "Закон о валютном обмене и внешней торговле", определяющий общую концепцию государственного регулирования и носящий рамочный характер.

Поскольку в этом законе содержится принцип свободной и многосторонней торговли, фигурирующий в основных международных договоренностях о либерализации и в кодексах МВФ, ОЭСР, ГАТТ/ВТО, его можно считать либеральным. Исходя из принципа свободы внешнеэкономических операций, при нормальных условиях он предусматривает лишь минимально необходимый государственный контроль. Введение системы лицензирования трансакций допускается лишь при чрезвычайных обстоятельствах (например, при резком ухудшении платежного баланса страны).

Нося рамочный характер, закон делегирует полномочия детального регулирования ВЭД в тех или иных областях подзаконным актам. Такое "распределение обязанностей", по мнению японцев, позволяет более полно учитывать и адекватно реагировать на изменения в международной экономической обстановке и новые моменты в развитии национального хозяйства.

"Второй этаж" законодательных актов составляют законы, регулирующие основные блоки ВЭД: экспортно-импортные операции; таможенно-тарифную сферу; обслуживание внешней торговли (законы об экспортной инспекции, страховании внешней торговли, чрезвычайных мерах по развитию импорта и расширению прямых иностранных инвестиций в Японии, банках, страховом бизнесе, ценных бумагах и биржах и пр); стандарты и технические требования (Закон о промышленной стандартизации и др.); права интеллектуальной собственности (законы о патентах, авторских правах и т.д.).

В основании пирамиды лежат многочисленные нормативные акты, принятые в развитие и во исполнение упомянутых выше законов. К ним относятся в первую очередь постановления правительства, приказы и распоряжения министерств и т.п.

Наличие как комплексного закона о ВЭД, так и законодательных актов, регулирующих практически все ее формы, сочетание их с детализированной системой нормативных актов и неформальными методами регулирования исключают “пробелы” в административно-правовом обеспечении этой сферы.

Таможенное регулирование ВЭД тесно увязывается с задачами структурной перестройки экономики. Несмотря на относительное снижение роли тарифного регулирования внешнеэкономических связей по сравнению с периодом 60-70-х годов, таможенный тариф остается важным инструментом защиты национальных производителей в целом ряде “чувствительных" отраслей, прежде всего в аграрном комплексе. Решению поставленных задач содействует широкая дифференциация ставок таможенного тарифа.

Выполняя международные договоренности в рамках ГАТТ/ВТО о “взаимном тарифном разоружении", Япония в то же время сохраняет активное нетарифное регулирование импорта. В качестве эффективного средства его ограничения широко применяется система строгих технических и других специальных требований относительно стандартов, сертификации, инспекции качества, техники безопасности и т.д.

Система мер содействия и стимулирования. Эффективность государственного регулирования ВЭД во многом обеспечивается за счет выработки обоснованной внешнеэкономической стратегии с всесторонним учетом интересов и возможностей страны на отдельных этапах ее развития и на перспективу.

Большую роль играют экономические рычаги регулирования ВЭД. Эффективным инструментом кредитования экспортно-импортных операций и зарубежного инвестирования японских компаний является Эксимбанк Японии. В стране действуют системы налоговых льгот, в том числе не имеющие аналогов в мире, ориентированные на стимулирование, как экспорта, так и импорта.

Развитию ВЭД способствует крупнейшая в мире по своим масштабам, диверсифицированная система государственного страхования торговли и инвестиций, надежно ограждающая интересы национальных операторов от различного рода рисков. Она включает общее страхование торговли, страхование валютных рисков, экспортных векселей, экспортных облигаций, авансовых платежей за импорт, зарубежных инвестиций, кредитов зарубежным предприятиям.

Государство выступает также организатором системы обслуживания внешнеэкономических связей и финансирует эту деятельность из бюджетных средств. Данная система носит разветвленный характер, охватывая такие сферы деятельности, как сбор и анализ маркетинговой информации, оказание информационно-консультационных услуг, организация рекламно-выставочной работы. Она содействует повышению эффективности ВЭД, приобщению к ней новых участников.

Важным направлением государственного участия во ВЭД является информационное обеспечение коммерческой работы, сбор и анализ зарубежной коммерческой информации. К этой широкомасштабной деятельности привлекаются Министерство иностранных дел, Министерство внешней торговли и промышленности, Управление науки и техники, Управление экономического планирования и другие организации.

Особое место в этом ряду занимает Японская организация содействия развитию внешней торговли (ДЖЕТРО), созданная в 1958 г. Она является некоммерческой и полностью финансируется правительством. ДЖЕТРО занимается изучением мировых товарных рынков, сбором и анализом маркетинговой информации, организацией выставок японских товаров за рубежом и торговых выставок других стран в Японии, рекламной и издательской работой.79 представительств ДЖЕТРО работают в 56 странах мира. В самой Японии имеется 33 отделения этой организации.

Обладая развитой сетью различного рода учреждений во многих странах, ДЖЕТРО представляет собой один из крупнейших в мире источников деловой информации. Ее базы данных оперируют огромным количеством сведений, в том числе обширными перечнями зарубежных экспортеров и японских импортеров. ДЖЕТРО имеет 31 информационный центр на территории Японии и 28 за рубежом.

Институциональные основы регулирования. Эффективность японского внешнеэкономического комплекса в значительной мере зависит от прочности институциональных основ ВЭД. В системе органов государственного управления этой сферой можно выделить административные, координационные и консультативные.

Среди государственных административных органов особое место занимает Министерство внешней торговли и промышленности (МВТП), которое разрабатывает и координирует промышленную и внешнеторговую политику страны. МВТП обеспечивает развитие торговых отношений с зарубежными странами, решает связанные с внешней торговлей валютные вопросы, содействует производству экспортных товаров, устанавливает квоты на импорт лицензируемых товаров, выдает разрешения на импорт, определяет соответствующие правила торговли.

Данное министерство играет ключевую роль в планировании и структурной перестройке экономики в сторону приоритетного развития внутреннего рынка, высокотехнологичных и непроизводственных отраслей, увеличения экспорта при одновременном росте зарубежных инвестиций, расширения производства за рубежом, создания конкурентоспособной информационноемкой экономики, сокращения внешнеторгового дисбаланса и уменьшения зависимости от импорта сырьевых товаров и энергоресурсов.

Последовательность и согласованность реализации торгово-экономической политики в значительной мере обеспечивается за счет тесной межведомственной координации правительственных органов. Среди межведомственных координационных структур - Торговый совет, Совещание министров по экономическим вопросам, Совместный штаб правительства и правящей партии по проведению структурных реформ и др.

Особенностью японской системы государственного управления ВЭД является наличие большого числа (более 200) консультативных органов, функционирующих на различных уровнях, вплоть до правительства и премьер-министра. Они включают в свой состав не только бюрократов, но и представителей общественных, деловых, академических кругов и играют важную роль в достижении консенсуса по вопросам внешнеэкономической политики.

Японская система регулирования ВЭД отличается особой парадигмой взаимодействия государства и бизнеса. В ее основе - принятие частным сектором важнейших стратегических направлений государственной политики, своего рода “государственный менталитет” этого сектора. Такая модель регулирования, использующая не только жестко административные меры и методы, но и дополняющие их “мягкие" формы, позволяет значительно повысить эффективность государственной политики, органично сочетая ее с законами рынка.

Японская практика и российские проблемы. Рациональные элементы государственного регулирования в Японии могут быть использованы в России, разумеется, при всестороннем учете ее национальных особенностей.

Речь идет в целом о необходимости повышения роли государства в организации и осуществлении ВЭД, особенно в кризисные, переходные и стабилизационные периоды. Применительно к российским условиям это означает не возврат к системе государственной монополии на ВЭД, а усиление организующего и контролирующего начал. Представляется оправданным усиление государственного участия в определении и реализации целей, приоритетов, основных направлений структурной политики, ее тесной увязке с внешнеэкономическим регулированием.

Очень важно укрепить в России законодательную и нормативно-правовую основу государственного регулирования ВЭД. Необходимо разработать и принять комплексный закон о ВЭД, подвести законодательную базу под те формы внешнеэкономических связей, которые еще не имеют законодательной регламентации (экспорт капитала, торговля лицензиями и др.). Важную роль может сыграть внесение изменений и дополнений в ряд важных действующих законов, в частности в закон о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, а также ускорение выработки министерствами и ведомствами нормативных актов, конкретизирующих положения законов, указов президента, постановлений правительства.

Целесообразно укрепить институциональные основы государственного регулирования ВЭД, хотя первые шаги в этом направлении (создание с учетом японской модели Министерства промышленности и торговли) не получили продолжения. Стоит внимательнее присмотреться и к японскому опыту функционирования координационных органов. В частности, было бы оправданным создать вместо многочисленных и нередко дублирующих друг друга правительственных и межведомственных комиссий по различным вопросам ВЭД одной правительственной комиссии или совета по внешнеэкономическим связям во главе с премьером или первым вице-премьером. Задача этого органа - координация деятельности всех российских министерств и ведомств, занимающихся отдельными областями ВЭД.

В России существует потребность в формировании общегосударственной системы информационного обеспечения внешнеторговой деятельности, финансируемой за счет средств федерального бюджета (возможно, с привлечением ресурсов предпринимательских структур) и управляемой специальным уполномоченным органом (аналогичным японской ДЖЕТРО). Необходимое условие эффективного функционирования такой системы - создание широкой сети информационно-консультативных служб.

Необходимо в полной мере использовать практику Японии по защите внутреннего рынка. Она служит, в частности, подтверждением тому, что эффективное осуществление регулирующих и контрольных функций в сфере ВЭД возможно лишь при условии задействования всего спектра существующих в этой области инструментов. В России, где государственными органами применяется сравнительно узкий набор средств регулирования, было бы полезным освоить и взять на вооружение весь их арсенал, в том числе нетарифные, административные методы, дающие значительный эффект.

Опыт Японии свидетельствует и о том, что экономические меры, в том числе финансовое содействие, налоговые льготы и др., являются действенным средством мобилизации экспортного потенциала страны. Несомненно, интересам российских экспортеров отвечали бы скорейшая выработка и практическое использование механизмов кредитования экспорта, предоставления государственных гарантийных обязательств, страхования торговли и инвестиций от коммерческих и политических рисков.

## 2.3 Регулирование экспорта в Великобритании

Правительствостраны уделят первоочередное внимание развитию внешней торговли и инвестиционному взаимодействию страны с зарубежными государствами. При этом в качестве основных целей следует выделить следующие:

оказание содействия продвижению британских товаров на внешний рынок и привлечению иностранных инвестиций, в том числе путем предоставления соответствующих гарантий;

усиление координации политики правительства, направленной на повышение конкурентоспособности британской экономики (главная цель), с его мерами по оказанию содействия британским компаниям в продвижении их товаров и услуг на внешние рынки (сопутствующая цель);

помощь участникам ВЭД (преимущественно "новым").

Административно-организационные меры и нормотворческие функции, направленные на поддержку национальных производителей и экспортеров, осуществляет ряд государственных органов. Ведущим органом, ответственным за проведение политики в области внешнеэкономической деятельности страны, а также головным ведомством в экономическом блоке британского кабинета министров является **Министерство торговли и промышленности Великобритании.**

В настоящее время в целях поддержания конкурентоспособности всех отраслей экономики Великобритании на мировой арене и создания удобного и привлекательного климата для осуществления предпринимательской деятельности внутри страны для иностранных участников ВЭД при наличии сформированной правовой системы на уровне ЕС МТП реализует программу по реформированию в области внутреннего регулирования. Программа реформирования претендует на то, чтобы считаться одной из наиболее прогрессивных административных реформ в мире и нацелена на упрощение законодательства ЕС и снижение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности как внутри страны, так и в рамках ЕС.

Таможенное дело. Органом, уполномоченным в области государственного регулирования движения товаров, является Королевская служба налогов, сборов и таможни (HM Revenue & Customs, HMRC). Служба была создана в начале 2005 г. в результате объединения двух независимых служб - Королевской службы таможни и акцизов (HM Customs and Excise) и Налоговой службы - Inland Revenue и осуществляет свою деятельность согласно положениям Закона о уполномоченных по вопросам государственных доходов и таможенного дела 2005 г. Служба находится в подчинении Минфина Великобритании (HM Treasury). В число ее функций, наряду со сбором налогов и акцизов, входят: [[6]](#footnote-6)

"взимание таможенных пошлин и охрана границ", включая "защиту британского общества от нелегального ввоза лекарственных средств, спиртных напитков, табака и табачных изделий, "ухода" от налогов";

применение тарифных мер от имени и по поручению уполномоченных министерств;

ведение ТН ВЭД;

осуществление импортно-экспортного контроля;

сбор статистических данных по внешней торговле.

Основой таможенного законодательства Великобритании является Таможенный кодекс Евросоюза 1992 года (**Директива ЕС** № 913/92 от 12 октября 1992 г., устанавливающая Таможенный кодекс Европейского сообщества) с последующими изменениями.

Экспортное регулирование. Законодательство Великобритании об экспорте основывается на общих правилах ЕС для экспорта (Common rules for exports) (Директива ЕС № 2603/69 от 20 декабря 1969 г. с последующими изменениями); правилах по гарантиям экспортного кредитования (Директива ЕС № 98/29/EC от 7 мая 1998 г), а также на ряде директив ЕС в области экспортного контроля**.**

Экспорт из Великобритании также осуществляется без ограничений, за исключением определенных товаров, попадающих под систему экспортного контроля и лицензирования, в числе которых:

промышленные товары, которые можно использовать в военных целях, хотя они первоначально не были специально предназначены для таких целей (например, компьютеры, оборудование в области электроники и контрольно-измерительные приборы, станки, оборудование в области связи, радиолокационные установки и гражданские самолеты);

военное оборудование, например, оружие, боеприпасы, бомбы, танки, оборудование в области тепловидения, военные самолеты и корабли, промышленные товары, специально предназначенные для военных целей;

товары, связанные с производством ядерного оружия, включая ядерные материалы, ядерные реакторы и оборудование для обработки ядерных материалов;

исходные элементы химических боеприпасов;

антиквариат и произведения искусства;

некоторые изделия из стали, экспортируемые в США.

Заявки на получение экспортных лицензий в ряд стран подлежат прохождению специальных процедур, которые отражают, в частности, озабоченность Великобритании в вопросах распространения ядерного оружия.

Перечень таких стран содержится в Положении об экспортном контроле и публикуется Службой экспортного контроля для распространения среди британских экспортеров.

Процедуры экспортного контроля основаны и осуществляются на основе Закона 1939 г. об импорте, экспорте и полномочиях Агентства таможен и акцизов с последующими изменениями и дополнениями (Королевская служба налогов, сборов и таможни).

Основными регулирующими органами в области экспортного контроля являются:

Служба экспортного контроля Министерства торговли и промышленности;

Королевская служба налогов, сборов и таможни *-* осуществляет контроль за трансграничным перемещением товаров и взимает соответствующие платежи;

Министерство по вопросам окружающей среды, продовольствия и развития сельских районов - отвечает за экспорт продуктов животного и растительного происхождения, а также растений.

Важным инструментом торговой политики Великобритании, применяемым в целях поддержки национальных производителей и экспортеров, являются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры. При этом, учитывая, что Великобритания является членом Европейского союза, в соответствии с договоренностями, зафиксированными в Соглашении от 2 мая 1992 г. "О принципах создания единого внутреннего рынка ЕС", урегулирование торговых споров с третьими странами осуществляется в рамках этого объединения. Среди защитных мер, важная роль отводится также экологическим требованиям, стандартам и вопросам упаковки и маркировки товаров.

Меры по поддержке участников внешнеэкономической деятельности. Для оказания непосредственной поддержки участникам ВЭД в Великобритании была создана Британская служба торговли и инвестиций (UKTI). В целях координации деятельности двух основных ведомств, занимающихся вопросами внешних отношений - МТП и МИДа Великобритании, UKTI подотчетна как Госсекретарю торговли и промышленности, так и Госсекретарю иностранных дел Великобритании. Ее курирует Госминистр (второе лицо в ведомствах после госсекретаря), который одновременно входит в структуру обоих названных министерств.

UKTI была создана в ноябре 2003 года путём реорганизации Британской службы международной торговли (British Trade International). В результате реорганизации Службы произошло заметное усиление ее ориентации на оказание услуг по отраслевому принципу (ранее упор делался на региональное/страновое содействие).

На UKTI возложены функции:

продвижения британских товаров и услуг на внешние рынки;

содействия компаниям Великобритании при их выходе на внешний рынок;

привлечения иностранных инвестиций.

Свою работу UKTI осуществляет как в Великобритании, так и за рубежом.

Внутри страны служба занимается оказанием помощи британским экспортерам и инвесторам в части продвижения британского экспорта, поддержки и консультирования, в первую очередь, малых и средних фирм в регионах через региональные отделы по оказанию поддержки местным предприятиям, испытывающим трудности с реализацией своей продукции на внешнем рынке и заинтересованным в привлечении иностранных инвестиций. Эта работа проводится в тесном взаимодействии с Генеральным директоратом по вопросам развития регионов и оказания поддержки малым и средним фирмам МТП.

За рубежом UKTI ведёт работу через коммерческие отделы британских посольств и занимается продвижением британского экспорта на рынки зарубежных стран и привлечением иностранных инвестиций.

UKTI оказывает фирмам и компаниям следующие услуги:

предоставление информации и консультаций по торговой тематике (о товарных рынках и возможных конкурентах, страновые политические и экономические обзоры, тарифные ставки, принципы регулирования внешней торговли в различных странах и т.п.), в том числе подготовка секторальных докладов и обзоров рынков;

разработка программ выхода на внешний рынок для новых экспортеров, а также обучение, планирование и последующая поддержка их действий на зарубежных рынках;

предоставление интегрированного пакета содействия и консультаций для малых и средних предприятий для выхода на экспортные рынки с минимальными затратами; обеспечение функционирования информационно-консультационного центра;

содействие (в случае необходимости) частному бизнесу в установлении контактов с правительственными организациями иностранных государств;

помощь британским экспортерам путем организации специальных образовательных программ и передачи опыта работы на рынках иностранных государств от одних компаний другим;

финансовая поддержка частных компаний, участвующих в торговых выставках за рубежом;

информационная поддержка иностранных инвесторов по вопросам обеспеченности того или иного района Великобритании трудовыми ресурсами, рынками сбыта, сырьем, производственной инфраструктурой и т.п.;

разъяснение национального законодательства в области инвестиционной деятельности, а также помощь иностранным инвесторам в установлении контактов с органами власти на местах и с частными фирмами Великобритании, специализирующимися в сфере коммерческих услуг (бухгалтерские, консалтинговые и т.п.);

решение административных проблем, связанных с работой компаний (иммиграционные вопросы, разрешение на работу и т.п.);

поиск партнеров по реализации конкретных проектов.

Согласно отчету UKTI о результатах деятельности в 2004/2005 фин. г. г., организация достигла значительных успехов в области привлечения инвестиций, что привело к созданию более чем 40 тыс. и сохранению 35 тыс. рабочих мест, а также оказала значительную помощь более чем 5 тыс. британским компаниям в продвижении на внешние рынки.

В настоящее время перед UKTI в качестве целевых выдвинуты следующие задачи:

увеличение на 30% ресурсов организации в области оказания поддержки клиентам, особенно малым и средним компаниям-экспортерам;

повышение уровня взаимодействия с региональными британскими органами по экономическому развитию в области развития торговли и привлечения инвестиций;

поддержка, в том числе финансовая, в проведении международных выставок за рубежом.

UKTI имеет 9 региональных директоров по вопросам международной торговли - по одному в каждом из следующих агентств регионального развития: Лондонском, Юго-восточном, Юго-западном, Северо-восточном, Северо-западном, Восточно-центральном, Западно-центральном, Йоркширско-хамберском, Восточной Англии. Цель создания постов вышеупомянутых директоров - усиление роли местных властей в повышении эффективности работы государства по содействию ВЭД.

Каждый директор со своим штатом располагается в региональном агентстве по развитию. В круг его обязанностей входят:

разработка региональной внешнеэкономической стратегии;

оказание содействия малому и среднему бизнесу через консультантов по экспорту, финансируемых МТП (служащие так называемой "Business Link" - Служба связи с бизнесом) и входящих в структуру Службы поддержки малого бизнеса;

оказание содействия крупным компаниям.

Повышению эффективности ВЭД способствует деятельность UKTI, направленная на оказание содействия участию национальных фирм в торговых ярмарках и выставках. Важную роль в этом процессе играют организации-спонсоры, которыми могут быть только британские организации, представляющие определенный сектор промышленности либо предлагающие широкий спектр услуг (к последним можно отнести торговые палаты, деятельность которых не привязана к определенной отрасли).

В целях оказания содействия участникам внешнеэкономической деятельности в продвижении их товаров на внешний рынок, а также повышения привлекательности инвестиционной деятельности на территории Великобритании UKTI осуществляет разработку и реализацию ряда программ. При этом необходимо отметить, что, если ранее основное внимание уделялось вопросам содействия повышению эффективности ВЭД в страновом/региональном разрезе, то теперь приоритет отдан отраслевому направлению и уже потом для каждой отрасли определяются ее региональные приоритеты (так называемая "поддержка отраслей британской экономики при выходе на внешний рынок"). В числе программ, разработанных на 2005-2008 г. г., следует отметить такие, как:

программа поддержки участия британских фирм в выставках и семинарах, организуемых за рубежом;

программа поддержки зарубежных миссий британских компаний, поиск наиболее выгодных условий бизнес тура;

программа подготовки "паспортов успешной экспортной деятельности";

программа содействия выходу на внешний рынок;

инициатива повышения квалификации кадров в государственных структурах, занимающихся практическими вопросами повышения эффективности ВЭД и продвижения экспорта;

программа "Отраслевой фонд партнерства", предусматривающая развитие партнерства между государством и бизнесом на уровне торговых ассоциаций. Она способствует усилению потенциала отраслевых объединений, распространению лучшего опыта на основании таких критериев, как лидерство и обеспечение ресурсами, стратегия развития, работа по изучению рынков и продвижению товаров и т.п.

программа привлечения иностранных специалистов для работы в британских фирмах в целях установления коммерческих связей между британскими и иностранными бизнесменами.

Таким образом, в Великобритании создана эффективная и устойчивая к изменениям система регулирования внешнеэкономической деятельности, основанная на директивах Евросоюза и обязательствах, вытекающих из членства в ВТО и двусторонних экономических соглашений с третьими странами. В условиях развитого нормативного правового регулирования основной задачей Правительства Великобритании является деятельность по поддержанию конкурентоспособности национальных производителей во всех секторах экономики и на внешних рынках посредством проведения активной политики в области постоянного совершенствования организации системы органов государственной власти, снижение административных барьеров, содействие британским экспортерам по продвижению их продукции, товаров работ и услуг на внешние рынки и эффективное применение защитных мер во внешней торговле.

## Выводы

В условиях открытой экономики экспорт и импорт влияют на производство, уровень доходов и занятость внутри страны, и, следовательно, с помощью внешних факторов можно влиять на макроэкономическое равновесие. Экспортируемые товары действительно потребляют иностранные граждане, но экспорт дает импульс росту национального производства, дохода и занятости. Синонимом процветания экономики является высокий экспортный потенциал страны, производство конкурентоспособной продукции.

Перенос ориентиров во внешнеэкономической сфере от задач, диктуемых государственным планом, к требованиям и запросам мирового рынка, при тяжелейшем кризисе на рынке внутреннем - задача необычайно сложная. Решать ее приходится в условиях развала прежних внешнеэкономических связей. Но необходимость нахождения путей активного взаимодействия с мировым хозяйством сомнения не вызывает. Трудности России лишний раз подчеркивают необходимость внимательно изучать мировой опыт. Тем более, что путь от экономики замкнутой к экономике открытой пришлось в разное время пройти многим странам мира, включая и те, которые в настоящее время являются лидерами мирового экономического развития.

## 3. Проблемы и пути решения в системе регулирования экспорта в России

## 3.1 Оценка объема экспортных операций в России и системы их регулирования

Динамика и структура российского экспорта в 2005 г. По мере интеграции России в мировую экономику внешнеэкономическая деятельность становиться все более важным фактором всей экономической жизни страны.

Внешнеэкономический сектор национального хозяйства страны играет важную роль в обеспечении стабильного роста российской экономики и решении важных социально-экономических задач.

Экспорт товаров составил в 2005 г.245,3 млрд. долларов США, увеличившись на 33,9% к уровню 2004 г. Товарный экспорт в страны Дальнего зарубежья в 2005 г. составил 211,6 млрд. долларов США, в страны СНГ - 33,6 млрд. долларов США. Годовые темпы прироста экспорта составили 38,3% и 11,3% соответственно.

Благодаря значительному приросту экспортных доходов, валютные резервы страны увеличились с 104 млрд. долларов США по состоянию на 1 января 2005 г. до 137 млрд. долларов США на 1 января 2006 г.

Сдерживающее влияние на экономический рост в 2005 году оказывало снижение темпов роста физических объемов экспорта товаров и услуг (до 5,6% против 11,9% в 2004 году). Это, в основном, определилось замедлением экспорта товаров в физическом объеме, который в 2005 году увеличился только на 4,7%, в то время как в 2004 году он вырос на 10,7%. Позитивным фактором в диверсификации внешнеэкономической деятельности является сохранение высокой динамики экспорта услуг, который в 2005 году увеличился на 18,3% против 22,5% в 2004 году.

Доля стран Дальнего зарубежья в общем объеме экспорта в 2005 году выросла с 83,5% до 86,3% по сравнению со сходным показателем 2004 года, и, соответственно, доля экспорта России в страны СНГ в общем объеме товарного экспорта уменьшилась до значения 13,7%.

Увеличение стоимости российского экспорта связано, прежде всего, с существенным ростом цен на мировых рынках энергетических товаров и металлов. Повысились также цены на химическую, лесную и целлюлозно-бумажную продукцию.

Важной характеристикой мировой экономической конъюнктуры в 2005 году было повышение цен на нефть до максимальных значений за период наблюдений с середины ХХ века.

Изменение цен на мировом рынке нефти определялось динамикой мирового спроса на нефть, особенно ростом потребления нефти Китаем и США, состоянием складских запасов сырой нефти и нефтепродуктов в хранилищах США, изменением курса доллара США относительно других ведущих мировых валют на международном финансовом рынке, а также геополитической обстановкой в мире.

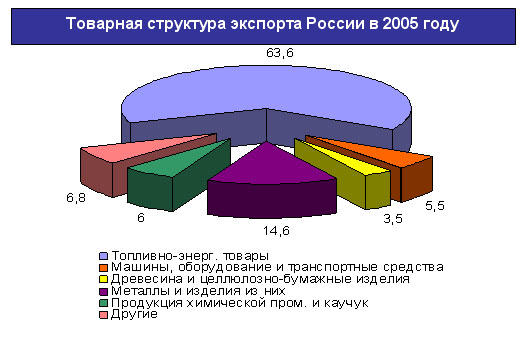
Цена на нефть сорта Urals в 2005 году изменялась в диапазоне от 40,1 до 58,6 долларов США за баррель. Наиболее высокие цены наблюдались в августе, когда средняя за месяц цена на нефть сорта Urals достигла исторического максимума. При этом средняя цена на нефть сорта Urals в 2005 году по сравнению с 2004 г. повысилась на 46,9% и составила 50,6 долларов США за баррель.

В товарной структуре экспорта доля топливно-энергетических товаров в 2005 году выросла с 57,1% до 63,6% по сравнению с таким же показателем 2004 года из-за значительного увеличения контрактных цен на данные товары при росте физических объемов только на 2,9%.

Доля металлов и изделий из них в общей структуре экспорта России уменьшилась за этот период с 16,8% до 14,6% при увеличении физических объемов на 4,3% и контрактных цен на 12%.

В условиях снижения конкурентоспособности отечественной обрабатывающей продукции, в том числе из-за реального укрепления рубля, экспорт машин, оборудования и транспортных средств в 2005 году снизился на 2,3% при падении контрактных цен на 5,5% и росте физических объемов на 3,1% по сравнению с теми же показателями 2004 года.

*Диаграмма 1*



Экспортная деятельность российских компаний способствовала промышленному росту, главным образом в топливо - энергетической сфере.

В 2005 году Россия продолжала опережать ведущие экономически развитые страны мира по темпам экономического роста. В 2005 году рост ВВП Еврозоны оценивается в 1,2%, США - 3,5%, Японии - 2,0%, Китая - 9,0%. Однако среди стран СНГ по темпам экономического роста в 2005 г. Россия (6,4%) превзошла только Украину (2,8%), Таджикистан (5,1%) и Кыргызстан (спад на 0,4%), значительно отставая от лидеров - Азербайджана и Армении (рост на 21,8% и 11,6%, соответственно). В среднем по СНГ темп роста ВВП в 2005 году к аналогичному периоду 2004 года составил 6,0% (диаграмма 2).

Динамика промышленного производства России в 2005 году по темпам роста также опережала промышленную динамику ведущих экономически развитых стран, хотя опережение несколько меньше, чем по ВВП.

*Диаграмма 2*



Российский экспорт в 2006 году. Позитивное влияние на экономическую ситуацию текущего года продолжала оказывать благоприятная внешнеэкономическая конъюнктура.

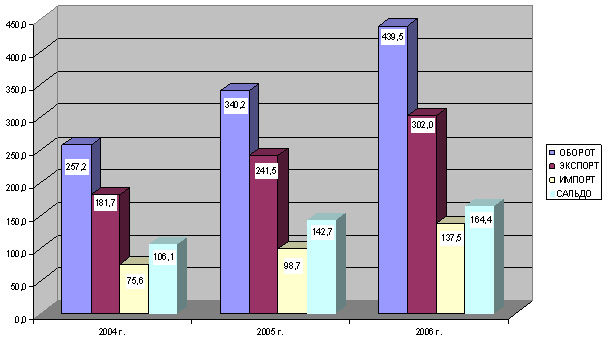
По данным российской таможенной статистики, внешнеторговый оборот России в 2006 году составил 439,5 млрд. долларов США и увеличился на 29,2% по сравнению с 2005 годом (диаграмма 3).

В общем объеме товарооборота на долю экспорта приходилось 68,7%, импорта - 31,3%.

Российский экспорт в 2006 г. против 2005 г. в стоимостном выражении увеличился на 25,1% (в 2005 г. - рост на 32,9%). Темпы роста стоимостных объемов экспорта заметно замедлились по сравнению с прошлым годом, что обусловлено сдержанным ростом мировых цен по основным товарным позициям.

*Диаграмма 3*

Внешняя торговля России в 2004-2006 гг. (млрд. долларов США)



При этом суммарный экспорт составил 302,0 млрд. долларов США, в том числе поставки в страны Дальнего зарубежья -259,7 млрд. долларов США (рост на 24,3%), страны СНГ - 42,3 млрд. долларов США (рост на 29,6%).

В общем объеме экспорта удельный вес стран Дальнего зарубежья составил 86% (2005 г. - 86,5%). В общем объеме вывоза на долю стран СНГ приходилось - 14% (2005 г. - 13,5%), ЕС-25 - 56,6% (55,2%), АТЭС - 11,9% (12,4%).

Основными торговыми партнерами России в экспорте являлись Нидерланды - 11,8% (10,2%), Италия - 8,3% (7,9%), Германия - 8,1% (2005 г. - 8,2%), Китай - 5,2% (5,4%), Украина - 5,0% (5,1%), Турция - 4,8% (4,5%), Белоруссия - 4,3% (4,2%), Швейцария - 4,0% (4,5%), Польша - 3,8% (3,6%), Великобритания - 3,4% (3,4%), США - 3,0% (2,6%), Финляндия - 3,0% (3,2%).

Товарная структура российского экспорта в 2006 г. сохраняла сырьевую направленность (диаграмма 4).

Наибольший удельный вес в товарной структуре занимали топливно-энергетические товары 65,2% (рост по сравнению с 2005 г. на 1,2 процентных пункта)

*Диаграмма 4*



Доля металлов и изделий из них составила 13,8% (сокращение на 0,1 процентных пункта), продукции химической промышленности - 5,6% (снижение на 0,3 процентных пункта), древесины и целлюлозно-бумажных изделий - 3,2% (падение на 0,2 процентных пункта), машин, оборудования и транспортных средств - 5,8% (увеличение на 0,2 процентных пункта).

Конкурентоспособность российских товаров на внешних рынках по-прежнему остается низкой.

Состав основных экспортных позиций по сравнению с прошлым годом существенно не изменился и включает важнейшие энергоносители (нефть, газ, нефтепродукты, каменный уголь), базовые металлы (полуфабрикаты и прокат из углеродистой стали, необработанный алюминий, никель, рафинированная медь), обработанные и необработанные лесоматериалы.

В общем объеме экспорта в 2006 г. по сравнению с 2005 г. наиболее заметно повысился удельный вес газа и нефтепродуктов, алюминия необработанного, никеля, машин, оборудования и транспортных средств; снизилась доля нефти, каменного угля, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали, ферросплавов (таблица 2).

Таблица 2

Основные экспортные товары России (доля товаров в общем объеме экспорта составляет не менее 0,5%) [[7]](#footnote-7)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование товара | % к общему объему экспорта | |
| 2005 г. | 2006 г. |
| Нефть сырая | 34,7 | 33,9 |
| Газ природный | 13,0 | 14,5 |
| Нефтепродукты | 14,1 | 14,8 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 5,6 | 5,8 |
| Прокат плоский | 2,2 | 1,5 |
| Полуфабрикаты из железа и нелегированной стали | 2,0 | 1,7 |
| Алюминий необработанный | 1,9 | 2,3 |
| Никель | 1,5 | 2,0 |
| Каменный уголь | 1,6 | 1,4 |
| Лесоматериалы необработанные | 1,2 | 1,1 |
| Лесоматериалы обработанные | 0,8 | 0,8 |
| Чугун | 0,6 | 0,5 |
| Удобрения азотные | 0,6 | 0,5 |
| Удобрения смешанные | 0,5 | 0,5 |
| Удобрения калийные | 0,5 | 0,4 |
| Ферросплавы | 0,6 | 0,4 |

В 2006 г. было экспортировано машин, оборудования и транспортных средств на сумму 17512,4 млн. долларов США, что на 29,7% больше, чем в 2005 году. При этом экспорт в страны Дальнего зарубежья увеличился на 32,7%, в страны СНГ - на 25,7%. Фактором высокого роста стоимости экспорта машин, оборудования и транспортных средств является постепенная реализация правительственной программы финансовой и гарантийной поддержки промышленного экспорта.

Экспорт грузовых автомобилей составил 51,7 тыс. шт. и увеличился на 5,2%, легковых автомашин - 126,4тыс. шт. (снижение на 3,8%).

Физический объем экспорта в страны СНГ грузовых автомобилей вырос на 17,9%, легковых - на 3,7%.

В суммарном экспорте страны доля машинно-технической продукции составила 5,8% (в 2005 г. - 5,6%), в общем экспорте в страны Дальнего зарубежья - 3,3% (3,1%), в страны СНГ - 2,5% (2,5%) (таблица 3).

*Таблица 3*

**Основные показатели экспорта машин, оборудования и транспортных средств в 2005 г. и 2006 г. (млн. долларов США) [[8]](#footnote-8)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2005 г. | 2006 г. |
| **Экспорт машин, оборудования и транспортных средств (ТН ВЭД 84-90), всего** | 13504,6 | 17512,4 |
| темпы роста,% |  | 129,7 |
| доля в общем экспорте,% | 5,6 | 5,8 |
| **Экспорт машин и оборудования в страны дальнего зарубежья, всего** | 7579,6 | 10061,8 |
| темпы роста,% |  | 132,7 |
| доля в общем экспорте, в страны дальнего зарубежья,% | 3,6 | 3,9 |
| доля в общем экспорте машин и оборудования,% | 56,1 | 57,5 |
| **Экспорт машин и оборудования в страны СНГ, всего** | 5925,0 | 7450,6 |
| темпы роста,% |  | 125,7 |
| доля в общем экспорте, в страны СНГ,% | 18,2 | 17,6 |
| доля в общем экспорте машин и оборудования,% | 43,9 | 42,5 |

Российский экспорт в 2007 году. По итогам 2007 года рост стоимостного объема экспорта России составил 117,0% к уровню 2006 года. Наибольших показателей экспорт достиг в IV квартале 2007 года и по сравнению с IV кварталом 2006 года его стоимостное значение выше на 37,2%.

Экспорт России в 2007 году составил 352,5 млрд. долларов США, в том числе в страны Дальнего зарубежья - 299,9 млрд. долларов США (рост на 15,8%), в страны СНГ - 52,6 млрд. долларов США (рост на 24,3%).

В товарной структуре экспорта в страны Дальнего зарубежья состав основных товарных позиций по сравнению с прошлым годом практически не изменился. На первой строке товарной структуры находится экспорт товаров топливно-энергетического комплекса, доля которых составляет 67,7% от всего объема экспорта в эти страны (68,5% в 2006 году).

Доля экспорта нефти сырой среди товаров топливно-энергетического комплекса (ТЭК) в страны Дальнего зарубежья составила 52,9%. Стоимостные объемы экспорта нефти в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличились на 18,4%, физические - на 4,8%. Средняя цена на нефть в отчетном периоде по сравнению с 2006г. увеличилась на 55,7 долларов США и составила 485,4 долларов США за тонну.

Доля нефтепродуктов в экспорте товаров ТЭК в страны Дальнего зарубежья составила 24,0%, физические объемы по сравнению с 2006 годом увеличились на 7,6%, в том числе мазута - на 15,6%. Физические и стоимостные объемы угля каменного возросли на 4,9% и 19,0% соответственно.

В 2007 году доля экспорта металлов и изделий из них возросла на 0,5 процентных пункта и составила 14,3%. Причем, увеличение произошло за счет роста средней цены за единицу экспортируемых товаров данной группы, так как физический объем экспорта металлов и изделий из них снизился на 7,6%, в то время как стоимостный объем вырос на 19,5%. Средняя контрактная цена при экспорте металлов и изделий из них в 2007 году составила 956,4 долларов США, что выше на 216,8 долларов США, чем в 2006 году. Средняя цена экспортируемого никеля увеличилась в 1,4 раза по сравнению с 2006 годом, алюминия - на 16,2%, меди - на 10,9%, проката плоского из железа и нелегированной стали - на 20,6%, полуфабрикатов из железа и нелегированной стали - на 25,2%, чугуна - на 28,3%.

Доля продукции химической промышленности в отчетном периоде составила 5,4% (в 2006 году - 5,0%). Возросли поставки метанола на 17,2% в физическом и на 26,2% в стоимостном выражении, удобрений калийных - на 20,4% и на 39,9% соответственно, в то время как поставки аммиака безводного снизились на 16,4% и 5,8% соответственно.

Доля лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий в общем объеме экспорта в страны Дальнего зарубежья в 2007 году возросла и составила 3,4% против 3,1% в 2006 году. Рост произошел за счет увеличения стоимости поставляемой древесины. Увеличение средней цены наблюдается практически по всем основным товарам, входящим в данную строку товарной структуры. Так средняя контрактная цена на экспортируемую фанеру возросла на 42,8%, пиломатериалов - на 32,3%, целлюлозы древесной - на 25,0%, леса круглого - на 31,6%.

По сравнению с 2006 годом возрос экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в страны Дальнего зарубежья. Физические объемы увеличились на 42,8%, стоимостные - на 88,5%. Физические объемы поставок пшеницы увеличились на 57,8%, ячменя - на 50,1%, мяса птицы на 11,5%. Значительно возрос в 2007 году экспорт ржи, физический объем поставок которой составил 128,9 тыс. тонн против 3 тыс. тонн в 2006 году.

Доля машин и оборудования в 2007 году составила 3,4% от общего объема экспорта в страны Дальнего зарубежья (3,9% в 2006 году). Доля механического оборудования составляет 29,0% от экспорта товаров данной статьи товарной структуры, стоимостный объем поставок в 2007 году возрос на 10,0% по сравнению с 2006 годом.

В товарной структуре экспорта в страны СНГ в 2007 году доля продукции топливно-энергетического комплекса составила 35,2% от всего объема экспорта в эти страны (в 2006 году - 42,0%), машин и оборудования - 21,7% (20,4%), металлов и изделий из них - 14,3% (12,2%), продукции химической промышленности - 9,9% (9,1%), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья - 8,2% (6,9%), древесины и целлюлозно-бумажных изделий - 5,0% (4,3%).

По сравнению с 2006 годом стоимостной объем экспорта машин и оборудования вырос на 29,1%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий - на 42,8%, продукции химической промышленности - на 31,2%, металлов и изделий из них - на 42,4%, продукции топливно-энергетической промышленности - на 1,5%.

В 2007 году, по сравнению с 2006 годом, физические объемы поставок нефти сырой возросли на 4,0%, стоимостные - на 13,6%. Средняя контрактная цена на нефть составила 395,1 долларов США за тонну, что на 9,2% выше аналогичного показателя в 2006 г. По сравнению с 2006 г. выросли поставки угля каменного (физические объемы) - на 29,4%, нефтепродуктов - на 26,3, в том числе бензина автомобильного - на 14,3%, топлива реактивного - на 51,0%, зельного топлива - на 11,9%, мазута - в 2 раза.

По сравнению с прошлым годом возрос физический объем экспорта:

леса круглого - на 12,4%,

обработанных лесоматериалов - на 31,7%,

кокса и полукокса - в 2 раза,

проката плоского из железа и нелегированной стали - на 61,1%,

меди рафинированной - в 2,8 раза,

никеля необработанного - на 5,0%,

алюминия необработанного - в 2,1 раза,

легковых автомобилей - на 19,1%,

грузовых автомобилей - на 7,1%,

метанола - на 77,7%.

По сравнению с 2006 годом стоимостной объем экспорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья увеличился на 44,5%, физический - на 14,7%. Физический объем поставок мяса птицы возрос по сравнению с 2006 годом на 52,0%, молока и сливок не сгущенных - на 57,0%, масла сливочного - на 62,0%, ячменя - на 17,1%. Поставки пшеницы (физический объем) сократились на 2,9%. Экспортные поставки ржи в 2007 году в страны СНГ не производились. [[9]](#footnote-9)

**Экспорт товаров России (**по данным таможенной статистики) в 2008 году составил 468,1 млрд. долларов. [[10]](#footnote-10)

С III квартала 2008 г. началось снижение мировых цен на сырьевые товары и падение темпов мирового спроса, что привело к замедлению поставок экспорта и по физическому объему и по стоимости. Однако высокая динамика роста экспорта в трех кварталах 2008 г. позволила высоко оценить рост экспорта в 2008 году, темпы прироста экспорта составили 33,0% к 2007 году.

На динамике российского экспорта отражается снижение цен на мировых рынках топлива и сырья. В IV квартале 2008 г. наблюдалось снижение цен практически на все виды топливных и сырьевых товаров. Снизились цены на нефть, уголь, цветные металлы, минеральные удобрения и арматурную сталь.

Стоимость экспорта товаров в IV квартале 2008 г. упала до 97,3 млрд. долл. США, т.е. на 10,5% год к году и на 28,4% по отношению к III кварталу 2008 г. Фактором такой динамики стало сокращение физических объемов экспорта, резко ускорившееся в последние два месяца.

Сокращение объемов экспорта сдерживалось необходимостью исполнения долгосрочных контрактов. В декабре было отмечено сокращение объемов экспорта газа на 26,4% (год к году), кокса- на 23,3%, каменного угля - на 11,3%, бензина автомобильного - на 18,1%, черных металлов - на 20,0%, алюминия необработанного - на 21,1 процента. Экспорт нефти снизился по стоимости на 45,9%, а в физическом выражении - увеличился на 1,2 процента. В 2008 году экспорт как со странами Дальнего зарубежья, так и со странами СНГ увеличился за счет роста цен при снижении физических объемов со странами Дальнего зарубежья и при незначительном росте физических объемов со странами СНГ (таблица 4).

*Таблица 4*

Индексы экспорта товаров в 2008 году (по данным таможенной статистики, 2007г. = 100)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Стоимость | Физический объем | Цена |
| Всего | 133,0 | 98,2 | 135,5 |
| Дальнее зарубежье | 133,1 | 97,4 | 136,6 |
| СНГ | 132,7 | 102,7 | 129,2 |

Сохраняется устойчивая ориентация экспорта на рынки стран Дальнего зарубежья, доля которых в общем объеме экспорта России и составила 85,1%. Доля стран СНГ составила 14,9 процента.

В географической структуре экспорта, динамика торговли со странами СНГ почти сравнялась с динамикой торговли со странами Дальнего зарубежья (+32,7% против +33,1% соответственно).

В отношении крупных торговых партнеров России, в 2008 году особенно быстро рос экспорт в такие страны, как Белоруссия (+37,2%), Китай (+33,1%), Турция (+49%). Кроме того, по сравнению с 2007 годом, в 1,3-1,5 раза выросла стоимость экспорта в целый ряд стран, включая Японию, Италию, США, Нидерланды.

В 2008 году опережающими темпами продолжал расти экспорт топливно-энергетических товаров (142,1%), в связи с чем увеличилась их доля (на 4,4 процента). В структуре экспорта снизился удельный вес других товарных групп, кроме продукции химической промышленности. [[11]](#footnote-11)

Рост экспорта в 2008 году в целом определялся увеличением цен на нефть в 1,4 раза при некотором сокращении физических объемов (на 6%), а также существенным увеличением экспорта нефтепродуктов и газа природного как за счет роста цен (в 1,5 раза), так и за счет увеличения физических объемов поставок (на 5% и на 1,8% соответственно).

Значительно вырос в стоимостном выражении экспорт продукции химической промышленности (145,5%), в том числе удобрений - в 2,1 раза (полностью за счет роста цен). Экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья увеличился по стоимости на 3,3%. Сократился экспорт пшеницы из-за снижения физических объемов и цен.

На увеличение стоимостных объемов экспорта металлов и изделий из них на 11,7% повлиял рост экспорта полуфабрикатов из железа и нелегированной стали, алюминия в связи с ростом цен и физических объемов. Экспорт меди и никеля сократился из-за снижения физических объемов и цен соответственно на 34% и на 42,5 процента (таблица 5).

Несмотря на увеличение экспорта отдельных видов продукции машиностроения, удельный вес машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта России продолжает снижаться.

В 2008 году по сравнению с 2007 годом увеличилась доля экспорта в совокупных объемах производства нефтепродуктов, газа природного, целлюлозы, бумаги газетной в результате увеличения экспорта этих товаров. Экспорт газа вырос вследствие низкой базы прошлого года (мягкая зима 2006-2007 гг. привела к снижению потребления топлива в Европе).

*Таблица 5*

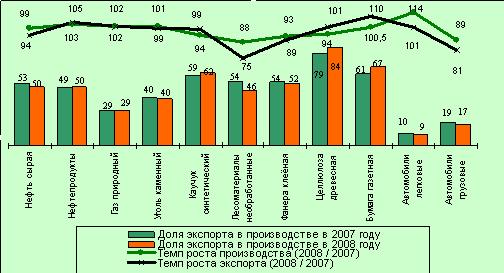
Показатели экспорта Российской Федерации (по данным таможенной статистики)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование товара | В% к итогу | | Темпы роста, в% | | |
| 2007 г. | 2008 г. | Стоимость | Физич. объем | Цена |
| **Всего** | **100,0** | **100,0** | **133,0** | **98,2** | **135,5** |
| **Продовольственные товары и с/х. сырье (кроме текстильного), в т. ч.:** | **2,6** | **2,0** | **103,3** | **90,7** | **112,2** |
| пшеница | 1,0 | 0,6 | 79,4 | 81,1 | 98,0 |
| **Топливно-энергетические товары, в т. ч.:** | **64,2** | **68,6** | **142,1** | **96,7** | **147,1** |
| нефть сырая | 34,5 | 34,4 | 132,6 | 94,0 | 141,1 |
| нефтепродукты | 14,8 | 17,1 | 152,8 | 105,0 | 145,5 |
| газ природный | 12,7 | 14,8 | 154,1 | 101,8 | 151,3 |
| **Продукция химической промышленности, каучук, в т. ч.:** | **5,9** | **6,5** | **145,5** | **84,9** | **171,5** |
| удобрения | 1,6 | 2,6 | 209,8 | 94,1 | 222,9 |
| **Древесина и целлюлозно-бумажные изделия, в т. ч.:** | **3,5** | **2,5** | **94,3** | **81,9** | **114,2** |
| лесоматериалы необработанные | 1,2 | 0,7 | 84,4 | 74,5 | 113,3 |
| лесоматериалы обработанные | 0,9 | 0,6 | 87,0 | 82,2 | 105,8 |
| **Металлы и изделия из них, в т. ч.** | **14,0** | **11,7** | **111,7** | **99,0** | **111,4** |
| черные металлы | 6,4 | 6,5 | 136,4 | 96,5 | 141,4 |
| медь рафинированная | 0,5 | 0,3 | 66,0 | 72,2 | 91,4 |
| никель необработанный | 2,5 | 1,1 | 57,5 | 99,0 | 58,1 |
| алюминий необработанный | 1,9 | 1,6 | 115,5 | 107,8 | 107,1 |
| **Машины, оборудование и транспортные средства, в т. ч.:** | **5,6** | **4,9** | **117,0** | **109,5** | **105,4** |
| летательные аппараты | 0,3 | 0,3 | 121,0 | … | … |
| автомобили легковые | 0,2 | 0,2 | 112,3 | 100,8 | 111,3 |
| автомобили грузовые | 0,2 | 0,2 | 94,0 | 80,8 | 116,3 |
| **Другие товары** | **4,2** | **3,8** | **119,5** | **…** | **…** |

Уменьшение доли экспорта в объеме производства нефти сырой, угля каменного, лесоматериалов необработанных, фанеры клееной, грузовых и легковых автомобилей связано с увеличением внутреннего потребления (диаграмма 5). Основные направления государственной поддержки экспорта. Стимулирование экспорта является в современных условиях важным направлением торговой политики многих развитых стран, и, в последние годы, развивающихся стран, в которых создана развитая система государственной поддержки и содействия национальному экспорту, за годы своего существования доказавшая свою эффективность. Наряду с созданием благоприятного макроэкономического климата для экспортеров широко используются специальные меры для развития экспортного производства и расширения экспорта.

*Диаграмма 5*

Экспорт и производство отдельных товаров в 2008 г. по сравнению с 2007 г. (по данным Росстата, в процентах)



В целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта разработана система мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов.

Среди мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации (далее - Минэкономразвития России) является федеральным органом исполнительной власти, ответственным за выработку политики в вопросах содействия экспорту.

Департамент государственного регулирования внешнеторговой деятельности Минэкономразвития России (далее - Департамент) осуществляет практическую реализацию системы мер содействия экспорта.

В этой связи Департамент:

Обеспечивает координацию взаимодействия российских участников ВЭД с аппаратом торговых представителей Российской Федерации за рубежом в части содействия в продвижении продукции, услуг и технологий российских производителей и разработчиков.

Осуществляет содействие аппарату торговых представителей Российской Федерации за рубежом в поиске потенциальных российских партнеров для зарубежных предприятий, обращающихся за содействием в налаживании сотрудничества с российскими деловыми кругами.

По запросам российских участников ВЭД совместно с аппаратом торговых представителей за рубежом подготавливает аналитическую информацию об иностранных компаниях, с учетом практики торгово-экономических отношений этих компаний с российскими организациями.

Осуществляет подготовку комфортных писем, вербальных и личных нот по запросам заинтересованных российских экспортно-ориентированных компаний, участвующих в международных тендерах и конкурсах за рубежом, поставляющих продукцию или оказывающих услуги для иностранных покупателей.

Содействует в создании информационных баз с целью систематизации предложений экспортно-ориентированной продукции отечественных производителей, спроса на продукцию отечественных производителей за рубежом.

Формирует перечни продукции и услуг, перспективных для продвижения на зарубежных рынках, с учетом региональной специализации российских экспортеров, на основании обращений в Министерство российских экспортно-ориентированных компаний.

Осуществляет анализ информационно-аналитических материалов о проводимых за рубежом международных тендерах и конкурсах и информирует заинтересованных участников ВЭД.

Вносит предложения в части торгово-экономических мероприятий в рамках проведения Года России в странах - перспективных в качестве рынка сбыта для российской конкурентоспособной продукции.

Координирует работу Уполномоченных Минэкономразвития России по обеспечению выполнения ими задач и функций в сфере организационной и информационной поддержки экспорта российских товаров и услуг, установленных Положением об Уполномоченных Министерства.

Организует семинары и круглые столы с участием региональных экспортно-ориентированных предприятий и органов исполнительной власти, в компетенции которых находятся вопросы регулирования внешнеторговой деятельности и содействия экспорту.

Обеспечивает регулярное обновление каталога Министерства "Российский экспорт: продукция и технологии" и вносит предложение по выпуску дополнительных тиражей издания.

Осуществляет подготовку и проведение ежегодного конкурса "Лучший российский экспортер года".

Оказывает организационное содействие устроителям выставочно-ярмарочных мероприятий на территории Российской Федерации, через аппарат торговых представителей за рубежом информирует о проводимых мероприятиях заинтересованные иностранные компании и организации.

## 3.2 Препятствия на пути создания эффективной системы экспорта отечественных товаров на мировой рынок

Ошибочно полагать, что предприятия являются пассивными "пользователями" сформированных правительствами правил. Понимание своей роли, прав и возможностей позволяет предпринимателям стать грамотными и эффективными участниками современной международной торговли.

В этой связи бесспорным является вывод о том, что для успешного ведения бизнеса на внешних рынках необходимо рациональным образом осуществить процесс управления доступом товаров на рынки зарубежных государств. При этом успешное управление доступом должно являться двуединым процессом, результатом совместной деятельности государственных органов и бизнес-сообществ.

Для успешного продвижения товаров на зарубежные рынки необходимо четко понимать природу и причины возникновения тех или иных барьеров, которые оказывают реальное влияние на состояние торговли предприятия. В этой связи можно условно разделить барьеры, с которыми сталкиваются компании при экспорте своих товаров, на 2 группы: внутренние (внутри компании) и внешние (вне компании). Внешние барьеры связаны с условиями на рынках, в которых предприятия оперируют. Это, например, тарифы, квоты, фитосанитарные нормы. Внутренние барьеры, присущие предприятию, возникают вследствие недостатка ресурсов, недостаточно квалифицированного персонала, чтобы извлечь преимущества из того или иного экспортного рынка или проанализировать и оценить проблемы с внешними барьерами. Ценовая стратегия фирмы, экспортные каналы, взаимоотношения с иностранными партнерами могут приводить к возникновению внешних барьеров для таких компаний.

Однако основными барьерами все же являются внешние барьеры, создаваемые правительствами других стран на пути импорта с целью регулирования его присутствия на внутреннем рынке. Многие из этих барьеров не являются четко зафиксированными, а выявляются лишь в ходе взаимоотношений между экспортером и властями экспортного рынка. Такие барьеры часто бывают нетранспарентными и не вполне законными, иногда их трудно выявить, сформулировать и доказать.

При этом анализ имеющихся ограничений в отношении российских товаров показывает, что не всегда вводимые ограничения являются необоснованными. Более того, можно с уверенностью утверждать, что и предоставление России рыночного статуса не повлечет за собой автоматический отказ от обвинений в демпинге. Из-за особенностей в ценообразовании ряда российских экспортеров по отдельным товарам демпинговая маржа является следствием проводимой торговой политики самих предприятий, которые в силу различных причин осознанно устанавливают экспортные цены ниже внутренних.

Для устранения или минимизации проблем, возникающих у российских предприятий на внешних рынках, для успешного и эффективного продвижения своих товаров на зарубежные рынки руководители и менеджеры таких предприятий должны руководствоваться следующими основными рекомендациями:

Ценообразование. Необходима гармонизация внутренних и экспортных цен, чтобы избежать искусственного завышения внутренних цен и, как следствие, обвинений в демпинге. При этом расчет цены, составленный с учетом приплат и скидок, определенный продавцом и согласованный с покупателем, должен прикладываться к договорам и контрактам и являться их неотъемлемой частью.

Бухучет и отчетность. Следует последовательно внедрять международные стандарты бухучета и отчетности, поскольку лишь на их основе экспортеры могут привести аргументированные обоснования внутренних цен.

Торговля через посредников. Производители должны рационализировать систему сбыта продукции за рубежом, стремиться к сокращению использования услуг посредников, чтобы иметь достоверную информацию о географии экспорта и экспортных ценах.

Участие в урегулировании торговых споров. Получение производителями и экспортерами поддержки государственных структур при урегулировании спорных ситуаций должно быть жестко увязано с их готовностью к сотрудничеству с органами страны - импортера, проводящими расследование. Кроме того, в случае инициирования антидемпингового и иного расследования ключевым фактором, позволяющим защитить интересы и минимизировать потери для российских производителей, является квалифицированная и своевременная подготовка аргументированных доказательств.

Использование услуг консультантов. Как правило, успешная работа по устранению барьера на пути экспорта предполагает подготовку значительного массива правовой и экономической информации, а также ее анализ. Если цена вопроса велика, есть смысл воспользоваться помощью высококвалифицированных профессиональных юридических и консультационных компаний по торговой политике. В большинстве случаев услуги таких компаний включают не только подготовку аргументационной базы, но и сопровождение всего процесса как на стадии выработки решений, международных переговорах, так и в суде, если иные способы урегулирования проблемы оказываются неэффективными. Стоимость услуг достаточно высока, поэтому перед принятием решения необходимо определить баланс выгод и потерь, смоделировать возможное развитие ситуации.

Российским предприятиям, заинтересованным в сохранении зарубежных рынков, необходимо проявлять инициативу и активно сотрудничать не только с уполномоченным органом страны - импортера, но и с Минэкономразвития России для достижения позитивных результатов при урегулировании возникающих торговых споров.

Это означает участие предприятий в выработке российской официальной позиции, подходов на переговорах с конкретными странами. В конечном счете, действия госструктур по управлению условиями торговли должны идти в русле защиты интересов российского бизнеса. Именно эти интересы должны, прежде всего, формировать позицию российских чиновников. Однако государственные органы не могут вместо предприятий решать их торговые проблемы на внешних рынках, равно как и вмешиваться в торговую политику предприятий.

Предотвращение возникновения торговых споров. Предприятиям следует уделять особое внимание проблемам предотвращения возникновения новых торговых конфликтов, а также более эффективно использовать возможности Торговых Представительств и Аппаратов торговых советников России за рубежом как важный элемент поддержки наших интересов за границей.

Скорейшее присоединение к ВТО позволит реализовать российским экспортерам все преимущества членства в этой организации. Для максимально безболезненной адаптации к новым условиям участия российского бизнеса в международной торговле предпринимателям необходимо осуществлять планомерную подготовку предприятий и ассоциаций регионов к работе в условиях членства России в ВТО. Это означает, в том числе, подготовку предприятий (их руководителей и менеджеров) к работе на внешних рынках, основанной на соблюдении международных норм и правил торговли, понимание необходимости обучения и активного использования как инструментов защиты внутреннего рынка от недобросовестного импорта, так и активной и грамотной защиты своих интересов на внешних рынках, в том числе в ходе возбуждаемых против российских товаров антидемпинговых расследований.

Обучение. Руководители внешнеэкономических служб предприятий должны иметь достаточный уровень знаний в области норм и правил ВТО, а также своих прав и обязанностей при защите своих интересов на внешних рынках.

Безусловное признание рыночного статуса и работа российских экспортеров по его получению от торговых партнеров России также позволит решить проблему недискриминационного и предсказуемого доступа российских товаров на внешние рынки.

Желание предпринимателей требовать от правительства защиты путем оказания политического давления (при собственной пассивности) должно быть заменено понимаем необходимости координации усилий государственных органов и самих производителей в работе на основе международных норм и правил.

Оперативное отслеживание импортной статистики с целью мониторинга угроз инициирования антидемпинговых и защитных расследований в отношении российских товаров по ключевым товарным позициям должно также стать одним из постоянных и тщательным образом организованных направлений работы отдельных специализированных структур каждого серьезного экспортера. Речь идет также и о том, чтобы усовершенствовать работу и расширить сферу деятельности экспортных отделов российских компаний таким образом, чтобы помимо тщательного отслеживания информации по конъюнктуре внешнего и внутреннего рынков, они отвечали за такие вопросы как, например, знание основ торгово-политического законодательства стран и региональных сообществ, в которые осуществляется экспорт товаров; использование преимуществ договорно-правовой базы торговых отношений между Россией и соответствующей страной; налаживание связей и обмен информацией с другими российскими производителями и экспортерами аналогичного товара.

Рациональное позиционирование экспортеров на мировых рынках сбыта также будет способствовать стабильному и предсказуемому регулированию условий доступа российских товаров на внешние рынки.

В случае споров, возникающих из-за нарушения торговыми партнерами своих обязательств по международным соглашениям, стороной спора, безусловно, является государство.

В данном случае государство должно обеспечить выполнение торговым партнером своих обязательств по соглашению.

Однако в этом случае роль экспортеров также остается весьма важной: первичная информация об ухудшении условий доступа для российских товаров должна поступать именно от российских экспортеров, которые лучше всех чувствуют и знают об условиях доступа.

Ситуация, когда экспортер сталкивается с дискриминационными условиями доступа на рынок, которые не следуют из прямого нарушения международного соглашения (например, технические барьеры в торговле), также выводит роль государства на первый план.

В этом случае государство после соответствующего извещения от экспортера становится стороной спора и, используя механизмы консультаций или ответных мер, пытается устранить существующие ограничения в доступе.

На экспортеров же ложится весь груз ответственности участия в дорогостоящих процедурах антидемпинговых расследований и доказательства своей невиновности: сбор и оперативное предоставление информации государственному органу, проводящему расследование; подготовка и участие в слушаниях по конкретной процедуре; предоставление дополнительно запрашиваемой информации, в том числе элементы законодательства, действующего в России и определяющего характер взаимоотношений между предприятиями и государством; готовность производителя предоставить бухгалтерскую и финансовую отчетность, ведущуюся на международно-признанных нормах. Успех в таких процедурах также в большой степени определяется экспортной и ценовой политикой, которую проводило предприятие при освоении рынка.

## 3.3 Пути улучшения системы экспорта и элементов ее регулирования

Для того чтобы ориентироваться в обосновании подготовки тех или иных решений, связанных с регулированием внешнеэкономической деятельности как тактических мероприятий правительства, необходимо представлять всю совокупность тенденций стратегического характера, воздействующих на этот процесс в условиях длительной перспективы. Естественно, что во всех деталях предвидеть его невозможно, но представить себе основные опорные точки развития этого процесса, имея в виду преемственность и взаимосвязь его составляющих, вполне доступно. [[12]](#footnote-12)

Вступивший в действие в 2004 г. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности", предусматривает право на ведение внешней торговли любыми российскими и иностранными лицами, как юридическими, так и физическими. Это право может быть ограничено лишь в случаях, предусмотренных международными договорами и федеральными законами Российской Федерации (ст.10).

По данным Федеральной таможенной службы на начало 2004 г. общее число участников внешнеторговой деятельности (ВТД) составило 75 тыс. В зависимости от функционального предназначения их можно подразделить на следующие группы:

1. Экспортеры-производители, в т. ч. производственные объединения и организации; консорциумы-объединения предприятий производственной и внешнеэкономической деятельности; совместные предприятия.

2. Организации-посредники, в т. ч. внешнеторговые организации; торговые дома, ассоциации внешнеторговых, производственных, транспортных, складских, научно-исследовательских, информационных, а также банковских и страховых организаций, входящих в их состав; государственные специализированные внешнеэкономические организации и фирмы, входящие в МЭРТ; трейдинговые компании; банки; международные неправительственные организации.

3. Содействующие организации, в т.ч. ассоциации внешнеэкономической деятельности; торгово-промышленные палаты; союзы производителей и экспортеров (по характеру внешнеторговых операций - это экспортеры, импортеры, специализированные посредники); таможенные брокеры; комиссионеры.

На международных рынках Россия представлена главным образом крупными компаниями базовых отраслей экономики, в капитале некоторых из них участвует государство, (Газпром, Транснефть, РАО ЕЭС и др.). На долю так называемых "крупных плательщиков" налогов и сборов, число которых составляет около 1,5 тыс. или 2% от всех участников внешней торговли, приходится 2/3 поступлений в федеральный бюджет. Критериями отнесения фирм к данной категории служат объем экспортно-импортных операций, а также сумма таможенных платежей, уплаченных в течение года.

Около 50 тыс. участников ВТД - это малые и средние предприятия (МСП) в т. ч. примерно 10 тыс. в экспорте и 40 тыс. в импорте. Определенная часть экспорта и импорта осуществляется предпринимателями без образования юридического лица (неорганизованная торговля). Удельный вес МСП в экспорте России составляет около 15%, их участие в импортных операциях существенно шире. По экспертным оценкам, ежегодный ввоз товаров народного потребления составляет около 35 млрд. долларов США, из них примерно 10 млрд. долларов США приходится на долю так называемых "челноков".

В соответствии с вышеуказанным Законом (ст.6) в ведении государственных органов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности, в частности, находятся:

формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов торговой политики Российской Федерации;

защита экономического суверенитета и экономических интересов Российской Федерации, экономических интересов субъектов Российской Федерации и российских лиц внешнеторговой деятельности, в том числе таможенно-тарифное и нетарифное регулирование, а также государственное регулирование деятельности в области подтверждения соответствия товаров обязательным требованиям в связи с их ввозом в Российскую Федерацию и вывозом из Российской Федерации;

установление показателей статистической отчетности внешнеторговой деятельности, обязательных на всей территории Российской Федерации;

заключение международных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей;

учреждение, содержание и ликвидация торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах;

участие в деятельности международных экономических организаций и реализации решений, принятых этими организациями.

Крупные российские компании, как правило, осуществляют операции на внешнем рынке не через государственные внешнеторговые организации, а в рамках своих коммерческих подразделений.

В докладе МЭРТ о конкурентоспособности российской экономики отмечается, что одним из основных факторов её повышения является активизация борьбы с монополиями. [[13]](#footnote-13) Вместе с тем, следует иметь в виду, что в условиях рыночной экономики их функции и методы работы значительно модифицируются, концентрируясь не столько на решении оперативных вопросов, сколько на участии в выработке стратегической линии в отношении международных экономических организаций и наших внешнеторговых партнеров.

Примерно два десятка экспортно-импортных объединений перестали быть агентами государства и ведут частный бизнес. [[14]](#footnote-14) В этой связи представляется в целом оправданным взятый курс на приватизацию их из формы государственных унитарных предприятий (ГУП) в акционерные компании.

Необходимо более четкое и ясное определение места торговых представительств России за рубежом в новом механизме организации ВТД. Сеть торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах создавалась десятилетиями, закреплена международными договорами страны и стала неотъемлемой составной частью государственного аппарата. В условиях плановой экономики торговые представительства доказали свою способность выступать как эффективный инструмент реализации внешнеторговой политики страны, обеспечения национальных хозяйственных интересов за рубежом.

После демонтажа государственной монополии внешней торговли торговые представительства оказались практически лишенными властных, распорядительных функций. К тому же, в стране возникло множество регулирующих ведомств в этой области, которые зачастую либо сознательно обходят торговые представительства, либо пытаются создавать за рубежом свою собственную представительскую сеть.

Крупные российские компании создают за рубежом свою собственную представительскую сеть. В то же время мелкие и средние фирмы, как правило, заинтересованы в деятельности на территории иностранных партнеров российских посредников, способствующих продвижению товаров и услуг этих фирм на внешние рынки. Поэтому, несомненно, в обозримой перспективе роль торговых представительств как легитимного защитника национальных экономических интересов всех участников ВТД должна, видимо, сохраниться в той или иной форме.

Прогресс в динамике и структуре внешней торговли в ближайшие годы будет в значительной мере обусловлен расширением масштабов участия малого и среднего бизнеса в международном разделении труда.

Для привлечения ресурсов крупных предприятий в целях развития внешнеэкономической деятельности среднего и малого бизнеса можно было бы использовать получившую широкое распространение на Западе и дающую значительный экономический эффект систему контрактных отношений крупных и мелких фирм (франчайзинг). Ее суть состоит в том, что крупная головная фирма предоставляет малой фирме за плату исключительное право использовать свою торговую марку, при необходимости выделяет кредит на льготных условиях, оказывает различного рода консультационные услуги, сдает в аренду оборудование и т.п.

В развитых странах разработаны специальные программы поддержки организации и деятельности рискового (венчурного) предпринимательства. В его основе лежит способность предприятий аккумулировать из различных источников финансовые средства под прогрессивные научно-технические проекты. Венчурные предприятия оперативно решают вопросы разработки и доведения до стадии промышленного образца большинства нововведений, что создает благоприятные условия для экспансии на внешнем рынке. Подсчитано, что на решение этих задач малые фирмы затрачивают примерно в 4 раза меньше времени, чем крупные предприятия, поэтому правительства развитых стран выделяют на это большие субсидии.

Изменение геополитического положения России и поиски в направлении наполнения реальным содержанием ее федерального статуса обусловили повышение роли субъектов РФ в выработке и осуществлении внешнеэкономической политики, предопределили изменения в территориальной структуре внешнеэкономических связей страны. Сегодня в России определяющая роль в программировании, инициировании и финансировании региональных потоков внешнеэкономических связей принадлежит местной администрации, опирающейся на предпринимательские структуры своих регионов и контакты с зарубежными инвесторами. Показательно, что из 14 республик, областей и краев, лидирующих в стране по абсолютному и среднедушевому объему промышленного производства, 12 субъектов Федерации лидируют и по объему экспорта. [[15]](#footnote-15)

Для многих российских регионов весьма важным направлением экономической и социальной деятельности является приграничное сотрудничество. На долю приграничных районов приходится 15% экспорта России. Это сотрудничество помогает решать проблемы занятости и доходов населения, наполнения товарами регионального рынка, привлечения иностранных технологий. Важную роль в приграничном сотрудничестве играют рамочные межправительственные соглашения и двусторонние договоры между администрациями приграничных районов в России и соседних стран. [[16]](#footnote-16)

Существенную роль в деле согласования внешнеэкономической политики регионов и федерального Центра играет Координационный совет по международным и внешнеэкономическим связям при МИД РФ, в рамках которого регулярно обсуждаются перспективы и приоритеты участия России в ВТД.

По мнению многих хозяйственников, часть функций, прежде выполнявшихся министерствами и другими органами исполнительной власти, должна перейти к общественным организациям. Такого рода практика накоплена в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой. Очевидно, в РФ необходим соответствующий закон об общественных объединениях в реальном секторе экономики.

Ведущую роль в системе общественных объединений, влияющих на развитие внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами, играет Торгово-промышленная палата РФ. ТПП действует на основе закона РФ "О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации", который определяет общие правовые, экономические и социальные основы создания торгово-промышленных палат в РФ, устанавливает организационно-правовые формы и направления их деятельности, а также определяет принципы их взаимоотношений с государством.

Основными целями создания Торгово-промышленной палаты было: содействие развитию экономики Российской Федерации, ее интегрирования в мировую хозяйственную систему, формированию современной финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, всемерному развитию всех торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей РФ с партнерами зарубежных стран.

Как отмечалось в разработанной ТПП РФ Концепции по вступлению в ВТО, необходимо поднять роль палат в формировании постоянно действующих механизмов для защиты важнейших отраслей экономики, регионов, мелкого и среднего бизнеса от возрастающей импортной конкуренции, стимулировании промышленного экспорта и создания для этого необходимых финансовых условий. ТПП считает целесообразным передачу системе торгово-промышленных палат РФ функций контроля за качеством экспортной и импортной продукции, выдаче в соответствии с международной практикой сертификатов происхождения товаров. Учитывая большую значимость развития инновационных проектов, важность подключения к ним широких кругов российского предпринимательства, заслуживает внимания предложение возложить на ТПП функции по обеспечению участия российских организаций и отдельных изобретателей в международных салонах изобретений и высоких технологий.

В 2004 г. ТПП подготовлен и внесен в Госдуму новый вариант закона "О Торгово-промышленной палате Российской Федерации". [[17]](#footnote-17) Законом предусматривается участие ТПП в регулировании предпринимательской деятельности (раньше это была прерогатива государства в лице МЭРТа и Минюста). В частности, ТПП намерена осуществлять реестр саморегулирующихся организаций; выдавать международные таможенные документы для временного ввоза или вывоза товаров; осуществлять экспертную и аудиторскую деятельность; принимать участие в управлении инвестиционными, коммерческими и иными предпринимательскими рисками.

За последние годы в организации внешнеэкономической деятельности России обозначилась новая весьма важная и перспективная тенденция к объединению предприятий, выступающих на внешних рынках. Возникли и действуют союзы производителей и экспортеров лесоматериалов, рыбы, металлопродукции, минеральных удобрений, зерна, нефти и др. Заинтересованность в координации своих действий на мировом рынке реализуют также экспортеры машиностроительной продукции.

Принципиальная особенность отраслевых союзов состоит в том, что они создаются на добровольной основе различными хозяйственными субъектами, объединяют как производственные, так и внешнеторговые предприятия. По сути дела, формируется новое организационное звено, имеющее целью представительство интересов своих членов перед государственными органами и всестороннее содействие им в работе на внешних рынках.

Опыт большинства зарубежных стран свидетельствует, что отраслевые объединения производителей и экспортеров достаточно эффективно действуют в условиях рыночной экономики. Не подмена государственных структур, а разграничение полномочий - основной принцип такого взаимодействия. В контакте с государственными органами они участвуют в разработке нормативно-правовой базы, определяют основные компоненты внешнеэкономической стратегии, занимаются научными разработками, стандартизацией и статистикой.

Для решения стоящих перед российской экономикой задач необходима разработка официально утверждаемой долгосрочной экономической стратегии, составной частью которой станет и внешнеэкономический комплекс. Вероятно, в ней должна содержаться система отраслевых приоритетов и элементы индикативного планирования. Российские ученые предлагают разбить процесс реализации стратегии на следующие этапы: [[18]](#footnote-18)

Первый **(**до 2010) - этап преодоления последствий кризиса основного и человеческого капитала, где роль государственного влияния на ВТД будет еще высока.

Второй **(**2011-2015) - этап завершения модернизации и принципиального обновления машиностроительного комплекса на инновационной основе, экспансия продукции российской инвестиционной сферы на мировом рынке, сокращение доли традиционных товаров в экспорте за счет инновационных продуктов. При этом роль государства сводится лишь к коррективам стратегического характера в области международных товарных и финансовых потоков.

Третий **(**2016-2025) - этап подлинной либерализации российской экономики и внешнеэкономических связей, где роль государства ограничивается, как и в других странах с рыночной экономикой, необходимой дипломатической и кредитной поддержкой саморегулируемых хозяйственных и научно-технических организаций. Вместе с тем на всех этапах сохраняется постоянная функция государства, связанная с наполнением доходной части бюджета отчислениями от внешнеторговой деятельности.

В то же время необходимо обратить внимание на важный вывод, сделанный российским экономистом-исследователем А. Реем: по его мнению "международная конкурентная стратегия государства в силу большой протяженности временных отрезков и инерционности процессов на международном и межотраслевых уровнях на самом деле не является стратегией в привычном смысле - комплексом собранных воедино инструктивно-доктринальных принципов, принятых единоличным или коллегиальным органом и сравнительно редко изменяемых. Под международной конкурентной стратегиейздесь и далее, - отмечает он, - понимаются общие черты устойчивых элементов стратегий национальных компаний на мировом рынке, образующиеся в силу сходства внешних условий и находящие свое выражение во внешнеэкономической, промышленной и научно-технической политике государства лишь постольку, поскольку эти стратегии приносят прибыль. Последнее условие позволяет связать воедино источники конечного спроса на продукцию национальных компаний (то есть модели экономического роста) и политэкономические причины объективной устойчивости международной конкурентной стратегии на протяжении нескольких поколений". [[19]](#footnote-19) Думается, что в условиях России эта оценка пока соответствует, в основном, отношениям между государством и топливно-сырьевыми компаниями. Другим отраслям по мере их трансформации из совокупности разрозненных предприятий в вертикально и горизонтально структурированные концерны еще только предстоит стать равнозначными партнерами государства. [[20]](#footnote-20)

## Выводы

Малодостоверными с точки зрения прогнозов представляются оценки, касающиеся системы управления внешнеэкономической деятельностью и международных валютно-финансовых отношений, где элемент случайности, конъюнктуры и субъективизма постоянно высок несмотря на попытки упорядочить эти процессы.

Для того, чтобы ориентироваться в обосновании подготовки тех или иных решений, связанных с регулированием внешнеэкономической деятельности как тактических мероприятий правительства, необходимо представлять всю совокупность тенденций стратегического характера, воздействующих на этот процесс в условиях длительной перспективы. Естественно, что во всех деталях предвидеть его невозможно, но представить себе основные опорные точки развития этого процесса, имея в виду преемственность и взаимосвязь его составляющих, вполне доступно.

## Заключение

Экспорт - это вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной собственности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе.

Под экспортно-импортными операциями понимается коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными операциями понимается деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Экспортно-импортные операции могут быть прямыми и косвенными, т.е. осуществляться как самими владельцами товаров, так и посредниками. В роли последних могут выступать брокеры, дилеры, комиссионеры, консигнаторы, оптовые покупатели, промышленные агенты.

В международной торговой практике используются два основных метода осуществления коммерческих операций:

прямой (установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем);

косвенный (покупка и продажа товаров через торгово-посредническое звено на основе заключения специального договора (соглашения) с торговым посредником);

Большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей уделяют: правительственные органы, государственный аппарат, негосударственные отечественные и международные организации.

Можно выделить следующие методы государственного регулирования ВЭД: тарифные - те, что основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные - все прочие методы.

Тарифные методы делятся на:

тарифное регулирование;

таможенный тариф.

К нетарифным методам регулирование ВЭД относятся:

прямое ограничение импорта и экспорта посредством лицензирования и квот на импорт;

введение системы минимального предельного уровня цен на импортируемые товары на внутреннем рынке;

антидемпинговые меры;

добровольные ограничения экспорта определенных товаров в конкретную страну.

Государственное регулирование экспорта осуществляется системой экспортного контроля. Она представляет собой совокупность мер по реализации федеральными органами исполнительной власти установленного российским законодательством порядка вывоза за пределы Российской Федерации вооружений и военной техники, а также отдельных видов сырья, материалов, оборудования, технологий и научно-технической информации, которые могут быть использованы при создании вооружений и военной техники (так называемые товары двойного назначения), по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия и технологий их создания, а также мер по выявлению, предупреждению и пресечению нарушений этого порядка.

Политика экспортного контроля осуществляется в целях реализации государственных задач обеспечения национальной безопасности, политических, экономических и военных интересов, а также выполнения международных обязательств Российской Федерации по недопущению вывоза оружия массового уничтожения и иных наиболее опасных видов оружия. Одним из необходимых условий достижения поставленных задач является обеспечение единства политики экспортного контроля.

Международная регламентация внешнеэкономической деятельности представлена договоренностями в рамках международных организаций, таких как ВТО, НАФТА и т.д.

Цели ВТО:

недискриминация, взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования;

использование преимущественно тарифных мер защиты национальных рынков;

систематическое снижение таможенных тарифов;

взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров.

Цели НАФТА включают в себя:

снятие барьеров и стимулирование движения товаров и услуг между странами-участниками соглашения;

создание и поддержание условия для справедливой конкуренции в зоне свободной торговли;

привлечение инвестиций в страны-члены соглашения;

обеспечение должной и эффективной защиты и охраны прав интеллектуальной собственности в Зоне;

создание действенных механизмов внедрения и использования соглашения, совместного решения споров и управления;

установление базы для будущей трехсторонней, региональной и международной кооперации в целях расширения и улучшения соглашения.

Активное участие государства в организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности было рассмотрено на примере Японии и Великобритании.

Продуманная государственная политика регулирования ВЭД стала одним из главных рычагов превращения внешнеэкономических связей в действенный фактор развития Японии. Она способствовала интеграции Японии в мировое хозяйство с максимальным учетом национальных интересов, превращению ее во влиятельного участника мирохозяйственных связей, крупный международный экономический, научно-технический, финансовый и торговый центр.

В практике государственного регулирования ВЭД используется широкий арсенал взаимно дополняющих методов - законодательных, административно-правовых, экономических, неформальных, что позволяет обеспечивать достижение поставленных целей.

Японская практика регулирования ВЭД опирается на широкую нормативно-правовую базу.

Японская система регулирования ВЭД отличается особой парадигмой взаимодействия государства и бизнеса. В ее основе - принятие частным сектором важнейших стратегических направлений государственной политики, своего рода “государственный менталитет” этого сектора.

ПравительствоВеликобритании уделят первоочередное внимание развитию внешней торговли и инвестиционному взаимодействию страны с зарубежными государствами. При этом в качестве основных целей следует выделить следующие:

оказание содействия продвижению британских товаров на внешний рынок и привлечению иностранных инвестиций, в том числе путем предоставления соответствующих гарантий;

усиление координации политики правительства, направленной на повышение конкурентоспособности британской экономики (главная цель), с его мерами по оказанию содействия британским компаниям в продвижении их товаров и услуг на внешние рынки (сопутствующая цель);

помощь участникам ВЭД (преимущественно "новым").

Экспорт из Великобритании также осуществляется без ограничений, за исключением определенных товаров, попадающих под систему экспортного контроля и лицензирования.

Важным инструментом торговой политики Великобритании, применяемым в целях поддержки национальных производителей и экспортеров, являются антидемпинговые, компенсационные и защитные меры.

Анализ экспортных операций в России показал, что по мере интеграции России в мировую экономику внешнеэкономическая деятельность становиться все более важным фактором всей экономической жизни страны.

Внешнеэкономический сектор национального хозяйства страны играет важную роль в обеспечении стабильного роста российской экономики и решении важных социально-экономических задач.

Среди мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят: кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам.

Для успешного продвижения товаров на зарубежные рынки необходимо четко понимать природу и причины возникновения тех или иных проблем, которые оказывают реальное влияние на состояние торговли предприятия. Эти проблемы можно разделить на:

внутренние (внутри компании). Присущи предприятию, возникают вследствие недостатка ресурсов, недостаточно квалифицированного персонала, чтобы извлечь преимущества из того или иного экспортного рынка или проанализировать и оценить проблемы с внешними барьерами. Ценовая стратегия фирмы, экспортные каналы, взаимоотношения с иностранными партнерами могут приводить к возникновению внешних барьеров для таких компаний;

внешние (вне компании). Они связаны с условиями на рынках, в которых предприятия оперируют. Это, например, тарифы, квоты, фитосанитарные нормы.

Однако основными проблемами все же являются внешние барьеры, создаваемые правительствами других стран на пути импорта с целью регулирования его присутствия на внутреннем рынке.

Для устранения или минимизации проблем, возникающих у российских предприятий на внешних рынках, для успешного и эффективного продвижения своих товаров на зарубежные рынки руководители и менеджеры таких предприятий должны руководствоваться следующими основными рекомендациями:

ценообразование;

бухучет и отчетность;

торговля через посредников;

участие в урегулировании торговых споров;

использование услуг консультантов;

предотвращение возникновения торговых споров;

обучение.

Стратегия совершенствования внешнеэкономической деятельности России заключаются в следующем:

активизация борьбы с монополиями;

определение места торговых представительств России за рубежом;

расширение масштабов участия малого и среднего бизнеса в международном разделении труда;

использование системы контрактных отношений крупных и мелких фирм (франчайзинг);

разработка специальных программ поддержки организации и деятельности рискового (венчурного) предпринимательства.

## Список использованных источников и литературы

Источники:

1. О реэкспорте товаров и порядке выдачи разрешения на реэкспорт: Соглашение от 15 апреля 1994 года // Бюллетень международных договоров, 2008. - № 3.
2. Таможенный кодекс Российской Федерации № 5221-1 ВС РФ от 18.06.1993г. с последними изменениями от 30 декабря 2008 г. // Собрание законодательства РФ, 02.06.2003. - № 22. - 2066 С.
3. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: федеральный закон от 21.11.2003 г. // Собрание законодательства РФ, 2003. - № 50. - 4850 С.
4. Об экспортном контроле: федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.1999 г. с последними изменениями от 01.01.2008 г. // Российская газета, 29.07.1999. - № 146.
5. О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ: федеральный закон № 4-ФЗ от 02.12.1998 г. // Российская газета, 16.01.1999. - №8.
6. О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации: закон РФ № 82-ФЗ от 19.05.1995 с последними изменениями от 23.07.2008 г. // Собрание актов Президента и Правительства РФ, 22.03.1993. - № 12. - С.996.

Литература:

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебное пособие / Е.Ф. Авдокушин. - М.: Маркетинг, 2006. - 120с.
2. Барковский А.Н. Внешнеэкономическая политика России в глобальном экономическом пространстве / А.Н. Барковский // Россия и современный мир, 2005. - № 3. - С.11-18.
3. Барковский А.Н. Реформа внешней торговли России / А.Н. Барковский // Внешнеэкономический бюллетень, 2004. - № 7. - С.15-18; 2004. - № 8. - С. 20-21.
4. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики / О.Т. Богомолов. - М.: АКАДЕМКНИГА, 2004. - 334с.
5. Булатов А.С. Мировая экономика: учебник для вузов / А.С. Булатов. - М.: Экономист, 2007. - 535с.
6. Вардомский Л.Б. Россия в гобализирующемся мире / Л.Б. Вардомский. - М., 2006. - 499с.
7. Василевский Э. Структурные сдвиги, динамики и эффектность роста экономики / Э. Василевский // Мировая экономика и международные отношения, 2006. - № 11. - С.23-28.
8. Воронин В.П. Мировое хозяйство и экономика стран мира / В.П. Воронин. - М., 2007. - 198с.
9. Камаев В.Д. Экономическая теория: учебник для ВУЗов / В.Д. Камаев. - М.: Гуманитарный издательский центр "ВЛАДОС", 2004. - 591с.
10. Караев Б.М. Ускоренный рост торговли между Китаем и странами Латинской Америки / Б.М. Караев // Бюллетень иностранной коммерческой информации, 2007. - № 84. - С.44-51.
11. Кузык Б.Н. Высокотехнологичный комплекс в экономической системе России: научный доклад в ООН РАН. / Б.Н. Кузык - М., 2004. - 36с.
12. Кузык Б.Н. Россия - 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык - М.: Экономика, 2004. - 602с.
13. Маевский В.И. Версия макроэкономической стратегии развития России / В.И. Маевский // Экономическая наука современной России, 2004. - №10. - С.13-17.
14. Майданик К. "Четвёртая волна" / К. Майданик // Мировая экономика и международные отношения, 2006. - № 11. - С.56-59; 2006. - № 12. - С.59-60.
15. Макаров А. Тенденции развития мировой энергетики и энергетическая стратегия России / А. Макаров // Вестник Российской академии наук, 2004 - №3. - С. 204-215.
16. Макарьева В.И. Анализ хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева - М.: Финансы и статистика, 2007. - 304с.
17. Мокров Г.Г. Международная торговля, экономическая безопасность и таможенные преступления: научно-практическое и учебное пособие / Г.Г. Мокров - М.: ЮРКНИГА, 2004. - 254с.
18. Мурадов К. Региональные и двусторонние соглашения о свободной торговле / К. Мурадов // Мировая экономика и международные отношения, 2007. - №7. - С.35-46.
19. Погосов И.А. Перспективы экономики России: предпосылки социально-инвестиционного развития / И.А. Погосов // Проблемы прогнозирования, 2004. - №3. - С.30-33.
20. Поляков В.В. Мировой рынок - вопросы прогнозирования / В.В. Поляков. - М.: КНОРУС, 2004. - 263с.
21. Поляков В.В. Мировая экономика и международный бизнес: учебник / В.В. Поляков. - 4 изд., перераб. и доп. - М.: КРОКУС, 2007. - 174с.
22. Прозоровский С.А. Международный маркетинг: учебное пособие / С.А. Прозоровский. - М.: Благовест-В, 2005. - 159с.
23. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е.Ф. Прокушев. - М.: Дашков и Ко, 2005. - 254с.
24. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии / А. Рей // Вопросы экономики. - № 8, 2007.53с.
25. Силаев К.Н. В биотехнологической промышленности США / К.Н. Силаев // Бюллетень иностранной коммерческой информации, 2007. - № 93. - С.15-17.
26. Смитиенко Б.М. Международные экономические отношения: учебник / Б.М. Смитиенко. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 329с.
27. Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда. Выбор конкурентоспособной стратегии / А.Н. Спартак. - М.: МАКС-ПРЕСС, 2004. - 258с.
28. Тонарева О.А. МВФ о положении в экономике США и Канады / О.А. Тонарева // Бюллетень иностранной экономической информации, 2007. - № 87. - С.39-43.
29. Фомишин С.В. Международные экономические отношения: учебник / С.В. Фомишин. - Ростов н/Д.: Феникс, 2006. - 298с.
30. Шишков Ю.В. Теория региональных интеграций / Ю.В. Шишков // Мировая экономика и международные отношения, 2006. - № 4. - С.11-14.
31. Gilpin Alan Environmental economics // Alan Gilpin. - Wiley, 2004. - 387p.
32. Paul Todd International financial history in the twentieth century // Todd Paul. - Cambridge: Univ. Press, 2004. - 423p.
33. Salvatore Dominick Macroeconomics // Dominick Salvatore. - Oxford: Univ. Press, 2004. - 626p.

Справочные и информационные издания:

1. Копорулина В.Н. Новый экономический словарь: словарь / В.Н. Копорулина. - Изд.3-е - Ростов н/Д.: Феникс, 2008. - 428с.
2. Адреса Интернет-ресурсов
3. Экспортные возможности России [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2008 - 2009. - Режим доступа: Http://www.exsportsupport.ru
4. ВТО [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2008. - Режим доступа: Http://www.wto.ru
5. Статистика [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2008 - 2009. - Режим доступа: Http://www.analitik.ru
6. "Кругосвет" [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2007. - Режим доступа: Http://www.krugosvet.ru
7. Новости [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2009. - Режим доступа: Http://www.news.ru
8. Национальная статистическая служба Великобритании [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2008 - 2009. - Режим доступа: Http://www.statistics.gov. uk
9. Министерство торговли и промышленности Великобритании [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2007. - Режим доступа: Http://www.dti.gov. uk
10. Служба связи с бизнесом [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2006. - Режим доступа: Http://www.businesslink.gov. uk
11. Правительство Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Электрон. дан. - 2006. - Режим доступа: Http://www.government.ru

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения: учебное пособие / Е.Ф. Авдокушин – М.: Маркетинг, 2006. – 120с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Копорулина В.Н. Новый экономический словарь: словарь / В.Н. Копорулина – Изд. 3-е – Ростов н/Д.: Феникс, 2008. – 428с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Там же [↑](#footnote-ref-3)
4. Об экспортном контроле: федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.1999 г. с последними изменениями от 01.01.2008 г. ст. 12 [↑](#footnote-ref-4)
5. Об экспортном контроле: федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.1999 г. с последними изменениями от 01.01.2008 г. ст. 16 [↑](#footnote-ref-5)
6. Служба связи с бизнесом [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2006. – Режим доступа: Http://www.businesslink.gov.uk [↑](#footnote-ref-6)
7. по данным Федеральной таможенной службы и Федеральной службы государственной статистики [↑](#footnote-ref-7)
8. по данным Федеральной таможенной службы и Федеральной службы государственной статистики [↑](#footnote-ref-8)
9. Федеральная таможенная служба [↑](#footnote-ref-9)
10. Экспортные возможности России [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2008 – 2009. – Режим доступа: Http://www.exsportsupport.ru [↑](#footnote-ref-10)
11. Экспортные возможности России [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2008 – 2009. – Режим доступа: Http://www.exsportsupport.ru [↑](#footnote-ref-11)
12. А.Н. Барковский «Реформа внешней торговли в России.» Внешнеэкономический бюллетень,2004, №7 и №8. [↑](#footnote-ref-12)
13. Новости [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – 2009. – Режим доступа: Http://www.news.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. Василевский Э. Структурные сдвиги, динамики и эффектность роста экономики. // Мировая экономика и международные отношения. – № 11, 2006. – 23с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Булатов А.С. Мировая экономика. Учебник для вузов. – М.: «Экономист», 2007. – 535с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Л.Б. Вардомский «Россия в глобализирующемся мире», М., 2006 г. стр.499. [↑](#footnote-ref-16)
17. Барковский А.Н. Реформа внешней торговли России. // Внешнеэкономический бюллетень. – № 7, № 8, 2004. [↑](#footnote-ref-17)
18. Кузык Б.Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. – М.: «Экономика», 2004. – 602с. [↑](#footnote-ref-18)
19. А.Рей «Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии» – «Вопросы экономики», 2007, №8, с. 53. [↑](#footnote-ref-19)
20. А.Н. Барковский «Реформа внешней торговли России», журнал «Внешнеэкономический бюллетень» №7, №8. [↑](#footnote-ref-20)