**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**по дисциплине: «Мировая экономика**

**Вариант № 14**

**Тема: «Россия в международной торговле товарами и услугами»**

**Содержание**

[1. Динамика и структура внешней торговли России. Основные торговые партнеры. Товарная структура экспорта и импорта 3](#_Toc246748064)

[2. Внешняя торговля и проблема устойчивости экономического развития России. Конкурентные преимущества и недостатки России на мировом рынке товаров и услуг 7](#_Toc246748065)

[3. Становление рыночной системы государственного регулирования внешнеэкономических отношений в России. Необходимость и пути совершенствования торговой политики в России 18](#_Toc246748066)

[Список использованной литературы 32](#_Toc246748067)

**1. Динамика и структура внешней торговли России. Основные торговые партнеры. Товарная структура экспорта и импорта**

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 масть валюты страна получала от вывоза нефти, газа, чу­гуна, стали, золота и оружия. СССР являлся крупным по­купателем некоторых видов сырьевых товаров, особенно зерна. В 1990 г. (по данным Международного банка по ре­конструкции и развитию (МБРР) на его долю приходилось 15% мирового импорта зерна. [4, 89]

К концу 90-х годов доля России в мировой торговле составляла около 1,3%. Как выразился один западный эко­номист, "если Россия исчезнет с мирового рынка, никто не наметит". Конечно, это явное преувеличение, выдача же­лаемого за действительное. Вместе с тем это определенное отражение положения России в мировой торговле.

С начала XXI века российская внешняя тор­говля становится сферой, имеющей положительную дина­мику развития (см. табл. 1).

Таблица 1. Рост внешней торговли России (в % к предыдущему году) [2, 132]

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 г | 2003 г | 2004 г | 2005 г | 2006 г | 2007 г |
| Товарооборот | 97,3 | 114,4 | 118,8 | 104.6 | 102,4 | 83,2 |
| Экспорт | 104,5 | 116,1 | 125,1 | 108,9 | 98,0 | 83,8 |
| Импорт | 89,1 | 105.1 | 112,5 | 97,3 | 108,6 | 82,3 |

Процесс заметного роста экспорта сопровождается тем, что к 2006 году вывоз многих важнейших видов продукции стал заметно менее прибыльным либо вообще убыточным. Это обусловлено рядом факторов, в частности, выравниванием внутренних российских и мировых цен. В 2006 г. по­давляющая часть товаров традиционного российского экс­порта стоила внутри страны дороже, чем на внешних рын­ках; экспорт терял доходность под воздействием относи­тельного удорожания рубля по отношению к доллару. Курс доллара в России рос с отставанием от темпов инфляции, поэтому рублевые затраты на экспортную продукцию уве­личивались быстрее рублевого эквивалента экспортной выручки.

Одновременно со снижением доходности экспорта сни­жалась и доходность импорта. Этот процесс был обусловлен усилением государственной политики регулирования импорта. В первое десятилетие ХХI в. средневзвешенная ставка россий­ского импортного тарифа составляла около 15%. Импортные товары облагаются также налогом на добавленную стоимость и ак­цизами. Уменьшению доходности экспорта и импорта спо­собствовали также рост транспортных тарифов и стабиль­но дорогой кредит.

Ситуация в стране складывалась таким образом, что даже низкоэффективный экспорт нес меньшие убытки, чем сворачивание соответствующих экспортных производств. К тому же наращивание экспорта в условиях обострившейся кризисной проблемы в российской экономике ми­нимизирует риск поставленной продукции и дает больше возможности получения за нее реальных финансовых средств.

Рост экспорта ряда традиционных российских товаров был не в последнюю очередь обусловлен и заметным сокра­щением спроса на эти товары на внутреннем рынке в ре­зультате экономического кризиса, в котором оказалась Рос­сия.

Выявляя факторы, обусловливающие положительную динамику объемов внешней торговли, следует прежде все­го назвать повышательную ценовую конъюнктуру на ми­ровом рынке. Изменение мировых цен на важнейшие това­ры российского экспорта, поначалу носившее понижатель­ный характер, в первое десятилетие приобрело повыша­тельный характер. Так, средние контрактные цены по экс­порту увеличились примерно на 8% по сравнению с 2001 г. Мировые цены на товары, импортируемые в Россию, име­ли резко выраженную повышательную тенденцию. Уровень средних контрактных цен по импорту в 2000 году превышал подобные цены в 2001 г. примерно в 2,3 раза. [4, 91]

В результате рост внешнеторгового оборота России происходил при увеличении физического объема экспорта и уменьшении физического объема импорта.

Другим важным фактором, существенно повлиявшим на достаточно устойчивый рост российской внешней торговли, послужило то, что внешняя торговля, как отмечалось выше, стала источником реальных доходов, "живых денег" для уча­стников внешнеэкономической деятельности. [2, 133]

Помимо роста официальной внешней торговли в 2000-2005 гг. был отмечен значительный при­рост оборота так называемой неорганизованной "челночной" торговли, не попадающей в официальные статистические отчеты. По оценкам, в 2005 гг. общий оборот этой торговли составлял 15—17 млрд. долл. При этом "челночный" экспорт составил порядка 7%, остальное приходилось на импорт. Оборот челночной торговли товарами народного потребле­ния в несколько раз превысил цифры официальной торгов­ли. В 2001-2006 гг. «челноки» обеспечивали более 15% импорта России. Это свидетельствует в пользу того, что положение, на российском рынке товаров народного потребления в первые годы ХХI века и, видимо, в ближайшей перспективе, оп­ределяли и будут определять "челноки".

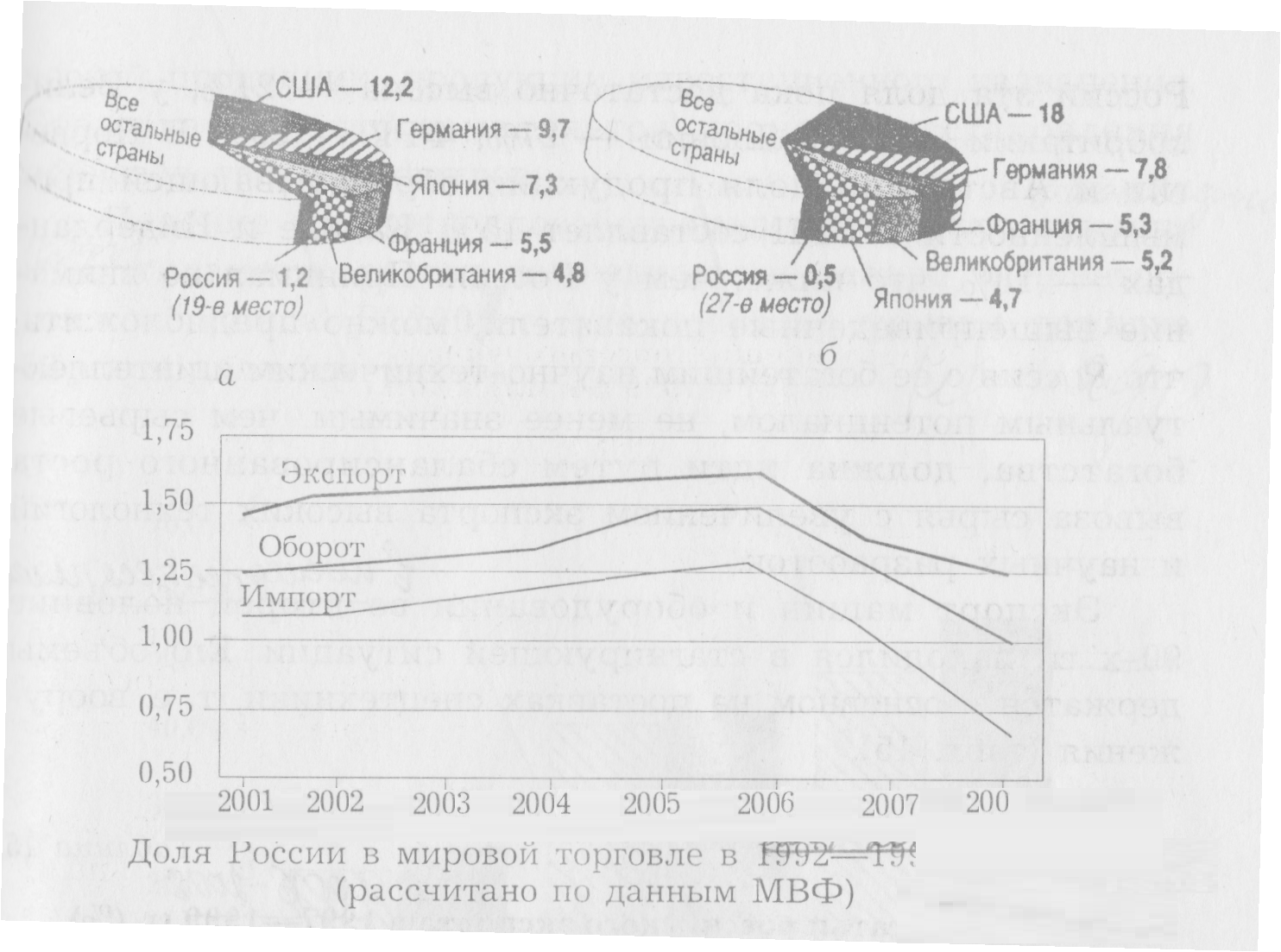
Вместе с тем показатели 2007 года, при­веденные в той же таблице, свидетельствуют, что успехи 2003-2005 гг. постепенно перешли в спад. Тенденция к снижению внешнеторгового оборота России, начавшаяся в 2006 г., отчетливо проявилась в последующие годы. Так, в 2008 г. внешнеторговый оборот упал на 16,8% по сравнению с 2007 г., а в нынешнем году снизился еще более чем на 13%. В 2008 г. впервые за годы реформ произошло сокращен объемов внешней торговли, что явилось следствием внутренних экономических и финансовых трудностей.

Таблица 2. Объем внешнеторгового оборота России 2006-2008 г. в млрд. долл.\* [2, 230]

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
| 138,0 | 1 15,0 | 99,7 |

\* Без неорганизованной торговли.

В результате сокращения товарооборота России ухудшилось ее положение в мировой торговле. Доля России в мировом товарном экспорте и импорте в начале ХХI века представлена на рис. 1.



Доля России в мировой торговле в 2001-2008 гг., % (рассчитано по данным МВФ)

Рис. 1. Доля в мировом товарном экспорте (а) и импорте (б), %

Внешняя торговля России стала утрачивать роль своеобразного "локомотива" экономики, ослабилось ее значение в качестве стабилизирующего фактора производства, материальной основы продвижения рыночных реформ

В товарной структуре российского экспорта последние годы сохранялась сырьевая направленность с преобладанием в ней энергоносителей. Нефть, газ и продукция металлургии дают России 2/3 всех валютных поступлений. Между тем окупаемость вложенного рубля в эти отрасли достигает 10— 12 лет, тогда как в машиностроении — 3—5, в электрони­ке — 2—3, сфере обращения — 1—1,5 года.

Некоторые российские и многие зарубежные экономи­сты не видят большой беды в сырьевой экспортной ориен­тации страны. Если подобная экспортная специализация, считают они, выгодна, значит, ее следует поддерживать, одновременно добиваясь повышения глубины и качества переработки первичных ресурсов, тем более что другой альтернативы нет. Между тем избранная стратегия накоп­ления валютных ресурсов для нужд рыночных реформ (в том числе для выплаты внешнего долга) за счет массиронанного экспорта сырья и энергоресурсов чревата пре­вращением страны в ресурсно-сырьевой сегмент глобально­го мирового рынка. И чтобы не попасть в эту ловушку, необходимо учитывать многие факторы.

Мировой опыт свидетельствует, что среди развитых стран немало экспортеров сырья. Так, например, у Норве­гии доля чистого экспорта сырья в ВВП даже выше, чем у России: 19,5% против 14,5%, а у Новой Зеландии — 14%. У таких стран, как Австралия, Канада, Нидерланды, этот по­казатель значительно меньше — от 7,5% до 6,5%.

Экспорт сырья влияет на уменьшение объемов выпус­ка промышленной продукции. Эта закономерность просле­живается во всех странах мира: чем больше объемы чис­того экспорта сырья, тем меньше доля обрабатывающей промышленности в валовом внутреннем продукте (ВВП). В

России эта доля пока достаточно высока — 21%, у Великобритании — 22%, Японии — 27%, ФРГ — 29%. В Норвегии и Австралии доля продукции обрабатывающей промышленности в ВВП составляет 15%, Канаде и Нидерландах — 18%, что ниже, чем у России. Принимая во внимание вышеприведенные показатели, можно предположить, что Россия с ее богатейшим научно-техническим и интеллектуальным потенциалом, не менее значимым, чем сырьевые богатства, должна идти путем сбалансированного роста вывоза сырья с увеличением экспорта высоких технологий и научных разработок.

Экспорт машин и оборудования в последнее десятилетие находился в стагнирующей ситуации. Его объемы держатся в основном на поставках спецтехники, т. е. вооружения (табл. 3).

Таблица 3. Основные статьи российского экспорта в 2006-2008 гг. (%)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Энергоресурсы | | Металлургиче-  ская продукция | | Машины  и оборудование | Лесная и цел-  люлозно-  бумажная  продукция | Химическая продукция |
| черные  металлы | цветные  металлы |
| Доля в экспорте, % | | | | | | |
| 2006 | 46,1 | 9,2 | 7,4 | 9,9 | 3,0 | 3,1 |
| 2007 | 40,4 | 9,3 | 8,0 | 11,3 | 3,5 | 3,2 |
| 2008 | 42,6 | 7,6 | 7,7 | 10,8 | 3,9 | 2,9 |

Структура импорта формируется под влиянием плате­жеспособного спроса, а также падения производства внут­ри страны. В частности, эти факторы обусловливают значи­тельный объем импорта продовольствия. Однако общей тен­денцией в динамике импорта России является его суще­ственное снижение по многим позициям. В особенности тре­вожным является то, что падают закупки машино-технической продукции, продукции инвестиционного назначения. Это означает, что замедляется процесс восстановления производственных фондов.

Падение импорта способствовало тому, что в последние годы заметно растет положительное сальдо внешнетор­гового баланса. В 2007 г. оно достигло уровня порядка 50 млрд. долл. (см. рис. 2)



Рис. 2. Активное сальдо торгового баланса России (в % к внешнеторговому обороту) [2, 112]

Рост активного сальдо торгового баланса России — не­сомненно, положительный фактор, однако он должен дос­тигаться за счет активной внешнеторговой политики, со­вершенствования структуры внешнеторгового оборота.

Именно совершенствование товарной структуры экс­порта и импорта, будучи одним из условий полноценной интеграции России в современную структуру МРТ, во мно­гом определяет эффективность внешней торговли.

Однако глубокая сырьевая зависимость российского экспорта в странах дальнего Зарубежья от конъюнктуры мирового рынка исключает возможность быстрого и безбо­лезненного приспособления российской экономики к его меняющимся условиям.

Как свидетельствует практика последних лет тенденции в структурных сдвигах российского экспорта диаметрально противоположны мировым тенденциям и тенденциям стран с развитой рыночной экономикой и свидетельствуют об уг­лублении отставания России от прогрессивных изменений мировой торговле.

Федеральная программа поддержки экспорта, разработанная Министерством внешнеэкономических связей РФ ориентирована главным образом на обрабатывающие отрасли и предполагает рост доли готовой продукции в российском экспорте до 70% в 2010 году. Для обеспечения устойчивого роста доли готовой продукции в российском экспорте необходима поддержка в размере не менее 0,3—0,35% от национального дохода, что соответствует 0,7—1 млрд.долл.

Следует, однако, иметь в виду, что расширение экс­порта может в значительной степени означать лишь отток ресурсов и капиталов за рубеж, если не будет сформиро­ван эффективный механизм внешнеторгового контроля, а также благоприятный инвестиционный климат внутри стра­ны. В противном случае наращивание экспорта, в том чис­ле готовых изделий, будет означать разбазаривание ре­сурсов и утечку капитала за рубеж.

Создание экспортной базы в условиях острой конкурент­ной борьбы на мировом рынке несет с собой не только яв­ные, но и скрытые проблемы. Так, например, ряд стран, в том числе США, предусматривают применение санкций против стран, применяющих так называемый "таргетинг", т. е. целевое наращивание экспортного потенциала. Сейчас перед лицом таких санкций оказались "новые индустриальные страны", используются они и в отношении Японии. При выработке внешнеэкономической политики Россия должна учитывать имеющиеся обстоятельства и строить свой курс в соответствии с ними и собственными реалиями.

**2. Внешняя торговля и проблема устойчивости экономического развития России. Конкурентные преимущества и недостатки России на мировом рынке товаров и услуг**

*Концепция конкурентоспособности и ее эволюция*

Концепция страновой конкурентоспособности основана на исполь­зовании в международном разделении труда сравнительных преиму­ществ национальных экономик (дешевый труд, богатые природные ре­сурсы, благоприятные географические, климатические, инфраструктур­ные факторы и т.п.) для экспорта продукции в страны, где таких преимуществ нет, и импорта продукции из стран, которые обладают преимуществами по сравнению с национальной экономикой страны-импортера. В ходе индустриального развития в рыночной среде созре­вают новые конкурентные условия, меняющие общий вектор конку­ренции от использования главным образом сравнительных нацио­нальных преимуществ к использованию динамично меняющихся кон­курентных преимуществ, основанных на научно-технических дости­жениях, инновациях на всех стадиях производственного цикла - от создания товара до продвижения его от производителя к потребителю.

Сравнительные преимущества даны стране от природы, они ста­тичны, не вечны и не воспроизводимы. Конкурентные преимущества динамичны, связаны с инновациями, развитием человеческого капита­ла, интеллекта и по своей сути безграничны. Соединение в одной стране сравнительных и конкурентных преимуществ усиливает ее конку­рентоспособность в глобальном экономическом пространстве.

Во второй половине XX в. конкуренция приобретает новые чер­ты: свободная конкуренция частных товаропроизводителей на из­начально открытых рынках сочетается в самых разнообразных фор­мах с конкуренцией монополистических и олигополистических структур на частично закрытых, в том числе с помощью политики протекционизма, рынках; постепенно происходит сдвиг от исполь­зования в основном ценовых методов конкуренции к преимуще­ственно неценовым, хотя в реальной экономике всегда наблюдается их сочетание. Отмечаются также изменения в структуре спроса - переход от потребления массовой унифицированной продукции к формированию индивидуализированного потребительского и инве­стиционного спроса, что способствует все большей сегментации рынков при возрастающей интенсивности конкуренции.

В принципе конкурирующие субъекты должны достигать тех же или еще лучших результатов в прибыльности производства и эффек­тивности использования труда и капитала при кардинально меняю­щемся спросе, более сложной конфигурации рынков. Конкуренция за доходы потребителя приобретает все более агрессивный характер - выживает только сильнейший инноватор. Во многих случаях она стано­вится настолько жесткой, что возникает новый, более высокий уровень конкурентоспособности, когда конкуренты вступают в партнерские отношения. Создание гибких альянсов, взаимный обмен новейшими научно-техническими достижениями, инновациями и ноу-хау обога­щают конкурентов-партнеров и усиливают конкурентоспособность обе­их сторон. Одновременно государство изыскивает новые способы ре­гулирования процессов создания альянсов с чрезмерной монополиза­цией производства для защиты "добросовестной" конкуренции.

Быстрый рост совокупного спроса и интенсивное повышение эффективности материального производства в индустриальном об­ществе, с одной стороны, выявили ограничения в наращивании мате­риальных потребностей, а с другой - создали предпосылки для пере­лива значительной части рабочей силы в сферу услуг. В рамках инду­стриального общества созревают условия для перехода к постиндуст­риальному обществу, которому присуще в первую очередь производ­ство наукоемких товаров и интеллектуальных услуг.. В этом обществе выше всего ценятся знания, информация, на базе которых развивают­ся информационные технологии - основа нового типа производства, принципиально иных, чем ранее, управленческих систем, инфраструк­турных сетей, организации финансовых потоков. В настоящее время особый интерес представляет проблема конкурентоспособности в ус­ловиях глобализации мирового хозяйства и формирования "новой экономики". Наиболее продвинутой ее частью выступает интернет-эко­номика. Суть проблемы заключается в использовании наиболее раз­витыми странами новых конкурентных преимуществ, связанных с интернет-технологиями, позволяющими захватить выгодные сегмен­ты быстро расширяющегося интернет-пространства. По оптимистич­ным оценкам американских специалистов, события могут развиваться стремительно: уже к 2003 г. 35% продукции американской промыш­ленности, вероятно, будет реализовываться через интернет-рынок, в ТЭКе - 28, в здравоохранении - 9%. [3, 37]

Очевидно, существует проблема перехода от традиционной к "но­вой экономике", их интеграции в разных формах. Здесь необходимы исследования границ и структуры "новой экономики", классифика­ция и методы ее измерения, прогнозы возможных вариантов ее раз­вития в мире и в России.

Следует различать глобальную конкурентоспособность страны на мировых рынках, конкурентоспособность страны на национальном рынке и конкурентоспособность на микроуровне (уровне фирм) на национальном и мировом рынках.

*Конкурентоспособность на глобальном (межстрановом) уровне*

В научных исследованиях глобальной (межстрановой) конку­рентоспособности выделяются ежегодные доклады Всемирного эко­номического форума (ВЭФ) "The Global Competitiveness Report". В соответствии с методикой ВЭФ для каждой страны разрабаты­вается сводный индекс конкурентоспособности, измеряемый на основе макроэкономических показателей, важнейших для экономического роста и коррелирующих с ним в средне- и долгосрочной перспек­тиве. По мнению авторов доклада, экономический рост страны наи­более тесно связан с ее открытостью в международной торговле, каче­ством государственной политики, эффективностью финансовой сис­темы, мобильностью рынков труда, уровнем образования рабочей силы, качеством общественных институтов. Главными комплексными фак­торами конкурентоспособности (КСП) страны считаются восемь: 1) "открытость" (13 индикаторов); 2) "государство" (22 индикатора); 3) "финансы" (24 индикатора); 4) "инфраструктура" (16 индикаторов); 5) "технология" (23 индикатора); 6) "управление" (23 индикато­ра); 7) "труд" (17 индикаторов); 8) "институты" (23 индикатора).

Каждому из восьми комплексных факторов КСП придается оп­ределенный вес, разрабатывается система количественных и опрос­ных показателей (см. табл. 4). На базе расчетов 161 основного показа­теля вначале измеряются восемь факторных индексов КСП, а затем определяется ее сводный индекс, в соответствии со значениями кото­рого все страны ранжируются. Результаты измерений ВЭФ по выб­ранному нами кругу стран представлены в таблице 5.

Таблица 4. Веса главных факторов КСП, количественных и опросных данных по факторным индексам (методика ВЭФ 2005г.) [3, 38]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Факторы КСП | Веса фактор­ных индексов КСП, в % | Веса количественных и опрос­ных данных по факторным индексам КСП, в % | | Число пока­зателей изме­рения факторов КСП |
| количественные | опросные |
| 1. | "Открытость" | 16,7 | 75 | 25 | 13 |
| 2. | "Государство" | 16,7 | 75 | 25' | 22 |
| 3. | "Финансы" | 16,7 | 75 | 25 | 24 |
| 4 | "Инфраструктура" | ИД | 25 | 75 | 16 |
| 5. | "Технология" | 11,1 | 25 | 75 | 23 |
| 6. | "Управление" | 5,5 | 0 | 100 | 23 |
| 7. | "Труд" | 16,7 | 75 | 25 | 17 |
| 8. | "Институты" | 5,5 | 0 | 100 | 23 |
|  | Итого | 100,0 |  |  | 161 |

Таблица 5. Ранг (место) стран по глобальной конкурентоспособности в мировой экономике (оценки ВЭФ) [3, 39]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | 2003 г | | 2004 г | | 2005 г | | 2006 г | | 2007 г | |
| среди 11 стран | среди 49 стан | среди 11 стан | среди 53 стран | среди 11 стран | среди 53 стран | среди 11 стран | среди 59 стран | среди 11 стран | среди 59 стран |
| 1. США | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 2. Великобритания | 4 | 15 | 2 | 7 | 2 | 4 | 2 | 8 | 2 | 9 |
| 3. Япония | 3 | 13 | 4 | 14 | 4 | 12 | 3 | 14 | 6 | 21 |
| 4. Норвегия | 2 | 7 | 3 | 10 | 3 | 9 | 4 | 15 | 5 | 16 |
| 5. Швеция | 6 | 21 | 6 | 22 | 7 | 23 | 5 | 19 | 3 | 13 |
| 6. Республика Корея | 5 | 20 | 5 | 21 | 5 | 19 | 6 | 22 | 8 | 29 |
| 7. Франция | 8 | 23 | 7 | 23 | 6 | 22 | 7 | 23 | 7 | 22 |
| 8. Германия | 7 | 22 | 8 9 | 25 | 8 | 24 | 8 | 25 | 4 | 15 |
| 9. Китай | 9 | 36 | 9 | 29 | 9 | 28 | 9 | 32 | 10 | 41 |
| 10. Италия | 10 | 41 | 10 | 39 | 10 | 41 | 10 | 35 | 9 | 30 |
| 11. Россия | 11 | 49 | 11 | 53 | 11 | 52 | 11 | 59 | 11 | 55 |

Оценивая результаты расчетов глобальной конкурентоспособно­сти, проведенных ВЭФ, можно высказать ряд критических замечаний.

Во-первых, несмотря на огромные фактологические и статисти­ческие материалы, собранные по странам, ВЭФ не удалось измерить уровень КСП страны как синтетический экономический показатель. Индекс КСП отражает, по сути, качество национальных конкурент­ных преимуществ по сравнению со средним качеством конкурентной среды охваченных обследованием стран.

Во-вторых, рассчитанные индексы общей конкурентоспособности, определяющие ранг (место) стран, находятся в весьма узком диапазо­не значений (для первых десяти стран за 2006 г. они равны 2,12 -1,11), и изменение индекса КСП на десятые доли процентного пунк­та может передвинуть страну на несколько рангов в ту или иную сторону, что вряд ли отражает реальную ситуацию.

В-третьих, признавая в целом правильность выбранных ВЭФ восьми главных факторов КСП (за исключением того, что отсутству­ет оценка обеспеченности природными ресурсами), трудно согласиться с тем, что веса этих факторов в экономическом развитии и формиро­вании конкурентоспособности страны столь сильно различаются (роль фактора "управление" в три раза менее важна, чем "откры­тость" рынков и "труд").

В-четвертых, в исследованиях глобальной конкурентоспособно­сти велика роль субъективного фактора, что хорошо видно при сопо­ставлении оценок ранговых мест стран, измеренных Международным институтом менеджмента и развития (МИМР, Лозанна) и ВЭФ. По данным за 2005 г., по оценке ВЭФ, США занимают 3 место, по оценке МИМР - 1; Великобритания - соответственно 4 и 12; Япония -12 и 18; Германия - 24 и 14; Республика Корея - 19 и 35 и т.д. Другими словами, использование в общем массиве информации по­ловины опросных данных служит хорошей базой для факторного анализа, но различный состав и структура респондентов дают разные результаты в ходе измерений, хотя они сделаны по схожей методике. Известно, что МИМР стоял у истоков работы ВЭФ по определению конкурентоспособности и продолжает ежегодно публиковать собствен­ный доклад "World Competitiveness Yearbook". [3, 40]

В-пятых, практически во всех расчетах ВЭФ Россия прочно занимает последнее место. С одной стороны, поскольку им проведена огромная аналитико-статистическая работа, видимо, это справедливо. С другой стороны, Россия попадает в рейтинги глобальной конку­рентоспособности ВЭФ в кризисный этап своего развития, тем бо­лее что факторы конкурентоспособности тесно коррелируют с отри­цательными темпами роста ВВП в России.

С нашей точки зрения, существуют накопленные, потенциальные факторы конкурентоспособности, которые недостаточно полно учиты­ваются в методике ВЭФ, хотя в ней правильно утверждается, что крат­ковременные кризисные явления, финансовые коллапсы, девальвации валют и т.п. не могут оказывать решающего воздействия на ранги конкурентоспособности. Тем не менее ВЭФ выносит России однознач­ный приговор: в результате реформ 1990-х годов в мировой табели о рангах конкурентоспособности она опустилась на последнее место.

Таблица 6. Ранг (место) главных факторов конкурентоспособности 11 стран в выборке из 59 стран ВЭФ (2000 г.) [3, 41]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Факторы КСП, место среди 59 стран | | | | | | | |
| «открытость» | «государство» | «финансы» | «инфраструктура» | «технология» | «управление» | «труд» | «институты» |
| Россия | 56 | 59 | 58 | 58 | 55 | 58 | 25 | 59 |
| США | 9 | 15 | 3 | 1 | 1 | 1 | 14 | 8 |
| Япония | 34 | 23 | 13 | 15 | 5 | 11 | 3 | 21 |
| Франция | 20 | 56 | 17 | 13 | 12 | 10 | 45 | 7 |
| Италия | 13 | 57 | 32 | 33 | 40 | 30 | 47 | 37 |
| Великобритания | 19 | 16 | 1 | 6 | 22 | 19 | 12 | 3 |
| Германия | 14 | 45 | 26 | И | 17 | 9 | 49 | 4 |
| Китай | 52 | 13 | 19 | 49 | 43 | 53 | 15 | 36 |
| Швеция | 27 | 49 | 21 | 8 | 10 | 2 | 27 | 22 |
| Республика Корея | 35 | 17 | 18 | 27 | 19 | 32 | 26 | 32 |
| Норвегия | 24 | 29 | 5 | 17 | 15 | 21 | 9 | 16 |

Анализируя ранги конкурентоспособности 59 стран по главным факторам КСП, в первую очередь следует отметить, что по таким факторам, как "государство" и "институты", Россия, по оценке ВЭФ, занимала в 2000 г. последнее, 59 место, по факторам "финансы", "инфраструктура", "управление" - 58 место, по "открытости" - 56 место, по "технологии" - 55 место и по фактору "труд" - 25 место (см. табл. 6). Ранжировав факторы КСП для одиннадцати стран, выбранных нами для анализа, на базе оценок ВЭФ получаем следующий результат (см. табл. 7): Россия по семи факторам КСП из восьми занимает одиннадцатое, последнее место и по одному фактору "труд" - шестое.

Таблица 7. Ранжирование 11 стран по главным факторам глобальной конкурентоспособности исходя из оценок ВЭФ (2000 г.) [3, 41]

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Факторы КСП, место среди 59 стран | | | | | | | |
| «открытость» | «государство» | «финансы» | «инфраструктура» | «технология» | «управление» | «труд» | «институты» |
| Россия | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 6 | 11 |
| США | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 4 | 4 |
| Япония | 8 | 5 | 4 | 6 | 2 | 5 | 1 | 6 |
| Франция | 5 | 9 | 5 | 5 | 4 | 4 | 9 | 3 |
| Италия | 2 | 10 | 10 | 9 | 9 | 8 | 10 | 10 |
| Великобритания | 4 | 3 | 1 | 2 | 8 | 6 | 3 | 1 |
| Германия | 3 | 7 | 9 | 4 | б | 3 | 11 | 2 |
| Китай | 10 | 1 | 7 | 10 | 10 | 10 | 5 | 9 |
| Швеция | 7 | 8 | 8 | 3 | 3 | 2 | 8 | 7 |
| Республика Корея | 9 | 41 | 6 | 8 | 7 | 9 | 7 | 8 |
| Норвегия | 6 | 6 | 3 | 7 | 5 | 7 | 2 | 5 |

Для получения альтернативных индексов конкурентоспособно­сти в секторе промышленной политики ИМЭМО РАН был разра­ботан краткий вопросник с оценкой восьми факторов КСП (без их детализации) и интегральной КСП страны в целом по балльной оценке (один балл - низкий уровень фактора КСП, семь баллов - высокий), который был разослан более пятидесяти экспертам Ин­ститута. Основные выводы опроса можно сформулировать следующим образом: оценки специалистов ИМЭМО РАН в целом близки к оценкам экспертов ВЭФ и совпадают по трем странам - США, Франции и России. Оценки экспертов Института для Японии, Рес­публики Корея и Китая несколько более пессимистичны, чем экс­пертов ВЭФ, а по европейским странам - более оптимистичны.

ВЭФ опубликовал в Интернете некоторые итоги своего доклада о глобальной конкурентоспособности по результатам опроса респонден­тов на 1 сентября 2001г. В связи с существенными коррективами методики исследования произошли изменения в рангах конкурентоспо­собности, хотя авторы доклада утверждают, что данные за 2000-2001гг. сопоставимы. Важно подчеркнуть, что проводимая в России реформа государственного управления, положительный торговый и платежный балансы, наметившийся экономический рост, стабилизация курса рубля и другие позитивные факторы позволили экспертам ВЭФ повысить ранг глобальной конкурентоспособности России с последнего, 59 места в 2000 г. до 55 места в 2001 г. Вместе с тем оценки КСП по 11 странам экспертов ВЭФ в 2000 г. еще более сблизились с аналогичными оцен­ками экспертов ИМЭМО РАН (за исключением Норвегии).

*Конкурентоспособность России на национальном рынке*

Концепцию национальной конкурентоспособности в рыночной системе можно определить как способность национальной экономики производить и потреблять товары и услуги в условиях конкуренции с товарами и услугами, производимыми в других странах, при этом результатом конкуренции должен быть рост уровня жизни населения при соблюдении международных экологических стандартов. Ни по­ложительный баланс внешней торговли, ни позитивный платежный баланс, ни рост золотовалютных резервов не могут являться достаточ­ными критериями конкурентоспособности, если нет интерактивных связей роста в сложной системе: образовательный уровень - экономи­ческая инфраструктура - качество жизни. Актуальность проблем ре­альной конкурентоспособности России на национальном рынке резко возросла лишь в 2000-е годы, когда реформа цен, приватизация соб­ственности и отмена монополии внешней торговли обеспечили необ­ходимые стартовые условия для вхождения страны в мировое эконо­мическое пространство и перехода к жесткой рыночной конкуренции.

КСП страны на национальном рынке может существенно отли­чаться от ее КСП на мировом рынке, особенно в случае стран с пере­ходной экономикой. Своеобразие конкуренции на отечественном рынке определяется многими социально-экономическими факторами, в том числе: низким уровнем и неразвитостью структуры платежеспособного спроса; наличием бартера, квазиденег; все еще сохраняющимся разры­вом между внутренними и мировыми ценами на аналогичные това­ры; отличными от стран-членов ВТО экспортными и импортными пошлинами; более низким качеством макро- и микроконкурентной эко­номической среды и др. Огромное влияние на КСП отечественных и зарубежных участников российского рынка оказывают монополизм, теневая экономика, коррупция, необоснованные риски. Развивающиеся рынки, к которым относится рынок России, в основном носят топливно-сырьевой характер, в то время как на развитых сегментах мирового рынка значительна доля высокотехнологичной продукции и наукоем­ких услуг. В целях сближения качества конкурентной среды нацио­нального и мирового рынков на заре реформ (22 марта 1991 г.) был принят закон РСФСР "О конкуренции и ограничении монополисти­ческой деятельности на товарных рынках", который напоминал, скорее, протокол о намерениях, в связи с чем он был кардинально переработан в мае 1995 г. и дополнен новыми положениями в мае 1998 г. С января 1999 г. эту работу возглавляет МАП - Министерство по антимоно­польной политике и поддержке предпринимательства РФ.

В России переход к конкурентной рыночной среде пока не ре­шил важнейшей задачи - повышения жизненного уровня населения страны. Основной причиной мы считаем незавершенность реформ, что выразилось в закрытости и "непрозрачности" двух главных взаимо­связанных систем в конкурентной среде: государства и бизнеса. Госу­дарство обязано четко и ясно сформулировать базовые параметры конкурентной среды - рамочные условия функционирования бизне­са, и обеспечить их стабильность (основные индикаторы налоговой, кредитной, денежной, таможенной, закупочной, трудовой, инновацион­ной, инвестиционной политики и т.п.). В свою очередь, бизнес должен открыть свои реальные финансовые потоки (хотя бы в рамках годо­вых финансовых отчетов по международным стандартам), чтобы не искажать представления о возможностях повышения конкурентоспо­собности предприятий в рыночной среде.

Конкурентоспособность российской экономики базируется главным образом на использовании сравнительных национальных преимуществ и механизма ценовой конкуренции. В настоящее время сырьевая составляющая - основа конкурентоспособности российского экспорта. Можно косвенно сопоставить сравнительные и конкурентные преимущества, проанализировав структуру национального богатства России. На начало 2005 г. стоимость основных фондов плюс запасов материальных оборотных средств и домашнего имущества, то есть национальное богатство в традиционном понимании, составила 2,5%; стоимость материальных непроизводственных активов равнялась 97,3% национального богатства в новом понимании (в том числе богатства недр - 87,7%) и стоимость нематериальных активов - 0,2%. Парадокс заключается в том, что стоимость наукоемких промышленных технологий и компьютерного программного обеспечения, оригиналь­ных произведений развлекательного жанра, литературы, искусства и прочих носителей интеллектуальной собственности составила всего 0,1% национального богатства страны. Другими словами, масштабы использования конкурентных преимуществ, связанных с формирова­нием "новой экономики", механизмов неценовой конкуренции, осно­вывающихся на новейших продуктах и уникальных технологиях, -того, что составляет основу конкурентной борьбы в глобальном эко­номическом пространстве, сегодня в России недопустимо малы.

*Конкурентоспособность на микроуровне*

В последние годы эксперты ВЭФ приступили к изучению про­блемы микроконкурентоспособности стран в глобальном масштабе. Наряду с общим индексом глобальной (межстрановой) конкуренто­способности (МакроКСП) в 2003. впервые были опубликованы ре­зультаты опросов экспертов стран относительно конкурентоспособ­ности на микроуровне (МикроКСП). По сути, концептуально приме­няется тот же базовый принцип оценки конкурентоспособности: чем интенсивнее страны и фирмы переходят от использования сравни­тельных преимуществ КСП к использованию конкурентных преиму­ществ, тем выше ВВП и качество жизни населения и соответственно индекс и ранг конкурентоспособности. Фирма действует в конкрет­ных условиях, определяемых в основном четырьмя факторами: ре­сурсы, внешняя конкуренция, спрос, межотраслевые связи. КСП фир­мы зависит от стратегии ее поведения и от качества микроэконо­мической предпринимательской среды. Главный вывод экспертов ВЭФ заключается в том, что здоровая микроэкономическая политика не менее важна, чем качественная макроэкономическая политика.

Глобальный индекс конкурентоспособности отличается от ин­декса МикроКСП, поскольку первый включает в себя макроэкономи­ческие, в том числе политические и другие факторы. Поэтому место одних и тех же стран может отличаться при их ранжировании по двум индексам (см. табл. 8). Обращают на себя внимание Швеция, которая в 2004 г. заняла 4 место по микроконкурентоспособности и лишь 19 - по индексу глобальной конкурентоспособности, и Герма­ния, поставившая рекорд в расхождении этих индексов (6 место по МикроКСП и 25 - по МакроКСП). Россия по МикроКСП находит­ся на 55 из 58 мест. В докладе о глобальной конкурентоспособности ВЭФ за 2000 г. таких больших расхождений нет: Россия по индексу микроконкурентоспособности переместилась на 52 место, что связано с усилением экспортной активности российских фирм в 2000-2001 гг.

Таблица 8. Сравнение индекса микроконкурентоспособности и глобальной конкурентоспособности 11стран в выборке 59стран по оценке ВЭФ[3, 45]

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Ранг (место) по микро-конкурентоспособности | | | Ранг (место) по глобальной конкурентоспособности | | | ВВП на душу насе­ления, долл. США, 2003 г. |
| 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. |
| США | 1 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 31483 |
| Великобритания | 5 | 10 | 8 | 4 | 8 | 9 | 22203 |
| Япония | 18 | 14 | 14 | 12 | 14 | 21 | 24255 |
| Норвегия | 14 | 18 | 20 | 9 | 15 | 16 | 25904 |
| Швеция | 7 | 4 | 7 | 23 | 19 | 13 | 20765 |
| Республика Корея | 28 | 28 | 27 | 19 | 22 | 29 | 13469 |
| Франция | 11 | 9 | 15 | 22 | 23 | 22 | 23908 |
| Германия | 4 | . 6 | 3 | 24 | 25 | 15 | 23313 |
| Китай | 42 | 49 | 44 | 28 | 32 | 41 | 4068 |
| Италия | 26 | 25 | 24 | 41 | 35 | 30 | 21921 |
| Россия | 46 | 55 | 52 | 52 | 59 | 55 | 4269 |

Общий индекс микроконкурентоспособности складывается в ходе агрегирования взвешенной суммы ряда переменных, которые объединены в две большие группы: стратегия и поведение компа­ний ("качество фирм") и микроэкономическая среда ("качество пред­принимательской среды"). Результаты расчетов ВЭФ представлены в таблице 9. По ряду стран ранг "качества фирм" выше, чем ранг "качества предпринимательской среды", по некоторым странам - ниже, что свидетельствует об определенной автономности этих из­мерений. Для фирм России эксперты ВЭФ наиболее позитивными факторами считают потенциал инноваций, товарный дизайн, нали­чие цепочек предприятий с последовательным добавлением стоимо­сти; негативными - слабый маркетинг, плохую ориентацию на по­требителя, низкое качество производственных процессов. К преиму­ществам российской предпринимательской микроконкурентной среды эксперты ВЭФ относят: высокое качество работ научно-исследовательских институтов, сравнительно неплохое развитие дорожной инфраструктуры, современный профессиональный уровень инженеров и ученых; к недостаткам - низкое качество телефонной и фак­симильной связи, слабую интенсивность местной конкуренции, недо­статочную эффективность антимонопольной политики.

Таблица 9. Ранг (место) по микроконкурентоспособности II стран в выборке ВЭФ по 53 странам в 2003 г. и 58 странам в 2004 г.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страны | Ранг (место) по микроконку-рентоспособпости | | Ранг (место) качества фирм | | Ранг (место) качества предпри­нимательской среды | |
|  | 2003 г. | 2004 г | 2003 г. | 2004 г | 2003 г. | 2004 г |
| США | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Великобритания | 5 | 10 | 9 | 13 |  | 8 |
| Япония | 18 | 11 | 7 | 4 | 19 | 19 |
| Норвегия | 14 | 18 | 14 | 23 | 15 | 16 |
| Швеция | 7 | 4 | 4 | 3 | 9 | 7 |
| Республика Корея | 28 | 28 | 24 | 27 | 28 | 30 |
| Франция | 11 | 9 | 6 | 6 | 13 | 11 |
| Германия | 4 | 6 | 1 | 5 | 8 | 5 |
| Китай | 42 | 49 | 35 | 31 | 44 | 50 |
| Италия | 26 | 25 | 20 | 15 | 27 | 27 |
| Россия | 46 | 55 | 45 | 42 | 47 | 55 |

В секторе промышленной политики ИМЭМО РАН был разра­ботан вопросник для обследования предприятий промышленности РФ по проблемам конкурентоспособности и в марте 2000 г. на базе вы­борки РЭБ было проведено обследование 245 предприятий. Вопрос­ник включал 13 крупных вопросов с возможными вариантами отве­тов (от трех до одиннадцати позиций).

На первый вопрос анкеты - об оценке КСП основной части про­дукции фирмы, большинство менеджеров ответили, что она - средняя и никто не назвал продукцию неконкурентоспособной. Разгадка тако­го неожиданного ответа (многие отечественные эксперты считают, что подавляющая часть продукции российской промышленности некон­курентоспособна) обнаруживается при ответе респондентов на воп­рос: на каких рынках сбыта Ваша продукция конкурентоспособна? Из ответов становится ясным, что большая часть продукции конку­рентоспособна на российских рынках, затем - на рынках стран-чле­нов СНГ и по убывающей - на рынках стран Восточной Европы, стран Западной Европы, Северной Америки. В целом на внутренних рынках России конкуренция значительно ниже, чем на внешних.

Другими словами, преобладающая часть промышленных пред­приятий придерживается стратегии импортозамещающего развития, не входя в зоны более жесткой конкуренции на развитых западных рынках. Это подтверждается использованием фирмами преимуще­ственно методов ценовой конкуренции, поскольку главным фактором конкурентоспособности респонденты считают превосходство их про­дукции по соотношению "цена/ качество".

По мере усиления конкурентной борьбы за платежеспособных потребителей на внутреннем рынке и появления новых экспортных возможностей предприятия стремятся повышать уровень КСП своей продукции. Так, по опросам, более половины предприятий имеют годо­вые и более долгосрочные программы повышения конкурентоспособ­ности. Но при этом 40% предприятий таких программ не имеют. Сле­довательно, в будущем у них мало перспектив для развития.

Что же мешает предприятиям повышать КСП своей продукции? На первое место респонденты поставили наличие старого оборудова­ния, что согласуется с тенденцией резкого морального и физического старения производственного аппарата промышленности страны в це­лом. Вопрос заключается в том, почему фирмы с негосударственной формой собственности смотрят на это безучастно. Формально ответ ясен - нехватка финансовых средств. По нашим расчетам, 100-процен­тного использования амортизационного фонда и 50% чистой прибыли достаточно для налаживания оптимального процесса воспроизводства основного капитала за счет его самофинансирования предприятиями.

Удивляет то обстоятельство, что в ряду одиннадцати ответов о причинах, мешающих повышению КСП предприятий, на последних трех местах оказались "слабые НИОКР" (11 место), "неэффективный ме­неджмент" (10 место), "низкая квалификация работников" (9 место). Другими словами, руководители предприятий считают, что эти фак­торы не входят в число главных причин, мешающих им конкурировать в развитой рыночной среде. В реальной экономической жизни их больше беспокоит низкое качество сырья, материалов, комплектующих и не­стабильность их поставок, слабый маркетинг, рост цен.

Реформы 1990-х годов по-разному сказались на конкурентоспо­собности предприятий: более 1/3 респондентов считают, что КСП по­высилась, около 40% отмечают, что она осталась той же, а 1/4 утвержда­ют, что КСП предприятия в 2000 г. по сравнению с 1990 г. снизилась. Можно предположить, что различие оценок обусловлено глубиной реформ, проведенных на самом предприятии.

Одним из краеугольных камней реформы предприятий была их приватизация. Многие российские ученые и государственные чинов­ники уверены, что приватизация однозначно приводит к повышению конкурентоспособности и эффективности работы предприятий. Од­нако опрошенные менеджеры приватизированных предприятий при­держиваются другой точки зрения. Позитивное влияние приватиза­ции на КСП предприятия отметили лишь 1/4 респондентов, а основ­ная их часть считает его нейтральным.

Какое же влияние на микроконкурентоспособность предприятий оказывает государственная экономическая политика? Ответы на этот вопрос свидетельствуют об аморфности и нечеткости макроэконо­мической политики. В целом государственное регулирование оказы­вает нейтральное воздействие на МикроКСП. Респонденты, считаю­щие, что его влияние на КСП предприятий было отрицательным, на­зывают в числе главных причин этого высокие налоги, опережающий рост цен на услуги ТЭК и транспорта и дорогой кредит.

В научных исследованиях неоднократно подчеркивалось, что де­вальвация рубля 17 августа 1998 г. способствовала повышению Мик­роКСП российских экспортных предприятий на зарубежных рынках и усилению позиций отечественных производителей на внутреннем рынке в результате более интенсивного импортозамещения. Ответы менеджеров предприятий оказались не столь однозначными: почти 1/3 предприятий объявили об отсутствии дополнительной выручки вследствие девальвации. Там же, где она была получена, ее в первую очередь направили на уплату текущих налогов, погашение накоплен­ной задолженности, выплату заработной платы и лишь затем - на повышение загрузки и реконструкцию производственных мощностей и капиталовложения, то есть в конечном счете - на повышение КСП.

Если суммировать результаты опроса руководителей предприя­тий, посвященного конкурентоспособности, то можно выделить следу­ющие проблемы, которые призваны решить как государство, так и предприятия. Государство должно обеспечить снижение налогов, ста­бильность финансово-экономической политики, удешевление коммер­ческого кредита. Предприятиям необходимо повышать квалификацию кадров, создать работоспособные маркетинговые службы, модернизи­ровать производственный аппарат.

С нашей точки зрения, сегодня становится все более актуальным интегрирование в рамках гибких альянсов элементов традиционной и "новой экономики". Тогда новые фирмы смогут в конкурентной борьбе на внутреннем и зарубежных рынках использовать конкурент­ные преимущества, связанные с производством наукоемких товаров, в первую очередь на базе современных информационных технологий, в том числе глобальных интернет-технологий.

Если Россия не войдет в глобальное конкурентное пространство, у нее останется только одна перспектива - превращение в изолиро­ванную замкнутую систему, обменивающую топливно-сырьевые това­ры низкой степени первичной обработки по все ухудшающимся ус­ловиям на наукоемкие товары и интеллектуальные услуги с высокой добавленной стоимостью, рождающиеся в недрах динамично развива­ющейся "новой экономики". Реальный путь вхождения в него - по­степенное сближение качества российской макро- и микроконкурент­ной среды и предпринимательских фирм с качеством аналогов миро­вого рынка. За право использования развитых сетей (финансовых, инновационных, инвестиционных, дистрибьютерных, информационных, рекламных и т.п.) мирового рынка надо платить, в том числе и путем продажи части акций зарубежным стратегическим инвесторам.

Необходима разработка национальной политики международ­ной конкурентоспособности России, формируемой совместно представителями государства, бизнеса, науки и общественных организаций. Следует определить наиболее конкурентоспособные сферы российского бизнеса, где национальный капитал мог бы войти в за­падные транснациональные корпорации, а также конкурентоспособ­ные сектора, в которых целесообразно создать под эгидой россий­ского капитала ТНК западного типа. В настоящее время это возмож­но для энергетических и топливных корпораций России. Высоко­конкурентоспособные фирмы могут быть образованы в сфере ВПК путем создания корпоративных структур горизонтального типа. На­конец, нужно активно формировать компании "новой экономики", разрабатывать интернет-технологии, обладающие современными конкурентными преимуществами.

Конкурентоспособность на мировых рынках невозможно обеспе­чить без вовлечения в этот процесс государства как субъекта рыноч­ных отношений и завершения кардинальной реформы российских фирм. При этом необходимо осуществить коренную техническую ре­конструкцию морально и физически устаревшего производственного аппарата страны наряду с институциональной реформой предприя­тий. Иначе перейти к новому более высокому уровню производитель­ности труда практически нереально.

# 3. Становление рыночной системы государственного регулирования внешнеэкономических отношений в России. Необходимость и пути совершенствования торговой политики в России

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности — это комплекс экономических, правовых и административно-управленческих мер со стороны государства, преследующих цель формирования благоприятных рамочных условий хозяйствования субъектам внешнеэкономической деятельности. Эти меры обеспечивают им экономическую поддержку и правовую защищенность на внутреннем и внешнем рынках и направлены на качественное совершенствование экспортного потенциала. Они помогают реализовать стратегию экспортной экспансии на международные рынки товаров, услуг и прав интеллектуальной собственности, продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, на устойчивое поддержание положительного сальдо внешнеторгового баланса, на обеспечение хозяйственной безопасности в национальном масштабе.

Исходя из сказанного, кратко определим цели государственного регулирования рассматриваемой сферы. Они довольно многочисленны. Назовем прежде всего такую цель, как обеспечение приоритета национальных экономических интересов в процессе более глубокого участия страны в глобализирующемся мировом хозяйстве и межгосударственном регулировании его развития. Этому должны способствовать все другие цели и задачи. Такова задача формирования благоприятного правового климата для корректной (в рамках действующего законодательства и международных договоренностей) деятельности национальных хозяйствующих субъектов во внешнеэкономической сфере как внутри страны, так и за ее пределами. Сюда же относится и экономическое стимулирование внешнеторговых операций, в том числе, как источника поступления валютной выручки и формирующих национальный доход государства по приоритетным, согласно экономической концепции хозяйственного развития страны, направлениям. Завершая разговор о данной группе целей, укажем на необходимость обеспечения условий эффективной внешнеэкономической деятельности как для каждого хозяйствующего субъекта, так и в целях общегосударственного развития. Для этого государство использует многообразные рычаги воздействия. Это, в частности, различные формы экономического и административного контроля, что очень важно. Дело в том, что приоритет функций контроля обусловлен спецификой формирования механизма трансформирования экономики России при переходе к рынку. Это создание соответствующей вспомогательной для бизнеса инфраструктуры — информационной, консультационной и т. д., содействие в подготовке и переподготовке кадров по всему спектру специализированных направлений внешнеэкономической деятельности.

Следующая группа целей связана с процессами глобализации мирового хозяйства. Речь прежде всего идет о содействии формированию многополярной геоэкономической модели мировой хозяйственной системы на основе последовательной реализации стратегии сотрудничества с различными регионами, международными организациями и группировками, союзами и отдельными корпорациями, в том числе с учетом их региональной ориентации. Россия должна на равных основаниях участвовать в международном разделении и кооперировании труда, выходить на новые рынки с конкурентоспособной наукоемкой продукцией, которая нужно сделать основой экспортного потенциала страны. Неоценимое значение имеет задача совершенствования структуры внешнеэкономической деятельности.

Имеются большие возможности повышения в экспортных операциях доли услуг (туризм, сервисное обслуживание, техническое содействие на коммерческой основе), машинотехнической продукции, разрабатываемой на базе новейших достижений науки и техники, патентов и лицензий. Все это должно сопровождаться снижением поставок необработанного сырья, природных ископаемых и вынужденного импорта отходов переработки поставленных ранее радиоактивных материалов. Велика и роль регулирования торговых отношений на межстрановом и региональном уровнях, защита отечественных экспортеров за рубежом, оказание им информационного, консультационного, юридического и другого содействия при проведении операций с зарубежными контрагентами. Важен и контроль за сохранением стабильного положительного сальдо во внешней торговле.

Одна из важнейших целей — регулирование платежного баланса страны в части касающейся внешнеэкономической деятельности. Своевременное погашение внешней задолженности не отменяет, а предполагает жесткий контроль за сохранением потенциала самостоятельного, независимого от иностранных кредиторов развития экономики. Другими словами, необходим строжайший контроль за предельной величиной внешних за­имствований. Государственное регулирование имеет также целью формирование благоприятного имиджа страны и ее отдельных регионов во внешнеэкономической деятельности. Это должен быть авторитет добросовестного, действующего в рамках правовых норм и международных договоренностей государства, соблюдающего законодательство национальных и зарубежных партнеров, другие международные нормы и правила, государства, пресекающего любого рода контрабандные или связанные с отмыванием "грязных" денег операции.

Разработанные в конце 90-х гг. принципы построения системы государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность сохраняются по настоящее время, хотя жизнь и вносит некоторые коррективы. Приоритетен по-прежнему переход от преимущественного использования административно-управленческих методов к постепенному усилению результативности мер экономического характера.

Государство сохраняет за собой функции контроля и регулирования внешнеэкономической деятельности. Внешняя торговля представляет собой основное звено во внешнеэкономической деятельности. Она активно участвует в формировании национального дохода и представляет собой сферу сопряжения государственных интересов и стандартов разных стран в целях нахождения взаимовыгодного партнерства участвующих контрагентов в операциях купли-продажи.

Специфика внешней торговли в том, что она является продолжением воспроизводственного цикла в фазе обмена, но за пределами национальной таможенной границы. Однако, внешняя торговля не определяет стратегию хозяйственного развития отдельного субъекта. Она лишь призвана повысить эффективность предпринимательской деятельности за счет более низких издержек производства и цен. Понятно, что издержки и цены должны быть ниже у страны-импортера, иначе последняя не будет заинтересована в импорте.

Для России 90-е годы характерны тем, что сложилась ситуация, когда внешнеторговая деятельность представляла собой единственно стабильную платежеспособную сферу. В настоящее время положение постепенно изменяется. Внешнеторговые операции, сохраняя для хозяйствующих субъектов немаловажное значение, теряют статус "единственного источника" реальных денежных средств за произведенную продукцию. Однако, система регулирования внешнеэкономической деятельности в России в современных условиях все еще сведена к воздействию на традиционно реализуемые сделки внешней торговли. Практически не учитываются геополитическая и геоэкономическая стратегии вхождения российской экономики в глобализированное мировое хозяйство, принципы обеспечения приоритета национальных экономических интересов.

Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, включает меры нетарифного и тарифного регулирования. Меры нетарифного регулирования включают: сокращение перечня товаров, экспорт которых квотируется; перераспределение квот на основе конкурсной продажи; создание торгового реестра России (как это имеет место в развитых странах — заявительная регистрация участников внешнеэкономической деятельности); сертифицирование экспорта и импорта (к примеру, при экспорте необходим как сертификат происхождения товара, так и экспортный сертификат); проверку безопасности ввоза товаров (фумигация, санэпидконтроль, дезактивация и проч.); распространение на импорт таких внутренних фисков, как налог на добавленную стоимость, акцизы, разного рода пошлины и сборы (в введенный, к примеру, с августа 1998 г. налог с продаж); использование механизма антидемпинговых и компенсационных пошлин; совершенствование системы экспортного контроля при углублении сотрудничества в этой области с ЕС и другими группировками и альянсами.

К мерам тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности в России относятся: государственные программы по НИР и НИОКР, особенно с упором на экспортную ориентацию; дотации и субсидии в инфраструктуру, в том числе приоритетно определенных отраслей экономики; упрощение порядка взимания экспортных пошлин и сборов, тарифов при им­порте, привлечение коммерческих банков к авансированному кредитованию подлежащих уплате средств; постепенное сближение уровня цен внутренних и мировых товарных рынков (правда, это обстоятельство зависит не столько от внешней торговли, сколько от производства, ибо цены определяются, в первую очередь, реальными издержками); введение на федеральном уровне системы единого регулирования тарифной политики естественных монополий; возможность использования со стороны государства прямого субсидирования или дотирования жизненно важного для страны импорта; валютное регулирование, т. е. наличие обязательной гарантии банка экспортера при экспортных операциях, обязательная продажа на валютной бирже половины валютной выручки, ограниченная конвертируемость национальной валюты (внутри страны); привлечение иностранных инвестиций, преимущественно прямых и производственной направленности путем организации международных торгов и конкурсов, формирование правового поля защиты, гарантий и поддержки зарубежных инвестиций на территории России, расширение участия в соответствующих финансовых и государственно-страховых зарубежных компаниях. При этом в таможенной политике таможенный тариф становится базовым инструментом реализации внешнеторговых операций.

Инвестиции представляют собой важную составляющую внешнеэкономической деятельности и звено общехозяйственного режима, регламентирующего поведение национальных и зарубежных инвесторов и процесс оттока капитала за границу. Они выступают средством глобализации хозяйственной жизни. Движение инвестиционных ресурсов (прямых и портфельных) происходит в товарно-материальной и денежной сферах, в сфере прав собственности и др. Вопросы инвестиционного сотрудничества (экспорт-импорт капитала в денежной и товарной формах), представляют собой специфическую сферу внешнеэкономических связей и обостренной международной конкуренции. Вместе с тем они относятся к компетенции внутрихозяйственной деятельности, поскольку преследуют цель развития национального воспроизводственного процесса и повышения его конкурентоспособности в мировом масштабе. Государственное регулирование призвано обеспечить формирование благоприятного инвестиционного климата и предпринимательской среды, содействовать привлечению и повышению эффективности иностранного производительного капитала в экономике России.

Производительный иностранный капитал в национальной экономике — это существенный, но противоречивый фактор ее развития. Он определяющим образом влияет на структуру хозяйственного комплекса страны, становится инструментом вывода страны на мировые рынки с высоко технологической, инновационной продукцией, успешно противостоящей конкуренции зарубежных партнеров. Одновременно иностранный капитал — средство производственной деградации, превращения страны в сырьевой доминион при низком уровне переработки добываемого сырья.

Сделать выбор в пользу того или иного пути развития — дело национальной политической воли, внешней и внутрихозяйственной политики. Это и предопределяет подходы к формированию инвестиционного климата в стране и ее регионах, предпринимательской среды, подходы к выработке эффективно функционирующего механизма привлечения отечественных и иностранных инвестиций в различные секторы экономики. При этом надо четко понимать, что при равных условиях деятельности национальных и зарубежных инвесторов, никогда правительства зарубежных стран не выступят гарантами для своих инвесторов, если их капиталовложения противоречат национальной доктрине экспорта капитала, товаров и услуг, если они могут привести к потере конкурентоспособности на мировом рынке.

Никогда зарубежный инвестор не будет вкладывать свои средства в те отрасли, где страна-реципиент инвестиций не обеспечит ему более высокую норму прибыли. Как свидетельствует российская действительность, в условиях повышенного уровня рискованности инвестирования зарубежные инвесторы рассчитывают не менее чем на 4—6-кратное превышение против возможной прибыли у себя дома. Иными словами, они требуют ускоренной окупаемости проекта и/или дополнительных выгод за счет доступа к экспорту сырья и полуфабрикатов. Для России это чревато тем, что ее экспортная ориентация в длительной перспективе будет в значительной степени исходить из сырьевой направленности.

Осмотрительно надо подходить и к вопросу участия иностранных партнеров в соглашениях о разделе продукции. Такие соглашения предполагают оплату услуг невосполнимыми национальными природными ресурсами и сырьем. Они заключаются, как правило, на долгосрочной основе по ценам, более низким, чем текущая среднемировая цена, и на условиях, диктуемых иностранным участником. Аргументация ряда руководителей регионов, что такие соглашения обеспечивают занятость в регионе, способствуют повышению уровня жизни, справедлива, но лишь от части. Как свидетельствует опыт Казахстана, переданные зарубежным инвесторам промышленные предприятия сырьевого сектора в длительную аренду, лишь в течение 2—3 лет сохраняли уровень занятых и социальную сферу в первоначальном виде. Затем начались массовые увольнения без переквалификации, сокращение социально-бытовой сети услуг с целью повышения рентабельности производства и его конкурентоспособности. Кроме того, любые инвестиции из-за границы носят, как правило, связанный характер. Они ориентированы на поставку продукции из стран-доноров для обустройства, технологического перевооружения и последующего технического обслуживания, но используют ресурсный потенциал исключительно стран-реципиентов инвестиций.

Зарубежный капитал в первую очередь заинтересован в реализации быстроокупаемых проектов, не связанных с совершенствованием инвестиционной инфраструктуры. Более всего для этого подходят в России финансовая сфера, сфера услуг и торговля, а также экспорто-ориентированные отрасли, которые обеспечат иностранный капитал недостающими топливно-сырьевыми ресурсами и продукцией первичной переработки. Налаживать производство продукции высокой степени переработки с последующим вывозом ее за рубеж — не в интересах зарубежного инвестора. Ему не нужны дополнительные конкуренты. Это задача национального инвестора, который в дополнение к своим средствам привлечет зарубежный капитал. Но он сможет это сделать при благоприятном инвестиционном режиме для национального и иностранного предпринимателя, при стабильности правового пространства, при наличии политических и экономических гарантий инвесторам и защите их от неправовых действий со стороны криминальных кругов.

Успех в борьбе за привлечение иностранного капитала в Россию, таким образом, находится в прямой зависимости от ее рейтинга инвестиционного климата по сравнению с другими странами. Повышению его способствует расширение договорных отношений на внешнеэкономической арене с различными международными и национальными организациями. Таковы "Лондонский клуб" и "Парижский клуб" (Россия в 1997 г. стала их членами), МАГИ (Многостороннее агентство по гарантиям инвестиций), ОПИК (Американская корпорация по страхованию частных инвестиций за границей), "Гермес" (ФРГ) и др.

Одной из современных черт мирового хозяйства является рост иностранных инвестиций, преимущественно в форме прямых (за 2000 г. их уровень составил около 1,1 трлн долл.). Это во многом связано с деятельностью крупных транснациональных корпораций (ТНК). В 90-е гг. устойчиво сохранялась такая тенденция, когда крупнейшие промышленно-развитые страны выступали одновременно как донорами, так и реципиентами инвестиций. По экспертным оценкам, для США соотношение экспорта и импорта капитала колебалось в пределах 0,5:1, Германии от 5,3:1, Франции 1,5:1, а для Японии от 33:1. Эти данные лишь информационно характеризуют состояние регулирования в странах процессов экспорта-импорта капиталов.

Однако про японский рынок можно сказать, что здесь инвесторы встречают на своем пути довольно большие организационные трудности. Рынок жестко протекционируется, ему свойственна дискриминация в рамках традиционной системы "кейрецу". Превалирует экспорт национального капитала. Кроме того, вынос частей или всего цикла воспроизводственного процесса отдельными крупнейшими ТНК Японии в страны Азиатско-тихоокеанского региона связан с существенным понижением издержек производства и затрат при последующей реализации товара в порядке экспорта. По оценочным данным, при экспорте продукции, произведенной в Японии, издержки возрастают примерно на 200—250%, а при экспорте с дочерних предприятий, размещенные в странах АТР, лишь на 150%).

Либерализация торговли и дерегулирование прямых иностранных инвестиций способствуют интеграционным процессам в регионах, подключению к глобальным сетям информации, снабжения и сбыта, созданным ТНК. Эти процессы углубляют специализацию, что усиливает имеющиеся преимущества. Именно инвестиционные потоки постепенно изменяют географическую ориентацию и структуру экспорта страны-реципиента и страны-донора. Для ТНК прямые иноинвестиции заменяют не просто экспорт, а дают возможность экспортировать то, что уже хорошо освоено, а технологии производства хорошо известны.

На родине же ТНК имеют возможность производить более современную модернизированную продукцию, способ производства которой пионерен для других партнеров мирового рынка. Прямые иноинвестиции облегчают доступ к новым технологиям и изобретениям стран-реципиентов инвестиций, особенно стран трансформационной экономики, испытывающих голод в инвестиционных ресурсах. Создаваемые стратегические альянсы между ведущими многонациональными компаниями способствуют экономии на потребности в ресурсах для НИОКР. Существенную роль в выборе географического направления прямого инвестирования играют факторы близости потребительского рынка (конкурентоспособность зависит от быстроты реагирования на изменяющийся спрос) и непосредственной близости к основным источникам сырья (для упрощения взаимодействия межу поставщиком сырья и производителем).

Все вышеприведенные аргументы свидетельствуют об усложнении взаимозависимостей между товарной торговлей и торговлей услугами, с одной стороны, и трансграничными инвестициями, с другой. Именно в этой связи Всемирная торговая организация (ВТО) разработала многосторонние правила ведения инвестиционной деятельности. Они исходят из незыблемых правил глобальной либерализации и предоставления национальных режимов хозяйственной деятельности иностранным инвесторам. Самой важной договоренностью ВТО в этой сфере выступает многостороннее соглашение по торговым аспектам инвестиционных мер (ТРИМС). Оно предусматривает недопустимость инвестиционных мер, ограничивающих торговлю или нарушающих ее нормальный ход. К числу стран, подвергающихся наиболее острой критике по линии введения ограничительных мер, в случае прямых инвестиций выделяют в рамках ВТО — Бразилию, Мексику, Индию, Нигерию, а также Канаду, Испанию и Австралию. Наиболее часто методы ТРИМС применяются в обрабатывающей промышленности, в частности, в производстве автомобилей, нефтехимии и выпуске наукоемкой продукции.

Соглашения по ТРИМС не позволяют правительствам практиковать такие меры как требование об использовании в производственном процессе предельной минимальной доли местных материалов, узлов и комплектующих, а также требование обеспечения равных объемов импорта и экспорта или превышение последнего. Однако многим странам приходится согласовать положения ТРИМС (начали действовать с 2000 г.) с обязательствами в других создаваемых группировках. Так, инвестиционная зона АСЕАН появится в 2003 г., а программа инвестиционной либерализации АТЭС начнет действовать с 2002 г. для участниц из развивающихся стран. Характерно, что региональные цели превалируют в системе интересов по сравнению глобальными задачами.

Сегодня в рамках стран ВТО сформированы две точки зрения относительно выработки отдельного соглашения по движению прямых иностранных инвестиций. Первая требует концентрации усилий для ускорения формирования равного "игрового" поля всем участникам инвестиционной деятельности для достижения конвергенции в области торгово-инвестиционной политики. Другая отдает приоритет региональным договоренностям при отнесении целей единообразной координации и сближения уровней развития на будущее. При этом многие основополагающие принципы многосторонней либерализации в сфере капиталовложений включены в региональные соглашения и в 1600 двусторонних соглашений по инвестициям. Например, заслуживают внимания соответствующие положения в рамках ЕС, соглашения НАФТА.

Попытка разработать многостороннее соглашение в рамках ОЭСР пока не увенчалась успехом в силу несоответствия режима наибольшего благоприятствования преференцированию прямых иноинвестиции, использованию системы субсидий для привлечения последних, недостаточной экологической защищенности от деятельности ТНК и пр. Со стороны развивающихся стран все чаще выдвигается требование многосторонней договоренности по трансграничному передвижению физических лиц и либерализации процесса миграции трудовых ресурсов. С этим не соглашаются развитые страны, для которых мобильность капитала соответствует реализации национальных экономических интересов, а неконтролируемое увеличение притока рабочей силы из развивающихся стран явно противоречит как их национальным интересам, так и экономической безопасности.

Что касается России, то для нее характерны низкие темпы производительного инвестирования экономики из-за рубежа. В чем причины?

В стране сложился неблагоприятный инвестиционный климат для предпринимательской деятельности национальных производителей в реальном секторе экономики. Это обусловило отток капитала из отраслей материального производства и стимулировало их использование в сфере обращения, услуг и криминализованного хозяйственного оборота. Для России характерен нестабильный правовой механизм хозяйственной деятельности. Имеет место частая смена налоговых и иного рода фискальных норм, что создает неуверенность у хозяйствующих субъектов в завтрашнем дне, в результатах своего труда и стимулирует поиск обходных путей как в рамках правового поля, так зачастую и вне его. Так, формируется постоянный запас ресурсов для продолжения предпринимательской деятельности и ее расширения. Высока в стране степень криминализации хозяйственного потенциала. Это, естественно, предполагает либо союз с криминальными группами, либо платежи за так называемую "крышу".

Бичом российской экономики стала неудержимая бюрократизация аппарата. Слом старой системы управления хозяйством произведен стремительно, когда новые принципы еще не были сформулированы. Это привело к отсутствию действенного механизма регулирования хозяйственного развития в стране. Вместо этого возникло большое число учреждений и организаций, которые, якобы, заняты процессом регулирования и управления экономикой. На деле результаты их деятельности подчас взаимоисключают друг друга. Отсюда коррупция чиновников, высокие административные издержки на содержание аппарата управленцев и хозяйствующих субъектов.

Кроме того, неоднородность формирования и развития инфраструктуры рыночного хозяйства в региональном разрезе привели к неравномерному притоку инвестиций из-за границы. На неравномерность поступления денежных средств влияет и обеспеченность регионов топливно-сырьевыми и иными минеральными ресурсами, а также условия доступа к ним и возможной транспортировки к местам потребления или переработки. Как свидетельствует практика, зарубежные инвесторы вкладывают капиталы в крупные региональные центры с развитой финансовой инфраструктурой, более высоким платежеспособным спросом. Это не в последнюю очередь определяется соблюдением финансовой дисциплины и равномерностью выдачи заработной платы населению. Предпочтение отдается также сырьевым регионам и регионам, где власти предоставляют на большой срок землю в бесплатное пользование или долгосрочную аренду и обеспечивают прямых и портфельных инвесторов полной и точной информацией.

Какие меры необходимы в наше время для привлечения иностранных производительных инвестиций? Прежде всего, нужно принять соответствующие правовые и нормативные акты, законы об иноинвестициях, о свободных экономических зонах, о концессиях, внести соответствующие изменения в Таможенный кодекс, фискальную систему налогообложения и т.д. Важно, далее, сформировать доступную (можно и на совместной основе финансирования) информационную базу данных, которая бы своевременно доводилась до регионов и учитывала все наступающие изменения с комментариями ответственных лиц по механизму исполнения той или иной нормы, положения или указа. Обязательным условием является создание единообразной всеохватывающей статистической базы данных, которая бы учитывала прямые вложения на создание предприятий с иностранными инвестициями и средства на банковских счетах, наличную валюту и займы, ссуды и кредиты иностранных финансовых организаций, средства, вкладываемые в пакеты акций предприятий и организаций при первичной и вторичной приватизации, вторичной эмиссии акций и смене владельца. Иными словами, необходим сбор статистической информации в соответствии с международными стандартами.

Весьма важно скоординировать политику ЦБ РФ и Минфина РФ относительно кредитования объектов под гарантии регионов. Необходимо также исключить практику внеконкурсного кредитования проектов приоритетного характера из источников федерального или регионального бюджета. Нуждается в упрощении и совершенствовании процедура рассмотрения административных налоговых апелляций.

Большое значение имеет разработка региональных программ по привлечению иноинвестиций (там, где их нет) и нормативно-правовых актов по деятельности инокапитала на территории региона. Следует также предоставить больше полномочий регионам в части решения организационных вопросов, в частности, регистрации предприятий с иностранными инвестициями при капитале более 100 млн.руб., усилить координацию работы уполномоченных Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации с деятельностью местной администрации и региональных органов.

Практически ни в одной стране мира, где функционирует рыночный механизм хозяйствования, эффективность проводимой экономической политики для хозяйственного комплекса и учет социальных аспектов деятельности невозможны без вмешательства государства в лице органов управления. Они призваны обеспечивать баланс интересов частно-предпринимательского сектора, выступающего субъектом и инициатором внешнеэкономической деятельности, и государства, его населения. Приоритет в данном случае отдается динамичному экономическому развитию страны, формированию высокотехнологичного, наукоемкого экспортного потенциала. Но для этого необходимы правила ведения внешнеэкономической деятельности на принципах коммерческой добросовестности, соблюдения существующих норм и обеспечения экономической безопасности страны и ее народонаселения. Чем стабильнее национальная экономика, чем гармоничнее хозяйственные пропорции и связи с мировым хозяйством, тем соответственно ниже потребность в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности. Но в условиях углубления экономического кризиса, перехода к новому типу хозяйствования и усложнения социального положения в обществе настоятельно требуется усиление результативности мер государственного воздействия на хозяйственное развитие страны и ее регионов.

В этой связи особую значимость приобретает правовая сфера, являющаяся законодательной базой для выработки соответствующего инструментария государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Документом, определяющим политику государственного вмешательства, является Закон РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" (принят Госдумой 7.07.1995 г. и одобрен Советом Федерации 21.07.1995 г.). Целями вышеназванного закона являются, согласно существующим принципам ведения внешнеэкономической политики России, защита национального суверенитета, обеспечение экономической безопасности, стимулирование развития национальной экономики, содействие формированию условий эффективного интегрирования российской экономики в мировое хозяйство.

Впервые в российской законодательной практике определяются понятия "внешнеторговая деятельность", "товар", "услуга", "исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность)". Существенно дополнены понятия "экспорт" и "импорт" на основании увязки с соответствующими обязательствами по пересечению национальной таможенной границы, а также выделены понятия "экспортного контроля" и "экономической безопасности".

Важным элементом рассматриваемого закона является разделение компетенций в сфере внешнеторговой деятельности центральных органов Российской Федерации, ее субъектов. Определено также право совместного ведения, а также пути координации внешнеторговой деятельности субъектов по вопро­сам совместного ведения. Законом определяются основные положения государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включая иерархию государственного аппарата, базовые методы и инструментарий механизма регулирования, где акцент делается на усиление таможенно-тарифного воздействия с постепенным сокращением комплекса мер административно-управленческого характера. Примечательно и то, что государственная монополия на экспорт-импорт отдельных товаров и услуг как одна из форм протекционизма отечественного производителя и внутреннего рынка может быть использована в соответствии с национальной экономической целесообразностью и действующей мировой практикой.

Впервые на территории России узаконено введение защитных мер против, наносящего ущерб, импорта товаров и услуг, а также мер против создания угрозы ущерба национальным производителям. В качестве таких мер могут применяться количественные ограничения и специальные повышенные таможенные пошлины. Расследование по факту нанесения (или возможного) ущерба (в том числе демпинга) ведется федеральным органом, уполномоченным Правительством, по поручению Правительства и/или по заявлению органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации и производителя или союза производителей, чье совокупное производство подобных товаров (услуг) превышает 50% внутреннего производства.

Особого внимания заслуживает положение ст. 21 рассматриваемого закона. Согласно ей, российские лица получают право на возмещение ущерба, связанного с участием России в международных экономических санкциях, за счет федерального бюджета. Это право исполняется в судебном порядке. Кроме того, законом вводятся понятия и нормы регулирования приграничной торговли и свободных экономических зон. Обращено внимание также на комплекс мер содействия развитию внешнеторговой деятельности, соответствующей экономическому потенциалу и месту России в мировом хозяйстве. Особое место отводится проблеме информатизации и информационного обслуживания внешнеторговой деятельности, что при либерализации выступает обязательным условием обеспечения коммерческой корректности и добросовестности сделок. Предусматриваются формирование и возможности использования информационного банка данных. Важная роль в координации внешнеэкономической деятельности и ее госрегулировании отведена Министерству экономического развития и торговли Российской Федерации.

Движение экспортно-импортных грузов, порядок реализа­ции внешнеторговых сделок регулируются Таможенным кодексом и Законом "О таможенном тарифе". Таможенный кодекс вступил в силу 21.07.1993 г. Он определяет юридический статус таможенных органов, виды таможенных режимов, и платежей, порядок их начисления и взимания, процедуры оформления товаров и транспортных средств, основания для ограничения ввоза и вывоза товаров и услуг. Статьи Таможенного кодекса, касающиеся преступной деятельности, корреспондируются с соответствующими статьями Уголовного и Уголовно-процессуального кодексов Российской Федерации. Закон "О таможенном тарифе" действует с 1.07.1994 г. и представляет собой "свод ставок таможенного тарифа, таможенных пошлин, применяемых к товарам, услугам, перемещаемым через таможенную границу и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Законом определяются виды пошлин, метод их определения, меры оперативного регулирования внешней торговли, порядок определения таможенной стоимости товара и страны его происхождения, а также механизм предоставления преференций.

К правовому регулированию внешнеэкономической деятельности относятся также воздействия со стороны государства на экспортно-импортные операции с помощью мер нетарифного характера. К их числу относится механизм квотирования и лицензирования. В России он распространяется на товары, экспорт которых осуществляется согласно международным обязательствам России и на специфические товары.

При совершении и исполнении внешнеторговых сделок и возможном возникновении споров стороны сталкиваются с "применяемым правом", т. е. правом, которое должно регулировать отношения сторон по указанным операциям. Стороны могут указать в контракте применяемое право, но договоренность на его основе в случае возникновения спора не всегда достижима. В этом случае через решение арбитражного суда на основе коллизионной нормы используется право или российской стороны, либо иностранного государства, но при этом возможна неодноз­начная трактовка и регламентация одних и тех же вопросов.

Для унификации процесса урегулирования правовых проблем стали разрабатываться и заключаться разнообразные дву- и многосторонние договоры и другие документы, единообразно регламентирующие внешнеэкономическую сферу хозяйствующих субъектов различных стран. При этом международные договоры отклассифицированы и по принципу нормативного (обязательного) и факультативного (добровольного) характера. Их можно сгруппировать и по предмету регулирования. К числу международных договоров нормативного характера к операциям купли-продажи товаров относятся следующие:

— Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция, 1980). Применяется при заключении договоров между коммерческими предприятиями из различных стран-участниц Конвенции, но лишь когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства. Ее положения легко адаптируются к различным потребностям сторон. Она не применяется при реализации товаров личного пользования, на аукционах, в порядке исполнительного производства, при продаже фондовых бумаг, акций, судов водного и воздушного транспорта и на воздушной подушке, при продаже электроэнергии. Россия присоединилась к Конвенции в сентябре 1991 г.

— Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йоркская Конвенция, 1974г.). Срок исковой давности установлен в 4 года. СССР подписал эту Конвенцию, но Россия ее пока не ратифицировала.

— Протокол об изменении Конвенции об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Венский Протокол, 1980 г.) Цель его — привести в соответствие Нью-Йоркскую Конвенцию Венской Конвенции, чтобы стороны контракта на момент его заключения находились в договаривающихся государствах или было применимо право договаривающегося государства. СССР этот Протокол не подписывал, а Россия к нему не присоединялась.

— Конвенция о праве, применимом к договорам купли-про­дажи товаров от 15 июля 1955 г. (Гаагская Конвенция, 1955). Среди участников (Россия в их состав не входит) применяется право продавца.

— Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств-участников Содружества Независимых Государств от 20 марта 1992 г. (ОУП СНГ, 1992). Участники Соглашения — Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан и Украина. Применимо для компаний всех форм хозяйственной собственности. Стороны свободны в выборе предмета сделки, в определении обязательств и других условий, за исключением поставок товаров по межгосударственным соглашениям.

— Общие условия поставок товаров из СССР в КНР и из КНР в СССР (ОУП СССР-КНР, 1990). Вступили в силу с 1.07.1990 г. Россия является правоприемником СССР. Соглашение подробно регламентирует условия поставок, включая базисные условия, сроки, качество и количество, техдокументацию, гарантии, платежи, санкции, претензии и арбитраж.

Существуют международные договоры о лизинге и факторинге.

— Конвенция о международном финансовом лизинге от 28 мая 1988 г. (Оттавская Конвенция, 1988). Разработана в рамках Международного института унификации частного права (УНИДРУА), подписана 13 государствами, вступила в силу 1 мая 1995 г. лишь в отношениях между Италией, Францией и Нигерией. Поручение президента Российской Федерации от 19.09.94 о присоединении к этой Конвенции не реализовано до настоящего времени.

— Конвенция о международном финансовом представительстве (факторинге) от 28 мая 1988 г. Подписана 15-тью странами, из которых лишь Франция ее ратифицировала, а для вступления ее в силу необходима ратификация минимум трех стран. Представитель СССР участвовал в разработке ее положений.

Действуют также международные договоры по промышленной собственности.

— Парижская Конвенция по охране прав промышленной собственности, 1983. В ее состав входят 106 стран. СССР присоединился с 1.07.1965 г., а ее Стокгольмский текст ратифицировал 19.09.1968 г. Принцип Конвенции состоит в том, что она предусматривает национальный режим охраны прав промышленной собственности, а также "конвенционный приоритет". Суть его в том, что заявка на патент в одном из государств дает право подачи аналогичной заявки в других странах-участницах Конвенции. Для патентов установлен срок 12 месяцев, для товарных знаков — 6 месяцев.

— Мадридское Соглашение о международной регистрации фабричных и товарных знаков от 14 апреля 1891 г. Всего участвует 25 стран. СССР присоединился в 1976 г.

Существует ряд конвенций по международному арбитражу.

Особое значение в регулировании внешнеэкономической деятельности имеют международные и российские правила налогообложения внешнеторговых сделок. Следует обратить внимание на ратифицированные соглашения об избежание двойного налогообложения, более чем с сорока государствами, на изменения правил в связи с вступлением в силу второй части Налогового кодекса (в части экспортной деятельности), на возникновение ответственности бюджета перед налогоплательщиком за несвоевременный возврат сумм по налогу на добавленную стоимость.

Говоря о правовом регулировании внешнеэкономической деятельности, следует особо подчеркнуть необходимость снижения технических барьеров на участие в ней российских регионов и развития внешнеэкономического сотрудничества на межрегиональном уровне. Этому призван содействовать Федеральный закон "О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации" от 1999 г. Он четко регламентирует права и обязанности регионов, органов власти на местах, учитывает стремление к повышению региональной самостоятельности, но одновременно и назревшую необходимость усиления координации внешнеэкономической деятельности в масштабе всей страны в интересах государства в целом. В этой связи признано целесообразным усилить информационно-аналитическое обслуживание межрегионального сотрудничества, формировать сеть деловых бизнес-центров, способствующих на правовой основе реализации всего цикла внешнеэкономической сделки, активизировать роль торговых представительств за рубежом в части информационного обслуживания и оказания непосредственного содействия в развитии кооперационных связей, учреждать совместные предприятия на основе непосредственного участия в их работе представителей регионов.

# Список использованной литературы

1. Бобылев С. Россия на пути антиустойчивого развития // Вопросы экономики, 2004, № 2, с. 43-54.
2. Зевин Л. Векторы внешнеэкономической политики России // Вопросы экономики, 2009, № 10, с. 136-143.
3. Куренко Ю., Попов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике // Вопросы экономики, 2008, № 3, с. 36-49.
4. Кучуков Р. Проблемы конкурентоспособного развития // Экономист, 2008, № 8, с. 25-37