**Содержание**

1. Место России в современном мире.

2. Состояние и развитие внешнеэкономических связей России в 70-80 годы XX века.

3. Основные показатели экспорта России в 1990-2009 гг.

4. Сырьевая направленность в экспорте России. (указать причины)

5. Основные направления осуществления сделок иностранных партнеров с резидентами России (2005-2009 гг).

6. Основные проблемы, возникающие у иностранных партнеров при заключении сделок с резидентами России.

7. Основные проблемы, возникающие у российских экспортеров при заключении сделок с иностранными партнерами.

8. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России (федеральный, региональный, местный уровни)

9. Основные функции органов государственного управления в регулировании внешнеэкономической деятельности (федеральный, региональный, местный уровни)

10. Система управления ВЭД на региональном уровне.

11. Полномочия региональных органов государственной власти по управлению ВЭД.

12. Состояние проблемы и перспективы развития ВЭД Белгородской области 2005-2009 гг.

**1. Место России в современном мире.**

Наиболее характерной чертой современного мира, касающейся и России в частности, является гло­бализация. Этот процесс захва­тывает различные стороны жизни: экономику, культуру, техноло­гию, управление.Каждый день на валютных рынках совершаются сделки, пре­вышающие сумму в 1,5 трлн долл. Рост объема экспорта также является показателем глобализации экономики. В докладе ООН отмечается, что ожидаемая продолжительность жизни почти 30% российских граждан не превышает 60 лет, т.е. это самый неблагоприятный показатель среди всех промышленно развитых стран. В среднем для граждан России ожидаемая продолжительность жизни — 67 лет.

По уровню грамотности взрослого населения — 99% — Россия пока сохраняет равное положение с большинством развитых стран. Термин «пока» несет тревожный оттенок, так как в России в по­следние годы увеличилось число детей, не посещающих школу, растет детская беспризорность.

В России на образование расходуется 4,1% от ВВП, или 9,6% от всех государственных расходов. По этим показателям мы зани­маем 36-е и 40-е места соответственно из семидесяти стран, предшествующих в этом рейтинге России.

По числу специалистов, занимающихся научно-исследователь­скими и опытно-конструкторскими работами (4,2 на 1000 жите­лей), Россия находится в первой десятке стран по рейтингу ИРЧП, занимая 8-е место. Впереди нас - Швеция (6,8), Япония (7,1) и Франция (5,4).

В области здравоохранения Россия сдает свои позиции. Так, по числу заболеваний туберкулезом (75,1 человека на 100 тыс. жителей) наша страна находится на 70-м месте в той же группе стран, хотя по числу врачей на 100 тыс. населения (380) Россия в этой группе стран находится на 4-м месте. Дело не только в числе врачей, а в низком финанси­ровании здравоохранения со стороны государства.

Разрыв между богатыми и бедными становился в последние годы все больше. Самые высокие темпы роста неравенства наблю­дались в последние годы в странах Восточной Европы и СНГ. В частности, в России доля доходов 20% самых богатых в 11 раз выше доли доходов 20% самых бедных граждан.

**2. Состояние и развитие внешнеэкономических связей России в 70-80 годы XX века.**

Экономическое развитие СССР в 70-е — первой половине 80-х гг. определялось планами трех пятилеток — 9-й (1971—1975 гг.), 10-й (1976—1980 гг.) и 11-й (1981—1985 гг.). Оно шло в условиях резкого усиления централизованного управления, роли центра в жизни общества, ограничения экономической власти республик и местных Советов.

### Промышленность

Пятилетние планы социально-экономического развития составлялись с учетом того, что экономика СССР превратилась к 1970-му гг. в единый народнохозяйственный комплекс, народное хозяйство всех 15 республик составляло неразрывное целое. В этом видели главную экономическую гарантию нерушимости Союза. Укрепление экономического могущества государства было делом всех республик, а значит, и в интересах всех республик, независимо от того, где создавались промышленные объекты.  
Поэтому упор в промышленном развитии был сделан не на уравнивание экономического развития республик, что было характерно для прежних десятилетий, а на создание гигантских территориально-производственных комплексов (ТПК). На территории СССР, прежде всего Российской Федерации, таких комплексов было развернуто около 50. Особое внимание правительство уделило созданию Западно-Сибирского нефтегазового ТПК. В итоге Западная Сибирь стала главной топливной базой всех союзных республик. Сибирская нефть до начала 1980-х гг. была относительно дешевой (самофонтанирующей), а мировые цены — высокими. Это стимулировало добычу и экспорт нефти во все возрастающих объемах. В конце 70-х — начале 80-х гг. был построен нефтепровод, соединяющий Западную Сибирь и Западную Европу (Уренгой — Помары — Ужгород), после чего экспорт вырос многократно. С одной стороны, такая политика была очень выгодна, но, с другой, она превращала СССР в простого поставщика сырья на мировой рынок, сырьевой придаток капиталистического мира. Вкладывать деньги в добычу энергетического сырья стало выгодней, чем в наукоемкие отрасли. Продукцию всех этих отраслей предпочитали покупать на Западе за «нефтедоллары» (доходы от экспорта сырья). Около 40 % вырученных от продажи валютных средств шло на военные нужды, примерно столько же — на закупку продовольствия и товаров широкого потребления.

Созданные в первой трети ХХ века топливные базы Донбасс и Кузбасс были отодвинуты на второй план. Было создано 2 новых ТПК по добыче угля открытым способом. В Казахстане Павлодарско-Экибастузский, в Красноярском крае Канско-Ачинский. Они стали давать самый дешевый уголь стране.Восток страны превратился в строительную площадку, во много раз мощнее, чем в годы сталинской индустриализации. На базе Усть-Илимской ГЭС был создан Братско-Усть-Илимский лесопромышленный комплекс. Саяно-Шушенская ГЭС стала энергетическим ядром Саянского ТПК по обработке цветных металлов.

В 1974 году в целях «комплексного и ускоренного развития экономики Сибири и Дальнего Востока» возобновили прерванное в годы ВОВ строительство Байкало-Амурской магистрали («стройки века»), протяженностью более 3 тысяч км. Первая очередь БАМа была сдана в эксплуатацию в 1984 году. Магистраль связала Восточную Сибирь с Дальним Востоком. В 1970-е годы началось строительство крупнейшего в Средней Азии Южно-Таджикского агропромышленного ТПК, сердцем которого стала Нурекская ГЭС. Нурекское водохранилище создало условия для орошения земель Таджикистана, Туркмении, Узбекистана. В 70-е годы был построен самый большой в СССР автозавод — Камский завод (КамАЗ) по производству большегрузных автомобилей (Татария). Он представлял собой комплекс заводов, для обслуживания которых построили город Набережные Челны с населением более 250 тысяч человек. Курс на строительство ТПК был курсом на экстенсивное развитие страны. В производство вовлекались новые территории, предприятия, рабочие руки. Руководство страны пыталось максимально и в сжатые сроки использовать естественные преимущества СССР перед другими странами: огромную территорию с колоссальными природными богатствами. При этом благосостояние населения росло гораздо меньшими темпами, чем мощь государства. Промышленность работала прежде всего на собственные потребности и оборону. Тогда как основные конкуренты СССР — развитые капиталистические страны — еще в 60-е годы сделали упор на интенсивное развитие, на форсирование наукоемких отраслей, которые определяли научно-технический прогресс — электронику, кибернетику, робототехнику, биотехнологию и т. д. На этих направлениях они стали наращивать свое преимущество перед СССР.

Тем не менее эксперименты по усовершенствованию управления народным хозяйством для стимулирования научно-технического прогресса проводились. В 1970-е годы создавались производственные и научно-производственные объединения (ПО и НПО) в качестве основных звеньев экономики ряда отраслей. Они способствовали концентрации производства и управления. К началу 1980-х гг. их было oколо 3-х тысяч.

К началу 1980-х гг. стало явным «затухание» темпов социально-экономического развития СССР. Убеждение главного идеолога партии М. Суслова, высказанное в 1961 году, что «развитие СССР будет идти фантастическими темпами», оправдывалось теперь только в сфере военного производства 1960-х — 70-х гг. В 1970-е годы отмечается небывалое разрастание теневой экономики. По мере усиления диктата различных экономических министерств и ведомств, увеличения числа плановых показателей (с 5 в 1965 году до 1500 в 1985) началось развитие параллельного государственному производства и обмена. Подпольные цеха с использованием неучтенных машин и оборудования помогали хозяйственникам выполнять и перевыполнять планы, удовлетворять потребительский спрос. К концу 1970-х годов теневая экономика превратилась в самостоятельный экономический фактор, а «теневики» — в серьезную социальную силу, которая контролировала до четверти национального дохода.

### Сельское хозяйство

В аграрной области главным направлением стала агропромышленная интеграция, то есть объединение сельского хозяйства с отраслями, которые его обслуживали. Эту интеграцию назвали «второй коллективизацией». Апогеем этой политики стало создание в 1985 году Госагропрома СССР, объединившего 5 министерств (самый большой и самый неэффективный орган власти).

Вторым направлением аграрной политики стало освоение «второй целины» — Нечерноземья. В 1974 году была принята 15-летняя программа социально-экономического развития 29 областей и республик Центральной России, где происходило массовое бегство из деревни в город. Реализация программы сопровождалась массовой ликвидацией «неперспективных» и обустройством «перспективных» деревень. Предполагалось ликвидировать до 200 тысяч «неперспективных деревень». Ее реализации помешало обострение продовольственной проблемы в СССР к середине 1980-х гг.

Третьим направлением аграрной политики был курс на интенсификацию сельского производства, повышение урожайности полей путем их мелиорации, осушения болотистых и орошения засушливых земель. В 70-80-е гг. были построены крупные каналы и системы для обводнения и орошения: Большой Ставропольский, Северо-Крымский, Каракумский каналы, Краснодарское водохранилище, Куйбышевская, Саратовская, Большая Волгоградская оросительные системы. В начале 1980-х гг. Министерство водного хозяйства разработало грандиозный проект переброски части вод северных рек на юг: сибирских — в Среднюю Азию, европейских — в Каспий через Волгу. Но, к счастью, проект так и не был реализован.

Самым трудным стало решение продовольственной проблемы, которой официально не существовало. Только в 1982 году впервые была официально признана большая роль личного подсобного хозяйства. Л. Брежневым призвал «повернуться лицом к личному хозяйству».

Если подводить итоги экономического развития СССР 1970-х — первой половины 80-х гг., то необходимо отметить следующее.

1. За 1971—1985 гг. национальный доход увеличился в 2, 5 раза, в 3 раза вырос объем промышленной продукции, сельскохозяйственного — на 30 %. Реальные доходы населения выросли на 90 %.
2. В указанный период явным стало резкое и общее падение темпов роста. В связи с этим часто говорится о периоде стагнации (застоя). Экономика подошла к предкризисному рубежу. 11-я пятилетка не была выполнена ни по одному показателю.

**3. Основные показатели экспорта России в 1990-2009 гг.**

В середине 90-х годов доля России в мировой торговле составляла около 1,5%. Как выразился один западный экономист, «если Россия исчезнет с мирового рынка, никто не заметит». Конечно, это явное преувеличение, выдача желаемого за действительное. Вместе с тем, это определенное отражение положения России в мировой торговле.

Удельный вес СССР в мировой торговле достиг максимального уровня (3,4%) в 1983 г., а затем, постепенно снижаясь, составил 1,8% в 1990 г. (примерно 61 млрд. долларов). Около четверти его экспорта, по оценке экспертов МБРР, приходилось на промышленные товары. Основную часть валюты страна получала от вывоза нефти, газа, чугуна, стали, золота и оружия.

С начала рыночных реформ российская внешняя торговля становится сферой, имеющей положительную динамику развития. Еще на рубеже 90-х годов включенность России в международное разделение труда, определяемая как отношение объемов экспорта и импорта к ВВП, была на уровне 5% по той и другой позициям. В 1994 г. эти показатели составили 22% к ВВП по экспорту и 17% по импорту, увеличившись в 4 и 3 раза соответственно.

Экспорт товаров из России 1994-2009 год (млн. долл. США)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Экспорт товаров | | | | | |
|  |  |  | в том числе: | | | |
| Год | Всего | в % к соответст-вующему периоду предыду-щего года | со странами дальнего зарубежья | в % к соответст-вующему периоду предыду-щего года | со странами СНГ | в % к соответст-вующему периоду предыду-щего года |
| 1994 г. | 67379 | х | 51664 | х | 15715 | Х |
| 1995 г. | 82419 | 122,3 | 65446 | 126,7 | 16973 | 108,0 |
| 1996 г. | 89685 | 108,8 | 71119 | 108,7 | 18566 | 109,4 |
| 1997 г. | 86895 | 96,9 | 67819 | 95,4 | 19076 | 102,7 |
| 1998 г. | 74444 | 85,7 | 58651 | 86,5 | 15793 | 82,8 |
| 1999 г. | 75551 | 101,5 | 63556 | 108,4 | 11995 | 76,0 |
| 2000 г. | 105033 | 139,0 | 90783 | 142,8 | 14250 | 118,8 |
| 2001 г. | 101884 | 97,0 | 86614 | 95,4 | 15270 | 107,2 |
| 2002 г. | 107301 | 105,3 | 90926 | 105,0 | 16375 | 107,2 |
| 2003 г. | 135929 | 126,7 | 114572 | 126,0 | 21357 | 130,4 |
| 2004 г. | 183207 | 134,8 | 153004 | 133,5 | 30203 | 141,4 |
| 2005 г. | 243798 | 133,1 | 210249 | 137,4 | 33549 | 111,1 |
| 2006 г. | 303550 | 124,5 | 260168 | 123,7 | 43382 | 129,3 |
| 2007 г. | 354401 | 116,8 | 300567 | 115,5 | 53834 | 124,1 |
| 2008 г. | 471603 | 133,1 | 400456 | 133,2 | 71148 | 132,2 |
| 2009 г. | 303978 | 64,5 | 255994 | 63,9 | 47984 | 67,4 |

http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit\_statistics/trade.htm



Диаграмма наглядно иллюстрирует рост экспорта товаров, наблюдающийся с 1994 г. по 2008 г. Снижение произошло в 2009 г., что может быть обусловлено мировым финансовым кризисом.

**4. Сырьевая направленность в экспорте России.**

Проблема развития экспорта и повышения конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности, вызывает озабоченность руководства страны, деловых кругов, научной общественности. Эта проблема стала хронической для экономики России и её экспорта, сырьевая направленность которого непрерывно росла на протяжении десятилетий. Такая тенденция угрожает экономической и национальной безопасности. На пути решения этой проблемы неоднократно указывали многие ведущие российские экономисты, в т.ч. учёные РАН. Однако, их рекомендации, в частности, о направлении сверхприбыли, получаемой крупными компаниями- производителями сырья, на развитие машиностроения, оставались, практически, без внимания.

Столь высокая зависимость экономики от сырьевого экспорта является, в том числе, и результатом политики правительства. Экономическая политика по укреплению курса рубля сделала экспорт готовой продукции невыгодным. В целом, в течение последних лет внешняя торговля России развивается в достаточно благоприятных условиях. С одной стороны, правительство продолжает рапортовать о гигантском росте положительного сальдо внешнеторгового баланса страны. Так, по данным Центробанка, превышение экспорта над импортом составило 18,6 млрд. долл. С другой стороны, России до сих пор, даже несмотря на начавшийся промышленный рост, так и не удалось избавиться от эпитета "сырьевой придаток Запада". Основным товаром в структуре российского экспорта остается сырье - нефть и газ, металлы и целлюлоза. Что же касается конечных товаров народного потребления и, тем более, высоких технологий, то их экспорт начнет развиваться достаточно хорошо ещё не скоро.

Мировой экономический кризис, в значительной степени затронувший Россию, заставляет по-новому оценить текущую ситуацию, осознать необходимость перехода на инновационную экономику, развитие обрабатывающих отраслей и экспорта наукоёмкой, высокотехнологичной продукции как жизненно важную необходимость.

Основные задачи, которые ставит перед дальнейшим развитием экономики руководство страны:

- развитие экспорта обрабатывающих отраслей промышленности, особенно высокотехнологичной продукции, его диверсификация, необходимы для обеспечения устойчивого развития национальной экономики в условиях глобализации, расширения её мирохозяйственных связей, встраивания в мировые производственные цепочки на новом технологическом уровне при постепенном снижении доли сырья в экспорте, для занятия Россией достойного для мировой державы места в мировой экономике и политике; в этом – актуальность темы;

- государственные меры по стимулированию развития экспортного потенциала, оказания финансовой, информационной, а также внешнеполитической поддержки при продвижении экспортной продукции; комплекс таких мер хорошо известен, однако их реализация должна постоянно находиться под контролем государства; в этом – специфика данной темы;

- сбалансированность по экспорту, импорту и внутреннему производству и потреблению: если доля импорта какого либо стратегически или социально важного товара в необходимом внутреннем потреблении превышает 20-25%, то возникает угроза для национальной и экономической безопасности (например, продовольственной или оборонной); аналогично для перекоса в сторону чрезмерного развития экспорта; таким образом, случае глубокого мирового финансово-экономического кризиса, различного рода форс-мажорных обстоятельств, более устойчивой является сбалансированная экономика, в которой как экспорт, так и импорт стратегически важной продукции не превышают четверти от национального производства; поэтому в работе определённое место должны занимать проблемы импортозамещения как пути повышения конкурентоспособности российского машиностроения;

- динамика современной мировой экономики меняется драматически, и нужен постоянный мониторинг рыночной конъюнктуры, последних научно-технических достижений, социально-политических процессов, чтобы правильно проанализировать, выявить тенденции и спрогнозировать развитие мировой экономики с тем, чтобы выработать правильные рекомендации и меры господдержки; поэтому, различные концепции и федеральные целевые программы развития, принятые ранее (3-5 лет назад), нуждаются в коррекции, особенно, с учётом уроков кризиса; поэтому, в работе важное место занимают эмпирические исследования, а именно, анкетирование предприятий по основным проблемам господдержки экспорта и импортозамещения; это позволяет держать «руку на пульсе», оценить степень адекватности мер такой господдержки, уяснить основные причины низкого уровня конкурентоспособности, а также собрать предложения об улучшении положения непосредственно от реального сектора экономики.

**5. Основные направления осуществления сделок иностранных партнеров с резидентами России (2005-2009 гг).**

Таблица, приведенная ниже наглядно демонстрирует то, что перечисления физическим лицам из РФ значительно возросли в последние годы. А вот поступления в пользу физических лиц РФ остаются на прежнем уровне, который гораздо ниже уровня перечислений от резидентов. При этом надо заметить, что операции с нерезидентами из стран дальнего зарубежья занимают больший удельный вес в общем объеме. К тому же растет и средняя сумма одной операции, как по поступлениям в РФ так и от физических лиц России.

**резидентами России (2005-2009 гг).**

|  |
| --- |
| **Трансграничные операции физических лиц (резидентов и нерезидентов)1** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | I квартал 2008 г. | II квартал 2008 г. | III квартал 2008 г. | IV квартал 2008 г. | 2008 г. | I квартал 2009 г. | II квартал 2009 г. | III квартал 2009 г. |
| **Всего, млн. долл. США** | | | | | | | | | | | |
| Перечисления физическими лицами из Российской Федерации | 12 507 | 18 759 | 29 807 | 7 992 | 10 600 | 11 084 | 11 389 | 41 066 | 4 902 | 5 703 | 7 517 |
| в страны дальнего зарубежья | 8 592 | 12 491 | 20 133 | 5 646 | 7 179 | 6 386 | 7 900 | 27 111 | 3 340 | 3 438 | 4 504 |
| в страны СНГ | 3 915 | 6 268 | 9 675 | 2 346 | 3 421 | 4 699 | 3 489 | 13 955 | 1 562 | 2 265 | 3 013 |
| Поступления в пользу физических лиц в Российскую Федерацию | 6 481 | 7 542 | 10 231 | 2 340 | 3 125 | 2 925 | 2 422 | 10 813 | 1 900 | 2 355 | 2 475 |
| из стран дальнего зарубежья | 5 298 | 6 330 | 8 376 | 1 918 | 2 628 | 2 372 | 1 917 | 8 834 | 1 520 | 1 931 | 1 965 |
| из стран СНГ | 1 183 | 1 212 | 1 856 | 423 | 497 | 554 | 505 | 1 979 | 380 | 424 | 510 |
| Сальдо2 | -6 026 | -11 217 | -19 576 | -5 652 | -7 475 | -8 159 | -8 967 | -30 253 | -3 002 | -3 348 | -5 042 |
| страны дальнего зарубежья | -3 294 | -6 161 | -11 757 | -3 729 | -4 551 | -4 014 | -5 983 | -18 277 | -1 820 | -1 507 | -2 540 |
| страны СНГ | -2 732 | -5 056 | -7 819 | -1 923 | -2 924 | -4 145 | -2 984 | -11 976 | -1 182 | -1 842 | -2 502 |
| **Средняя сумма одной операции, долл. США** | | | | | | | | | | | |
| Перечисления физическими лицами из Российской Федерации | 1 334 | 1 465 | 1 725 | 1 797 | 1 924 | 1 705 | 1 985 | 1 850 | 1 209 | 1 093 | 1 222 |
| в страны дальнего зарубежья | 7 399 | 8 153 | 10 019 | 10 226 | 11 420 | 9 745 | 11 903 | 10 846 | 6 513 | 6 794 | 7 425 |
| в страны СНГ | 477 | 556 | 634 | 602 | 701 | 804 | 688 | 709 | 441 | 481 | 543 |
| Поступления в пользу физических лиц в Российскую Федерацию | 1 985 | 2 096 | 2 539 | 2 467 | 3 097 | 2 505 | 2 365 | 2 606 | 1 990 | 2 176 | 2 632 |
| из стран дальнего зарубежья | 2 659 | 2 908 | 3 463 | 3 658 | 4 925 | 3 149 | 3 631 | 3 777 | 3 121 | 3 255 | 4 084 |
| из стран СНГ | 929 | 853 | 1 151 | 995 | 1 046 | 1 335 | 1 018 | 1 093 | 813 | 867 | 1 111 |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| *Примечания:* | *1 Трансграничные безналичные перечисления (поступления) физических лиц-резидентов и физических лиц-нерезидентов (поступления в пользу физических лиц-резидентов и физических лиц-нерезидентов), осуществленные с открытием и без открытия счета через кредитные организации, включая переводы, осуществленные через системы денежных переводов, а также через Почту России.* |
|  | *2 Отрицательное сальдо означает превышение сумм перечислений из Российской Федерации над суммами поступлений в Российскую Федерацию.* |

**6. Основные проблемы, возникающие у иностранных партнеров при заключении сделок с резидентами России.**

Российская экономика — уникальный формирующийся рынок, в том смысле, что по своей сути является усеченным вариантом экономики сверхдержавы — СССР с одной стороны, а с другой является наследницей плановой экономики с дополнительными аномалиями, приобретенными в 90-е годы. А если взглянуть под другим углом, то с одной стороны экономика основана на экспорте ресурсов и товаров низкого передела, а с другой Россия имеет богатый опыт в технологически сложных отраслях: аэрокосмическая, атомная энергетика, ВПК. Поэтому интеграция своеобразной формирующейся рыночной российской экономики, наравне с экономиками Бразилии, Китая и Индии (BRIC), в мировой рынок в ближайшие десятилетия является важнейшим вопросом будущего характера мирового развития.

В структуре экономики России преобладает сектор услуг (торговля, транспорт, рестораны, гостиницы, связь, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, государственное управление, безопасность, образование, здравоохранение, прочие услуги) — более 56,7 % структуры добавленной стоимости в 2007 году (в ВВП — 48,6 %). Кроме того, есть ещё обрабатывающая промышленность (пищевая промышленность, текстильное и швейное производство, производство изделий из кожи, производство обуви, обработка древесины, производство из дерева, целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность, полиграфическая деятельность, производство кокса и нефтепродуктов, химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, производство прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургическое производство, производство машин и оборудования, производство электрооборудования, производство электронного и оптического оборудования, производство транспортных средств и оборудования, прочие производства) — 19,1 % структуры добавленной стоимости (16,4 % ВВП), на добычу полезных ископаемых приходится всего 10,4 % структуры добавленной стоимости (9,0 % ВВП). Строительство составляет всего 5,9 % структуры добавленной стоимости (5,1 % ВВП); сельское, лесное хозяйство и рыболовство составляют в сумме 4,5 % структуры добавленной стоимости (4,5 % ВВП России). Наименьшую долю в структуре добавленной стоимости занимает производство и распределение электроэнергии, газа и воды — 3,1 % (2,7 % ВВП). На чистые налоги на продукты приходится 14,2 % ВВП.

Среди всех отраслей промышленности России наиболее сильными выглядят: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых; целлюлозно-бумажное производство (лесные ресурсы России — крупнейшие в мире); издательская и полиграфическая деятельность; металлургическое производство; производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

Разразившийся мировой экономический кризис не обошёл стороной и Россию. Резкое падение мировых цен на товары традиционного российского экспорта, снижение доступности дешёвых кредитов в конце 2008 года и начале 2009 спровоцировали обвал на фондовом рынке России, девальвацию рубля, снижение промышленного производства, ВВП, доходов населения, а также рост безработицы. Антикризисные меры правительства потребовали трат значительной доли международных резервов. По состоянию на 1 июля 2009 года международные (ранее — золотовалютные) резервы Центрального банка составляли 412,6 млрд долл. По сравнению с 1 июля 2008 года, когда объём международных резервов России составлял 569 млрд долларов, этот показатель снизился на 27,5 %.

Рассмотрим внешнюю торговлю России – экспорт и импорт. Россия экспортирует в основном углеводородное сырьё (нефть и нефтепродукты, газ, уголь), стальной прокат и некоторые цветные металлы (алюминий, никель, медь) в первичных формах.

Внешнеторговый оборот России вырос в 2008 году на 33,2 % — до 735 млрд долл. (по данным Федеральной таможенной службы). Положительное сальдо составило 201,2 млрд долл. Товарооборот России со странами дальнего зарубежья вырос в 2008 году на 34 % — до 628,5 млрд долл. Товарооборот России со странами СНГ увеличился в 2008 году на 29 % и составил 106,5 млрд долл.

В страновой структуре внешней торговли России особое место занимает Европейский союз, как крупнейший экономический партнер страны. На долю Европейского союза в 2008 году приходилось 52 % российского товарооборота (в 2007 году – 51,3 %). На страны СНГ в 2008 году приходилось 14,5 % российского товарооборота (в 2007 году – 15 %), на страны ЕврАзЭС – 8,2 % (8,7 %), на страны АТЭС – 20,4 % (19,3 %).

Основными торговыми партнёрами России в 2008 году среди стран дальнего зарубежья были Германия, товарооборот с которой составил 67,3 млрд долл., Нидерланды — 61,8 млрд долл., Китай — 55,9 млрд долл., Италия — 52,9 млрд долл., Турция — 33,8 млрд долл., Япония — 29 млрд долл., США — 27,3 млрд долл., Польша — 27,2 млрд долл., Великобритания — 22,5 млрд долл., Финляндия — 22,4 млрд долл.

Экспорт России в 2008 году составил 468,1 млрд долл. и по сравнению с 2007 годом увеличился на 33 %. Импорт России в прошлом году увеличился по сравнению с 2007 годом на 33,6 % и составил 266,9 млрд долл.

В Россию ввозятся в основном производственные машины и оборудование (солидная часть предназначена для добычи сырья) — более сотни млрд. долл., легковые и грузовые автомобили — десятки млрд. долл., лицензии на программное обеспечение, медикаменты, одежда и обувь, прочая потребительская продукция. Подробной информация о структуре импорта машин, оборудования, программного обеспечения и прочих товаров не предоставляется на сайте ФТС, вследствие чего анализ возможностей по импортозамещению крайне затруднён. Ввоз сырья пренебрежимо мал.

Инвестиции в экономику России находятся на низком уровне. В последние годы наблюдается рост инвестиций, особенно иностранных, однако это объясняется, во многом, «эффектом статистики» — резко увеличившейся выручкой экспортных компаний, которые возвращают средства через офшорные зоны.

В 2005 году в Россию поступило 53,65 млрд долл. иностранных инвестиций. Лидерами стали Люксембург (13,8 млрд долл.), Нидерланды (8,9 млрд), Великобритания (8,6 млрд),Кипр (5,1 млрд) и Германия (3 млрд).

Россия является одним из крупнейших в мире инвесторов в экономики зарубежных стран.

В апреле 2008 года Россия имела наибольшее количество облигаций Министерства финансов США — на сумму 60,2 млрд долларов, став на тот момент одним из крупнейших кредиторов Соединённых Штатов.

По состоянию на конец 2007 года Россия занимает второе место в мире по инвестициям в иностранные активы (на первом Саудовская Аравия) — 811 млрд долларов (у Саудовской Аравии — 964 млрд долларов).

Перед саммитом «большой восьмёрки» 2008 года в Японии в Москву прилетел министр финансов США Генри Полсон с просьбой поддержать падающий доллар. Россия дала принципиальное согласие, только на своих условиях.

Российский внешний государственный долг на 1 января 2009 года составил 40,6 млрд долларов. По относительным показателям, российский внешний госдолг составляет лишь 2,4 % от объёма ВВП страны, что является одним из самых низких показателей в мире. Для сравнения, после кризиса 1998 года внешний долг России составлял почти 146,4 % от ВВП.

По принятому трёхлетнему бюджету на период 2008—2010 годов, государственный долг должен был удерживаться в рамках 2,5 % от ВВП. Однако вследствие падения цен на нефть бюджет России стал дефицитным, и уже в 2010-м году дефицит планируется покрывать за счёт новых кредитов. Таким образом, в ближайшие три года внешний долг России вырастет не менее, чем на $60 млрд.

Бедные в России — это чаще всего трудоспособные жители сёл и маленьких городов, имеющие детей. Очень высока доля проживающих ниже официальной черты бедности среди работников образования, культуры и здравоохранения.

При этом эксперты ВБ и российские статистики используют разные методики определения уровня бедности. Российские специалисты оценивают долю бедного населения по ежемесячным доходам. Например, во II квартале 2004 года официальный прожиточный минимум составил 2363 руб. в месяц на человека, а доходы ниже этого уровня имели 29,8 млн человек — 20,8 % населения.

Одной из существенных проблем современного российского общества является большое различие в доходах граждан. В таблице приведены данные по соотношению 10 % самых богатых к 10 % самых бедных (децильный коэффициент).

Для сравнения, самый низкий децильный коэффициент — в скандинавских странах Дании, Финляндии и Швеции — 3—4. В Германии, Австрии и Франции этот коэффициент варьируется от 5 до 7. Такое соотношение экономисты считают оптимальным. «Как только децильный коэффициент достигает 10, в стране появляются условия для социальных беспорядков, — пояснил „Известиям“ глава Института экономики РАН Руслан Гринберг. — Это правило не действует разве что в Америке, где коэффициент держится на уровне 10—12. Но там это считается нормальным, поскольку философия американцев отличается от нашей. Там считается: если ты бедный, то сам виноват».

**7. Основные проблемы, возникающие у российских экспортеров при заключении сделок с иностранными партнерами.**

Законодательство Российской Федерации не содержит легального определения внешнеэкономической сделки. Понятие «внешнеэкономическая сделка» в п. 3 ст. 162, п. 2 ст. 1209 ГК РФ упоминается только в связи с ее формой: несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет ее недействительность, а ее форма всегда подчиняется российскому праву, если в сделке участвует российское юридическое лицо или российский предприниматель.

В российском законодательстве сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ). Если брать зарубежный опыт, то, например, германская доктрина понимает сделку как поведенческий акт, имеющий волевой характер и направленный на получение определенного правового результата. Само Германское гражданское уложение также не содержит определения термина «сделка», однако оно сформулировано в пояснительной записке к проекту: правовой сделкой — в смысле данного проекта — является частное волеизъявление, направленное на порождение желаемого правового последствия, которое наступает потому, что оно желаемо правопорядком. Определяя сделку как волеизъявление, законодатель не ограничивает сделку только действиями, сделкой является также и бездействие, которое будет являться волеизъявлением. Вместе с тем раскрытие понятия «внешнеэкономическая сделка» имеет серьезное практическое значение, так как непосредственно связано с применимым правом. Если сделка «внутренняя», то она лежит в национально-правовом поле и регулируется правом соответствующего государства. Если сделка международная (внешнеэкономическая), то она находится в сфере действия частного права нескольких государств и возникает проблема выбора права одного из них, нормы которого и должны быть применены. К отношениям, вытекающим из подобной сделки, при определенных условиях могут быть применены принципы и нормы международного (публичного) права. Наконец, здесь широко применяются обычаи международной торговли, или, если воспользоваться более широким термином, обычаи международного делового оборота, которые часто объединяются общим названием «lex mercatoria». Учитывая практическую значимость и отсутствие решения в праве, данному вопросу большое внимание уделяла отечественная юридическая наука, что привело к созданию так называемого доктринального понятия внешнеторговой, а затем и внешнеэкономической сделки. Под внешнеторговыми сделками в доктрине традиционно понимались сделки, в которых по меньшей мере одна из сторон является иностранным гражданином или иностранным юридическим лицом и содержанием которых являются операции по ввозу товаров из-за границы или вывозу товаров за границу либо какие-нибудь подобные операции, связанные с вывозом или ввозом товаров.  
Отсюда выделены также два общих признака, характерных для такой сделки: «Во-первых, одна из ее сторон находится в другом государстве и, следовательно, в большинстве случаев является иностранцем. Во-вторых, предмет такой сделки — внешнеторговая операция (поставка товара, наем имущества, перевозка груза, оказание услуг внешнеторгового характера и т.п.). Эта позиция разделялась многими учеными, в том числе была озвучена в учебнике „Международное частное право“. Следующее определение внешнеторговой сделки — „сделка, совершенная в коммерческих целях лицами различной государственной принадлежности и влекущая возникновение, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей, связанных с созданием, использованием или реализацией материальных благ или иных результатов человеческой деятельности“.  
Данный признак характерен не для всех внешнеэкономических сделок. Как показывает практика, нахождение государств на одной территории тоже может быть признано внешнеэкономической деятельностью. Например, согласно ст. 2 Федерального закона от 08.12.2003 N 164-ФЗ „Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности“ к экспорту приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории РФ за границу, в частности при закупке иностранным лицом товара у российского лица и передаче его другому российскому лицу для переработки и последующего вывоза переработанного товара за границу (толлинговые операции).  
Более точное, на мой взгляд, понятие внешнеторговой сделки — это „сделка, совершаемая в хозяйственных целях между лицами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах“.  
На сегодняшний день определение сделки как внешнеторговой сменилось на определение внешнеэкономической не случайно. Обмен между странами приобрел широкий масштаб, внедрение новых технологий обусловило появление новых правил и законов. И отношения между странами стали носить глобальный характер. Так, следующее определение внешнеторговой сделки отражает более полный характер взаимоотношений: „действие, направленное на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей по экспорту и/или импорту товаров, услуг и результатов творческой деятельности, а также неразрывно связанных с внешней торговлей гражданских прав и обязанностей организационного характера“.  
Подводя итог приведенным выше определениям внешнеторговой (внешнеэкономической) сделки, можно выделить основные факторы, которые определяли характер такой сделки: во-первых, участие лиц различной национальной (государственной) принадлежности, так называемый иностранный элемент и, во-вторых, проведение операции по экспорту-импорту товаров, услуг.  
При определении внешнеторговой сделки следует обратиться к Федеральному закону от 08.12.2003 N 164-ФЗ „Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности“ В нем дается определение внешнеторговой деятельности. Это „предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность)“. Отсюда внешнеторговая (внешнеэкономическая) сделка — это сделка, опосредующая предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, интеллектуальной собственностью.  
Основу частноправового регулирования внешнеэкономических сделок в настоящее время составляет вступившая в силу с 1 марта 2002 г. часть 3 ГК, в которой содержится раздел VI „Международное частное право“ (ст. 1186 — 1223).  
Существует точка зрения, согласно которой такие признаки, как место заключения и исполнения внешнеторговой сделки на территории различных государств; совершение на территории различных государств оферты и акцепта; нахождение на территории различных государств пунктов отправления и назначения проданного товара (пересечение границ), не являются определяющими (какими они признавались в Гаагской конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров 1964 г.), так как сделка, заключенная на выставке товаров в той или иной стране, не будет обладать каким-нибудь из этих признаков, оставаясь по своей сути внешнеторговой.  
Приведенная точка зрения, на мой взгляд, верна, так как в понятие внешнеэкономической сделки, как и в любое понятие, должны входить только концептуальные признаки.  
Среди определений внешнеторговой или внешнеэкономической сделки одно из основных мест занимает определение Венской конвенции ООН „О договорах международной купли-продажи товаров“ 1980 г., которая понимает под такими соглашениями договоры, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах (ст. 1). В соответствии с Конвенцией в качестве внешнеторговой может быть признана сделка, заключенная, например, между российским юридическим лицом и компанией, созданной им за границей. Однако согласно п. 2 ст. 1 Венской конвенции ООН „О договорах международной купли-продажи товаров“ фактическое нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах может быть не принято во внимание, так как термин «коммерческое предприятие стороны» имеет специальное значение и характеризует место основной деятельности стороны (place of business). Исходя из приведенного термина, практики российского права делают акцент на обязательном признаке внешнеэкономического контракта — нахождение коммерческих предприятий сторон контракта в разных государствах. Поэтому не имеет решающего значения национальность (государственная принадлежность) сторон контракта. Современное международное частное право в качестве основного и универсального принципа для определения компетентного правопорядка по внешнеэкономическим сделкам признает автономию воли сторон. В соответствии с ней участники сделки при заключении договора могут самостоятельно выбирать право страны, которое будет регулировать их правоотношения. Заключая сделку, стороны должны также решить вопрос о выборе права, применимого к сделке. Иначе говоря, сторонам следует установить, каким законодательством будут регулироваться отношения, вытекающие из сделки. Стороны могут сделать это в силу автономии воли, которая заключается в их праве устанавливать по своему усмотрению содержание сделки. Автономия воли сторон обычно признается в законодательстве различных государств, но ее допустимые пределы понимаются в законодательствах государств по-разному. В одних странах автономия воли ничем не ограничивается, то есть стороны могут подчинить сделку любой правовой системе. В других странах (преимущественно страны англосаксонской системы права) действует принцип локализации договора: стороны могут избрать только то право, которое наиболее тесно связано с данной сделкой. При этом общее ограничение свободы выбора права состоит в том, что в процессе такого выбора нельзя исключить применение соответствующих норм императивного характера, а также тех правовых предписаний, которые в большей степени отвечают интересам потребителя или работника (в трудовом договоре). Английская судебная практика (как и американская) идет в данной ситуации по пути отыскания права, свойственного данному договору (локализация договора). Германская система права исходит из принципа автономии воли сторон. В случае если выбор отсутствует, применяется право государства, с которым договор связан наиболее тесным образом.  
В Российской Федерации законодательно принцип «автономии воли» сторон (lex voluntatis) закреплен ст. 1210 ГК РФ. Этот принцип предполагает, что стороны договора вправе при заключении договора или в последующем своим соглашением выбрать право конкретной страны, которое и будет в дальнейшем регулировать их договорные отношения (п. 1 ст. 1210 ГК РФ). Обычно такой выбор производится сторонами договора в самом тексте документа и, таким образом, решает коллизионную проблему. Дело осложняется, если соглашение сторон не определяет применимого права expressis verbis, т.е. прямо и явно. В этой ситуации необходимо выяснять подразумеваемую или молчаливо выраженную волю сторон. Правовая доктрина исходит из того, что в подобных случаях суд не вправе «домысливать» содержание подразумеваемого волеизъявления сторон: он должен принимать во внимание лишь такой выбор применимого права, который «определенно вытекает из условий договора либо совокупности обстоятельств дела» (п. 2 ст. 1210 ГК РФ). Данное положение является справедливым и не вносит недоразумение в приведенные положения.  
Право, подлежащее применению к форме сделки, согласно п. 1 ст. 1209 ГК РФ определяется законом места ее совершения, однако форма сделки в отношении недвижимого имущества подчиняется праву страны, где это имущество находится (п. 3 ст. 1209 ГК РФ). Для формы внешнеэкономических сделок ГК РФ устанавливает более жесткое правило: если в такой сделке участвует российское юридическое лицо или предприниматель, ее форма независимо от места совершения будет определяться российским правом (п. 2 ст. 1209 ГК РФ). Примечательно, что вопросы формы внешнеторгового договора ГК РФ не относит ни к личному статуту субъекта (который определяется личным законом), ни к обязательственному статуту сделки (который регулируется применимым материальным правом, определяемым с помощью коллизионной нормы). Таким образом, законодатель ставит точку в многолетнем споре отечественных коллизионистов о правовой природе обязательной письменной формы внешнеторговых сделок. Представляется, что обязательность такой формы для субъектов российского права обусловлена экстерриториальным действием тех императивных норм законодательства РФ, «которые вследствие указания в самих императивных нормах или ввиду их особого значения регулируют соответствующие отношения независимо от подлежащего применению права» (п. 1 ст. 1192 ГК РФ). Именно такими императивными нормами и являются положения п. 2 ст. 1209 и п. 3 ст. 162 ГК РФ об обязательной письменной форме внешнеэкономической сделки. В отличие от традиционных для советского права представлений о форме сделки как элементе личного статута субъекта права, концепция «императивных норм» (как одного из ограничителей применения иностранного права) принимается большинством зарубежных юристов. С введением в действие части третьей ГК РФ иностранным судам будет значительно сложнее, чем сейчас, отказываться от применения норм российского права о форме внешнеэкономических сделок, коль скоро оно будет основано на западноевропейской (в плане генезиса) концепции «императивных норм».  
Еще одной важной особенностью внешнеэкономических сделок является необходимость определения при их заключении способа рассмотрения споров, возникающих в процессе осуществления такого рода соглашений. Стороны в данном случае могли либо оговорить в контракте возможность передачи соответствующего дела на разрешение судебных органов, к которым принадлежат участники сделки,  либо прибегнуть к посредничеству негосударственных третейских арбитражных судов. В качестве последних в договоре могут быть названы как постоянно действующие (институционные) судебные органы (например, Международный коммерческий арбитражный суд при ТПП РФ), так и третейские суды, формируемые самими участниками сделки для рассмотрения спора по конкретному делу (суды ad hoc).  
Но проблема заключается в отсутствии единой формулировки внешнеэкономического контракта, что приводит к разному толкованию различными судами.  
Например, арбитраж использует специальные правила для определения права, применимого к сделке (см. п. 1 ст. 1186 ГК РФ, ст. 28 Закона РФ от 07.07.93 N 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже»).  
Для таможенных органов первостепенный интерес представляют те сведения, которые связаны с пересечением товаром таможенной границы. Для органов валютного контроля важны прежде всего условия о платежах и расчетах. Для налоговых органов наряду с наличием в контракте валютной оговорки важно отражение различной государственно-территориальной принадлежности сторон контракта (например, факт реального экспорта), поскольку от этого зависит правомерность использования участниками сделки налоговых льгот. При наличии нескольких указанных факторов в одной сделке очень трудно правильно определить суд. А поскольку разграничение таких сделок законодательно отсутствует, используется судебная практика, которая не всегда удачна для настоящего спора.  
Таким образом, проблема квалификации сделки как внешнеэкономической и применения соответствующих этому правовых последствий переносится на местный уровень. Эту проблему в каждом конкретном случае в каждом конкретном государственном органе вынужден решать каждый участник ВЭД в отдельности, используя, как уже отмечалось, существующую нормативную базу. От того, насколько умело он будет оперировать предоставленными ему возможностями, зависит судьба внешнеэкономической сделки и экономический эффект от нее.  
В начале 90-х годов началось бурное развитие рынка, и многие концепции по большей части стали устаревшими. Быстрая смена политического климата в свое время не позволила сформировать достойную и отвечающую требованиям рынка законодательную базу. И на сегодняшний день в Российской Федерации скопилась масса законодательно не разрешенных вопросов, в том числе и во внешнеэкономической деятельности. Такое положение усложняет в первую очередь работу судебных органов и тормозит развитие экономических отношений. Резюмируя анализ данной проблемы, представляется возможным сделать следующий вывод определения внешнеэкономической сделки: это сделки, совершаемые в хозяйственных целях, с использованием иностранной валюты, заключенные между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах.

**8. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России.**

1. Президент Российской Федерации в соответствии с Конституцией Российской Федерации и федеральными законами:

1) определяет основные направления торговой политики Российской Федерации;

2) определяет порядок ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации драгоценных металлов и драгоценных камней;

3) устанавливает запреты и ограничения внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в целях участия Российской Федерации в международных санкциях;

4) осуществляет иные полномочия.

2. Правительство Российской Федерации:

1) обеспечивает проведение в Российской Федерации единой торговой политики и осуществляет меры по ее реализации, принимает соответствующие решения и обеспечивает их выполнение;

2) применяет специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры при осуществлении внешней торговли товарами, а также иные меры по защите экономических интересов Российской Федерации;

3) устанавливает ставки таможенного тарифа в пределах, определяемых федеральным законом;

4) вводит количественные ограничения экспорта и импорта товаров в соответствии с международными договорами Российской Федерации, федеральными законами и определяет порядок применения количественных ограничений экспорта и импорта товаров;

5) устанавливает разрешительный порядок экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений, а также определяет перечень отдельных видов товаров, в отношении которых применяется такой порядок;

6) определяет порядок лицензирования в сфере внешней торговли товарами и порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий;

7) по представлению федерального органа исполнительной власти, определяет перечень отдельных видов товаров, за экспортом и (или) импортом которых устанавливается наблюдение;

8) определяет порядок наблюдения за экспортом и (или) импортом отдельных видов товаров;

9) принимает в пределах своей компетенции решения о проведении переговоров и подписании международных договоров Российской Федерации;

10) принимает решения о введении в качестве ответных мер в отношении иностранных государств ограничений внешней торговли товарами, услугами и интеллектуальной собственностью в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом;

11) определяет порядок ввоза в Российскую Федерацию и вывоза из Российской Федерации делящихся (расщепляющихся) ядерных веществ;

12) устанавливает порядок вывоза из Российской Федерации товаров, составной частью которых является информация, составляющая государственную тайну;

13) утверждает товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности;

14) осуществляет иные возложенные на него Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, указами Президента Российской Федерации полномочия в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности и государственного контроля в этой области.

3. Разработка предложений, касающихся торговой политики Российской Федерации, государственного регулирования внешнеторговой деятельности, заключения международных торговых договоров и иных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей, осуществляется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, который Правительство Российской Федерации в пределах своей компетенции наделило правом государственного регулирования внешнеторговой деятельности. В случае, если затрагиваются интересы субъектов Российской Федерации, разработка указанных предложений осуществляется при участии соответствующих органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

4. Федеральный орган исполнительной власти, вносит в Правительство Российской Федерации предложения, касающиеся торговой политики Российской Федерации, и обеспечивает реализацию задач по защите экономических интересов Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и российских лиц, а также проведение мер, связанных с государственным регулированием внешнеторговой деятельности.

5. Федеральный орган исполнительной власти, является единственным органом государственной власти, выдающим лицензии.

Лицензирование в сфере внешней торговли товарами (далее - лицензирование) устанавливается в следующих случаях:

1) введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;

2) реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

3) предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;

4) выполнение Российской Федерацией международных обязательств.

Основанием для экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, является лицензия, выдаваемая федеральным органом исполнительной власти.

Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров таможенными органами Российской Федерации.

Федеральный орган исполнительной власти формирует и ведет федеральный банк выданных лицензий. Порядок формирования и ведения федерального банка выданных лицензий определяется Правительством Российской Федерации.

**9. Основные функции органов государственного управления в регулировании внешнеэкономической деятельности.**

Система органов, участвующих в государственном регулировании внешнеторговой деятельности, отражает структуру государственного устройства Российской Федерации и включает три уровня — федеральный, региональный (субъект Российской Федерации) и местный. Таким образом, она может быть представлена как совокупность:

1) федеральных органов государственной власти;

2) органов государственной власти субъектов Российской Федерации;

3) органов местного самоуправления.

На федеральном уровне в систему органов государственного регулирования внешнеторговой деятельности входят органы государственной власти Российской Федерации общей компетенции и государственные органы, наделенные специальной компетенцией. Во втором случае речь идет о федеральных органах исполнительной власти, основной задачей которых является осуществление государственного управления в сфере внешней торговли.

Органы общей компетенции — это органы законодательной и исполнительной власти, участвующие в формировании и реализации внешнеторговой политики Российской Федерации. К ним относятся Федеральное Собрание (Государственная Дума и Совет Федерации), Президент Российской Федерации и Правительство Российской Федерации. В целях осуществления государственного управления в сфере внешней торговли создаются специализированные органы федеральной исполнительной власти. В результате административной реформы, начавшейся в Российской Федерации в 2004 году, систему таких органов составляют Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации (Минэкономразвития России) и находящиеся в его ведении Федеральная таможенная служба (ФТС России) и Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами.

Региональный уровень институциональной составляющей механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности так же, как и федеральный, представлен государственными органами общей компетенции (глава субъекта Российской Федерации, законодательное собрание, региональная администрация — правительство субъекта Российской Федерации) и органами специальной компетенции (министерства или комитеты, наделенные правительством субъекта Российской Федерации полномочиями по внешнеторговому регулированию).

Наконец, на муниципальном уровне институциональная система включает представительные органы муниципального образования, глав муниципального образования, местные администрации (исполнительно-распорядительные органы муниципального образования), другие органы и выборные должностные лица местного самоуправления, наделенные в соответствии с уставом муниципального образования и другими муниципальными правовыми актами полномочиями во внешнеторговой сфере.

Вторым направлением исследования организационных основ государственного регулирования внешнеторговой деятельности является распределение полномочий между органами, участвующими в механизме государственного регулирования.

Данная проблема напрямую связана с принципом федерализма и его реализацией в сфере внешнеторгового регулирования.

Распределение полномочий между тремя основными уровнями власти в федеративном государстве — федеральным, региональным и местным — одна из наиболее важных и в тоже время острых и деликатных в политическом смысле проблем.

Многочисленные полномочия федеральных органов государственной власти во внешнеторговой сфере могут быть объединены в три основные группы.

1. Общеполитические вопросы:

— защита экономического суверенитета и экономических интересов Российской Федерации и российских лиц;

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

2. Вопросы, связанные с участием Российской Федерации в международных экономических отношениях:

— заключение международных договоров Российской Федерации в области внешнеэкономических связей;

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

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

3. Вопросы, непосредственно касающиеся государственного регулирования внешнеторговой деятельности:

— таможенно-тарифное и нетарифное регулирование;

— государственное регулирование деятельности в области подтверждения соответствия товаров обязательным требованиям в связи с их ввозом в Российскую Федерацию и вывозом из Российской Федерации;

— установление обязательных на всей территории Российской Федерации требований и критериев безопасности для жизни или здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества, окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений при ввозе в Российскую Федерацию товаров и правил контроля за ними;

— определение порядка вывоза из Российской Федерации и ввоза в Российскую Федерацию ряда товаров;

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

— информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории Российской Федерации;

— создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности;

— координация международного сотрудничества Российской Федерации в области космической деятельности и контроль за разработкой и реализацией международных космических проектов Российской Федерации.

«Внешнеторговые» полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации так же, как и при рассмотрении соответствующих полномочий на федеральном уровне, сгруппируем в несколько блоков.

Во-первых, регионы в лице их государственных органов наделены правом на проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также с согласия Правительства Российской Федерации с органами государственной власти иностранных государств.

Участниками этих отношений являются, с одной стороны, субъекты Российской Федерации, а с другой — субъекты иностранных федеративных государств, административно-территориальные образования иностранных государств, а также органы государственной власти иностранных государств (только в случае выражения согласия на то Правительством Российской Федерации). В соответствии с российским законодательством субъекты Российской Федерации имеют право на осуществление международных и внешнеэкономических связей. Координация этих связей составляет предмет совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ (п. «о» ст. 72 Конституции Российской Федерации). В развитие данного конституционного положения был принят Федеральный закон от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», устанавливающий общий порядок координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации.

Органы государственной власти субъекта Российской Федерации должны заблаговременно уведомлять соответствующие федеральные органы исполнительной власти о вступлении в переговоры, о заключении соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей. Проект соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей, которое заключается органами государственной власти субъекта Российской Федерации, должен представляться для согласования в Министерство иностранных дел Российской Федерации, а при необходимости — и в другие федеральные органы исполнительной власти (например, в Минэкономразвития РФ).  
В случае возникновения разногласий между федеральными органами исполнительной власти и органами государственной власти субъекта Российской Федерации в отношении проекта соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей применяются установленные согласительные процедуры.

Во-вторых, субъекты Российской Федерации могут содержать своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации по согласованию с Министерством экономического развития и торговли РФ и Министерством иностранных дел Российской Федерации.

В-третьих, субъекты Российской Федерации могут открывать в установленном порядке представительства в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей и по согласованию с Министерством иностранных дел Российской Федерации.

В-четвертых, еще одним полномочием, которым наделены органы государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности, является формирование и реализация региональных программ внешнеторговой деятельности. Целью таких программ является определение долгосрочной концепции их внешнеторговой деятельности.

В-пятых, субъекты Российской Федерации осуществляют информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на своей территории.

Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъектов Российской Федерации обеспечивают специально на то уполномоченные органы исполнительной власти (министерства, комитеты, департаменты и т.д.).

В-шестых, на региональном уровне могут создаваться страховые и залоговые фонды в области внешнеторговой деятельности.  
Местное самоуправление в Российской Федерации пока еще находится в стадии становления. Однако первые результаты муниципальной реформы уже позволяют выявить основные направления внешнеторговой активности муниципальных образований.

На сегодняшний день вопросы внешнеэкономической деятельности органов местного самоуправления остаются неурегулированными или слабо урегулированными большинством субъектов Российской Федерации.

В настоящее время дело обстоит таким образом, что только крупные муниципальные образования могут осуществлять внешнеэкономические связи при условии оказания им содействия со стороны субъекта Российской Федерации.

Органы местного самоуправления могут устанавливать конкретный порядок реализации тех или иных внешнеэкономических (внешнеторговых) проектов с участием муниципальных образований.

**10. Система управления ВЭД на региональном уровне.**

Региональный уровень институциональной составляющей механизма государственного регулирования внешнеторговой деятельности так же, как и федеральный, представлен государственными органами общей компетенции (глава субъекта Российской Федерации, законодательное собрание, региональная администрация — правительство субъекта Российской Федерации) и органами специальной компетенции (министерства или комитеты, наделенные правительством субъекта Российской Федерации полномочиями по внешнеторговому регулированию).

«Внешнеторговые» полномочия органов государственной власти субъектов Российской Федерации так же, как и при рассмотрении соответствующих полномочий на федеральном уровне, сгруппируем в несколько блоков.

Во-первых, регионы в лице их государственных органов наделены правом на проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также с согласия Правительства Российской Федерации с органами государственной власти иностранных государств.

Участниками этих отношений являются, с одной стороны, субъекты Российской Федерации, а с другой — субъекты иностранных федеративных государств, административно-территориальные образования иностранных государств, а также органы государственной власти иностранных государств (только в случае выражения согласия на то Правительством Российской Федерации). В соответствии с российским законодательством субъекты Российской Федерации имеют право на осуществление международных и внешнеэкономических связей. Координация этих связей составляет предмет совместного ведения Российской Федерации и субъектов РФ (п. «о» ст. 72 Конституции Российской Федерации). В развитие данного конституционного положения был принят Федеральный закон от 4 января 1999 г. N 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации», устанавливающий общий порядок координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации.

Необходимо также заметить, что федеральное законодательство применительно к международной деятельности субъектов Российской Федерации использует термин «связи», а не «отношения», подчеркивая тем самым неполитический характер этой деятельности. По своему статусу заключаемые субъектами Российской Федерации соглашения не могут рассматриваться как международные договоры.

Органы государственной власти субъекта Российской Федерации должны заблаговременно уведомлять соответствующие федеральные органы исполнительной власти о вступлении в переговоры, о заключении соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей. Проект соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей, которое заключается органами государственной власти субъекта Российской Федерации, должен представляться для согласования в Министерство иностранных дел Российской Федерации, а при необходимости — и в другие федеральные органы исполнительной власти (например, в Минэкономразвития РФ).  
В случае возникновения разногласий между федеральными органами исполнительной власти и органами государственной власти субъекта Российской Федерации в отношении проекта соглашения об осуществлении международных и внешнеэкономических связей применяются установленные согласительные процедуры.

Во-вторых, субъекты Российской Федерации могут содержать своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации по согласованию с Министерством экономического развития и торговли РФ и Министерством иностранных дел Российской Федерации.

В-третьих, субъекты Российской Федерации могут открывать в установленном порядке представительства в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей и по согласованию с Министерством иностранных дел Российской Федерации.

В-четвертых, еще одним полномочием, которым наделены органы государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности, является формирование и реализация региональных программ внешнеторговой деятельности. Целью таких программ является определение долгосрочной концепции их внешнеторговой деятельности.

В качестве примера рассмотрим Постановление губернатора Костромской области от 27.12.2001 N515 «Об утверждении Концепции развития внешнеэкономических связей Костромской области до 2006 года». В преамбуле данного документа отмечается, что, учитывая важность для экономики региона внешнеэкономических связей, основной задачей Концепции развития внешнеэкономических связей Костромской области до 2006 года является определение основных направлений развития, повышение эффективности внешних связей и совершенствование структуры, конкурентоспособности отечественной продукции, определение соответствующих инструментов и механизмов. Целью Концепции устанавливается определение приоритетных направлений развития внешнеэкономической деятельности Костромской области на длительную перспективу, обеспечивающих гармоничное вхождение ее в систему общехозяйственных связей. В ней отмечается, что реализация Концепции должна содействовать стабилизации и последующему развитию экономики региона в целом, что в конечном счете благоприятно скажется на росте благосостояния населения области. Средствами достижения данной цели определены:

— повышение эффективности и масштабов внешнеэкономической деятельности области;

— совершенствование товарной структуры экспортно-импортных операций;

— оптимизация географической структуры внешнеэкономических связей;

— использование прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества;

— защита отраслей региональной экономики и отдельных хозяйствующих субъектов от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;

— дальнейшее совершенствование механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

При этом совершенствование внешнеэкономической и межрегиональной деятельности распространяется не только на предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, но и на технологически связанные с ними производства, что будет способствовать реструктуризации и развитию всего хозяйственного комплекса области.

Данная Концепция должна послужить основой для разработки программ комплексного развития внешнеэкономической деятельности муниципальных образований.

В-пятых, субъекты Российской Федерации осуществляют информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на своей территории.

Информационное обеспечение внешнеторговой деятельности на территории субъектов Российской Федерации обеспечивают специально на то уполномоченные органы исполнительной власти (министерства, комитеты, департаменты и т.д.). Так, например, одной из задач министерства внешних связей Республики Саха (Якутия) является осуществление сбора, анализа и хранения информации и документов по вопросам, связанным с международной и внешнеэкономической деятельностью и ее правовым регулированием. Анализ статистической, таможенной, коммерческой информации и подготовка материалов для принятия решений руководством Администрации области по вопросам международной и внешнеэкономической деятельности является одним из направлений деятельности Департамента международных внешнеэкономических связей и торговли Администрации Амурской области и т.д.

В-шестых, на региональном уровне могут создаваться страховые и залоговые фонды в области внешнеторговой деятельности.  
Местное самоуправление в Российской Федерации пока еще находится в стадии становления. Однако первые результаты муниципальной реформы уже позволяют выявить основные направления внешнеторговой активности муниципальных образований.

**11. Полномочия региональных органов государственной власти по управлению ВЭД.**

Субъекты Российской Федерации в пределах своей компетенции имеют право:

1) проводить переговоры и заключать соглашения об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, а также с согласия Правительства Российской Федерации с органами государственной власти иностранных государств;

2) содержать своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации по согласованию с федеральным органом исполнительной власти и Министерством иностранных дел Российской Федерации;

3) открывать представительства в иностранных государствах в целях реализации соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей в порядке, установленном законодательством Российской Федерации;

4) осуществлять формирование и реализацию региональных программ внешнеторговой деятельности.

Полномочия органов государственной власти Российской Федерации в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности

**12. Состояние проблемы и перспективы развития ВЭД Белгородской области 2005-2009 гг.**

САЛЬДО ТОРГОВОГО БАЛАНСА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

(миллионов долларов США)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | *1995* | *2000* | *2001* | *2002* | *2003* | *2004* | *2005* | *2006* | *2007* |
| Сальдо торгового баланса | +310,2 | -115,6 | -222,8 | -107,8 | -222,9 | -339,3 | -564,8 | -1120,8 | -1746,0 |
| в том числе  по странам: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| дальнего  зарубежья | +283,1 | +155,3 | +84,5 | +146,1 | +216,1 | +440,0 | +568,0 | +265,9 | +705,3 |
| СНГ | +27,1 | -270,9 | -307,3 | -253,9 | -439,0 | -779,3 | -1132,8 | -1386,7 | -2451,3 |
| Коэффициент покрытия импорта экспортом, процентов | 199,9 | 80,4 | 72,3 | 82,2 | 75,7 | 74,2 | 71,5 | 58,7 | 57,0 |
| 1) Без учета объемов внешней торговли с Республикой Беларусь. | | | | | | | | | |

Отрицательное сальдо торгового баланса области означает, что в область импортируется больше товаров, чем экспортируется.Среди стран импортеров Белгородской продукции, основными являются Германия, Италия, Польша, Словаки, Турция, Казахстан, Молдова, Белоруссия. Среди стран завозящих свою продукцию в Белгородскую область выделяются Бразилия, Германия, Нидерланды, США, Молдова, Азербайджан, Белоруссия.

Наибольший удельный вес в экспорте занимают руды и железные концентраты, черные металлы. В импорте: вагоны железнодорожные, трамвайные, грузовые, сахар-сырец, трубы.

Экспорт товаров осуществляли 86 организаций области: ОАО "Оскольский электрометаллургический комбинат", ЗАО "Старооскольский механический завод", ОАО "Белгородский абразивный завод", ОАО "Стройматериалы", ООО "Онкен", ООО "Координирующий центр “Эфко-Каскад", ООО "Осколметаллсервис", ООО "Экохим XXI век", ОАО "Белгородский хладокомбинат", ОАО "Комбинат хлебопродуктов "Старооскольский", ООО "Торговый Дом "СОЭМИ" и многие другие.