

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Учебное пособие

Курганский
государственный
университет



РЕДАКЦИОННО-ИЗДАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР
43-38-36

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Курган 2010

УДК 339.5 (075)
ББК 65.428 я 73
В 60

Рецензенты:

заслуженный деятель науки Российской Федерации, заведующий кафедрой коммерции и экономики предприятия Европейско-Азиатского института управления и предпринимательства, доктор экономических наук, профессор А.В. Зырянов;

заведующий кафедрой отраслевой экономики ГОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», доктор экономических наук, профессор В.В. Матвеев.

Печатается по решению методического совета Курганского государственного университета.

В 60 Внешняя торговля Российской Федерации: Учебное пособие / Под ред. В.Ф. Салийчука. - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2010. - 149 с.

Коллектив авторов: Салийчук В.Ф. (введение, глава 1, приложения 1-5); Петрова З.А. (глава 8); Бурчак В.С. (глава 7, приложения 6-9); Шелкова И.А. (главы 2-5); Кислякова М.А. (глава 6) .

Учебное пособие содержит материалы по циклу внешнеторговых дисциплин для специальностей «Таможенное дело» и «Коммерция (торговое дело)». Учебное пособие может быть использовано для подготовки к учебным занятиям, к текущим и государственным экзаменам, для написания курсовых и дипломных (выпускных) работ, в практической деятельности сотрудников таможенных органов и специалистов внешнеторговых служб российских предприятий.

Предназначено для участников ВЭД, для руководителей предприятий и организаций, для сотрудников таможенных органов, для студентов, магистров и аспирантов специальностей «Таможенное дело» и «Коммерция (торговое дело)», а также других экономических специальностей, изучающих современные проблемы внешней торговли Российской Федерации и её регионов.

Рис.- 9, библиограф.- 153 назв.

УДК 339.5 (075)
ББК 65.428 я 73

ISBN 978-5-4217-0011-1

© Курганский
государственный
университет, 2010
© Салийчук В.Ф., 2010

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ	7
ГЛАВА 2. ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА	23
ГЛАВА 3. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	35
ГЛАВА 4. РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, ПРОБЛЕМЫ	48
ГЛАВА 5. РОССИЙСКИЙ ИМПОРТ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ	58
ГЛАВА 6. ИНФРАСТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.....	68
ГЛАВА 7. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	94
ГЛАВА 8. ПУТИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК.....	108
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	130
Приложение 1. Основные показатели динамики и структуры внешней торговли	130
Приложение 2. Национальная система таможенно-тарифных преференций Российской Федерации	134
Приложение 3. Классификация административных мер нетарифного регулирувания внешнеэкономической деятельности	135
Приложение 4. Классификация экономических инструментов нетарифного регулярования внешней торговли.....	136
Приложение 5. Таможенные посты пограничной Курганской таможни	137
Приложение 6. Средние экспортные цены на основные товары	139
Приложение 7. Динамика товарной структуры импортных операций УрФО за 1999-2007 годы.....	140
Приложение 8. Динамика стоимостных показателей товарной структуры внешнеторгового оборота УрФО за 1999-2007 годы	141
Приложение 9. Перечень 50 крупных экспортеров Уральского федерального округа в 2007 году	142
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	146

Введение

В последние 15-20 лет заметно усилился общественный интерес к таможенной и внешнеторговой проблематике в целом, к различным вопросам таможенного регулирования экспортно-импортных операций в России. Актуальность и научная значимость этих проблем определяется сложнейшим комплексом причин и обстоятельств, реальных внутриэкономических и внешнеторговых процессов.

К наиболее важным из них следует отнести такие. Во-первых, растущая открытость национальной экономики России, а значит и более высокая зависимость нашей страны от процессов, происходящих на мировом рынке, в структуре мирового хозяйства.

Во-вторых, необходимость эффективной защиты внутреннего рынка Российской Федерации от недобросовестной конкуренции, от избыточного экспорта или импорта определенных товаров.

В-третьих, это сложные и весьма неоднозначные по своим реальным последствиям процессы в структуре внешней торговли современной России. К ним относятся:

значительная зависимость от импорта многих товаров, включая и продовольствие;

недостаточная конкурентоспособность на мировом рынке ряда российских товаров;

ограниченная емкость внутреннего рынка;

высокая экспортоспособность экономического роста;

чрезмерная зависимость производства многих товаров от их экспорта, а значит, и от текущей конъюнктуры мирового рынка;

избыточная энергосырьевая ориентированность экспорта Российской Федерации;

откровенно низкий удельный вес в экспорте продукции машиностроения, высокотехнологичных товаров, продукции с высокой добавленной стоимостью.

Учебное пособие «Внешняя торговля Российской Федерации» представляет собой очередной издательский проект кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета¹.

Материалы настоящего пособия, по мнению авторского коллектива, представляют особый интерес для участников внешнеэкономической деятельности,

¹См. также: Эффективность экспортно-импортных операций. Материалы научно-практического семинара, 23-24 ноября 2000 г. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2001; Салийчук В.Ф. Экономический рост: теоретические аспекты: Монография. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2004; Таможенное регулирование внешнеторговых операций: Учеб. пособие / Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2004; Внешняя торговля: таможенные аспекты регулирования: Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005; Таможенное дело: Учеб. пособие / Кол. авторов. Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007 и др.

для руководителей фирм и организаций, для сотрудников таможенных органов и таможенных брокеров, для аспирантов, адъюнктов, бакалавров и магистров, изучающих различные проблемы внешней торговли современной России и таможенного регулирования ее экспортно-импортных операций.

Надеемся, что материалы нашего пособия окажутся полезными и для исследователей различных аспектов внешней торговли, будут использоваться при подготовке докторских и кандидатских диссертаций, монографий и учебных пособий по указанной проблематике.

Авторский коллектив также рекомендует широко использовать материалы настоящего пособия в учебном процессе. Особенно это касается аудиторных занятий для студентов специальностей «Таможенное дело» и «Коммерция (торговое дело)». Приходится учитывать недостаточную обеспеченность необходимой литературой многих учебных дисциплин указанных специальностей. Прежде всего это касается литературных источников, имеющих гриф «Учебник». Ситуация изменяется в лучшую сторону, но пока она еще далека от оптимальной.

Мы предлагаем использовать главы настоящего пособия для преподавания комплекса учебных дисциплин федерального и регионального компонентов, изучаемых в рамках специальностей «Таможенное дело» и «Коммерция», ряда других специальностей экономического профиля. Материалы пособия целесообразно применять для подготовки к аудиторным занятиям, для написания выпускных (дипломных) и курсовых работ, в научно-исследовательской работе студентов. Представляется возможным использовать материалы настоящего пособия в работе отделений (отделов) подготовки кадров российских таможен, а также при подготовке и сдаче экзаменов кандидатского минимума.

Учебное пособие может быть использовано в процессе прохождения учебной, производственных и преддипломных практик студентами специальностей «Таможенное дело» либо «Коммерция (торговое дело)».

Наибольшую пользу настоящее издание может оказать при изучении следующих вузовских дисциплин: «Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность», «Мировая экономика», «Таможенно-тарифное регулирование ВЭД и таможенная стоимость», «Экономическая безопасность», «Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств», «Таможенное дело», «Внешеэкономическая деятельность предприятия», «Международные экономические отношения», «Экономика таможенного дела», «Организация и техника внешнеторговых операций», «Налоги и таможенные платежи», «Происхождение товара и таможенная стоимость», «Торгово-экономические отношения России в современных условиях», «Транспорт во внешнеэкономических связях», «Экономический потенциал таможенной территории России», «Региональная экономика» и др.

Коллектив выпускающей кафедры КГУ благодарит авторов настоящего пособия за поддержку ее очередного издательского проекта. Надеемся на дальнейшее сотрудничество!

Выражаем искреннюю признательность сотруднику кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета Т.В. Журавлевой за огромную помощь в подготовке рукописи учебного пособия к печати.

В.Ф. Салийчук,
ответственный редактор, заведующий
кафедрой «Таможенное
дело и коммерция»
Курганского государственного
университета

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

1.1. Экономический рост: сущность и принципы исследования

Научный анализ взаимодействия экономического роста и внешней торговли относится к числу важнейших и вместе с тем недостаточно исследованных проблем современной макроэкономики и теории мирового хозяйства. Изучение данной проблемы - это вопрос именно макро- и мегаэкономики. Оно возможно только на уровне крупных и суперкрупных экономических систем современности (национальные хозяйства, экономики континентов, всемирная экономика). На уровне микро- и мезоэкономических систем данная проблема не обсуждается. Важно при этом исследовать механизм их реального взаимодействия, систему прямых и обратных связей между этими макроэкономическими феноменами, специальные эффекты их взаимного влияния, методы минимизации негативных эффектов данного взаимодействия.

Внешняя торговля не без оснований называется фактором экономического роста, катализатором развития национальной и мировой экономики, катализатором экономического роста.

Однако анализ их взаимодействия производился и до сих пор производится без выделения экономического роста как **особого** макроэкономического процесса, а значит без его выделения как специального объекта воздействия. Причем со стороны внешней торговли в целом, либо только экспорта или импорта в отдельности. Экономический рост зачастую в научной литературе отождествляется с экономическим развитием, экономическим прогрессом, экономической динамикой, ростом производства и расширенным воспроизводством [1; 3; 4; 5]. Возникло целое направление исследований экономического роста – направление идентификации [2].

Разработка определения экономического роста невозможна без поиска системы особых **принципов** исследования данного процесса. Их выделение является частным вопросом специального метода его научного анализа. Назовем важнейшие из этих принципов:

- обязательный поиск индивидуальных признаков экономического роста на стадии непосредственного производства товаров и услуг;
- принцип обязательности выделения особого объекта экономической действительности, теоретически отражаемого данным понятием науки;
- принцип предварительного разграничения следующих разновидностей экономической динамики: экономического развития, экономического роста, расширенного воспроизводства, экономического прогресса, роста национального производства;
- принцип оптимального сочетания исследований количественных и качественных признаков данного макропроцесса (при ведущей роли последних);
- принцип единства его общих и специфических для отдельной страны признаков;
- принцип учета конкретно-исторических условий осуществления экономического роста в конкретной стране, в рамках группы государств;

- принцип мега- и макроэкономического подхода к исследованию данного явления. Это, в частности, означает, что изучаемый процесс возникает (воспроизводится) только в крупных или суперкрупных воспроизводственных системах (национальное хозяйство, континентальная экономика, экономический союз государств, всемирное хозяйство).

В менее крупных хозяйственных системах (регион, отрасль, макроотрасль, экономический район, федеральный округ) данный процесс **не существует**. Тем более недопустимо использовать понятие «экономический рост» для характеристики хозяйственной деятельности любых предприятий. А также каких-либо их объединений (ФПГ, концерны, холдинги, ассоциации и т.д.). К этим хозяйственным системам экономический рост прямого отношения не имеет.

Экономический рост, на наш взгляд, можно определить как процесс формирования прироста физического объема национального или мирового продукта в его оптимальной натурально-вещественной структуре. Экономический рост – это процесс создания прироста реального ВВП в каких – либо крупных и суперкрупных хозяйственных системах.

Экономический рост как особая разновидность экономической динамики обладает рядом специфических признаков. Это **атрибуты**, или неотъемлемые признаки данного макропроцесса.

Первый из них – это особая сфера возникновения данного процесса (национальное или континентальное хозяйство, мировая экономика).

Во-вторых, это особая стадия воспроизводственного процесса, являющаяся источником его появления. Таким источником, на наш взгляд, является процесс непосредственного производства благ и услуг, национальное или мировое производство.

Непосредственным результатом данного явления становится прирост национального продукта, в отличие, кстати, от процессов расширенного воспроизводства и национального производства (национального хозяйства). Он не **формирует** полный объем ВВП в единстве его стоимостных и натурально– вещественных характеристик.

Кроме того, экономический рост не отражает динамику стоимостных параметров национального (или мирового) продукта. Он формирует только увеличение физического объема продукта страны, других крупнейших экономических систем. Экономический рост порождает прирост только реального продукта страны или мира, только позитивную динамику объема мирового и национального продукта.

Экономический рост приводит к формированию особой части мирового и национального продукта. Это прирост их физического объема, избыток над продуктом базисного года. Создание полного объема продукта (его стоимости и натурально – вещественного состава) функцией экономического роста не является. Полный объем ВВП формируется другим макропроцессом. В стране это национальное производство, в планетарном хозяйстве – производство мировое.

Наконец, экономический рост вовсе не означает, что прирост ВВП формируется без каких-либо ограничений или требований к его структуре. Речь не идет о «производстве ради производства», о приросте ради прироста, об увели-

чении национального или мирового продукта в качестве самоцели. Речь идет о приросте ВВП только **оптимальной** натурально-вещественной и отраслевой структуры.

Без соблюдения таких требований невозможна успешная реализация прироста ВВП, дополнительного выпуска благ и услуг на внутреннем рынке страны, на континентальном и мировом рынках. Прирост ВВП как совокупный дополнительный выпуск должен быть успешно реализован на соответствующих рынках отдельной страны, экономического союза государств, на определенных секторах мирового рынка.

Представляется, что данная трактовка имеет не только практическое, а, в первую очередь, методологическое значение. Во-первых, в этом случае мы получаем определение **собственно** экономического роста, без какой-либо идентификации с другими разновидностями движения национального продукта. Во-вторых, создаются реальные исходные теоретические предпосылки для разграничения содержания следующих понятий науки: экономическое развитие; рост национального производства; экономический прогресс; экономический рост; расширенное воспроизводство (национального продукта); экономическая динамика. В-третьих, формируется базовое условие для уточнения проблематики экономического роста, для формирования теории данного макро- и мегапроцесса в структуре экономической науки. В-четвертых, появляется возможность выделения типов, форм и разновидностей собственно экономического роста, не идентифицируя их с одноименными типами, например, расширенного воспроизводства. В-пятых, теперь имеются основания для поиска системы индивидуальных показателей, применяемых для измерения количественных характеристик собственно экономического роста, не подменяя их соответствующими показателями национального производства, экономического развития и других макропроцессов.

И еще одно важное достоинство. Предлагаемая трактовка не просто позволяет разграничивать экономический рост и другие разновидности экономической динамики. Появляются возможности исследования механизмов реального **взаимодействия** между экономическим ростом и экономическим развитием, между ростом национального производства и экономическим ростом, между экономическим ростом и расширенным воспроизводством. И, в частности, между экономическим ростом и динамикой среднечеловеческого выпуска ВВП.

На основе данной концепции вполне логично формулируется специальная задача исследования темпов собственно экономического роста. Наряду с темпами роста национального производства и экономического развития предстоит аргументировать их различия, выделить специфические методы измерения темпов экономического роста в отличие от темпов динамики указанных и других макропроцессов.

И, наконец, просматриваются перспективы (прикладные и теоретические) управления собственно экономическим ростом страны, конечно, с учетом его взаимодействия с указанными разновидностями экономической динамики. Предстоит разработать стратегию государственного управления экономическим ростом, сформулировать его кратко- и среднесрочные цели, выделить приори-

теты, определить периоды стратегического управления. Одной из целей такой стратегии, в частности, может стать именно удвоение ВВП России в рамках будущего десятилетия после преодоления современного финансового и экономического кризиса.

Решающее значение для уточнения проблематики экономического роста, для углубления научного анализа данного процесса имеет выделение специального **метода** его исследования, который формируется и дифференцируется в рамках общего метода экономической теории как науки, на его непосредственной основе.

Выделение собственно экономического роста в рамках национального или мирового производства закономерно порождает и вопрос об особом инструментарии его научного анализа. Специфика объекта анализа порождает и некоторые особенности его метода. В структуру такого метода входят: исходные предпосылки анализа; принципы исследования экономического роста в целом и его отдельных аспектов; логические этапы изучения; система показателей (собственно экономического роста); экономико-математические модели данного макро- и мегапроцесса; инструменты оценки качества экономического роста; система показателей оценки ресурсоемкости собственно экономического роста; критерии оптимизации различных параметров данного процесса; методы измерения и оценки темпов экономического роста; критерии и показатели измерения, а также оценки типов и разновидностей этого макропроцесса; показатели и критерии оценки форм экономического роста, оптимальности их комбинации и др.

Представляется, что разработка и эффективное применение перечисленных инструментов исследования окажет существенное влияние на процедуры и результаты научного познания экономического роста как в мировом хозяйстве, так и в современной России.

1.2. Экономический рост и модификация макропараметров национального хозяйства

Вопрос о взаимодействии экономического роста и внешней торговли относится к числу фундаментальных проблем теории и практики современного рыночного хозяйства. В ряду этих же вопросов находится и более масштабная проблема взаимодействия национального производства и внешней торговли. Это, безусловно, две взаимосвязанных между собой проблемы современной макроэкономической теории. Однако их нельзя отождествлять, нецелесообразно идентифицировать, несмотря на их близость, на их сочетание как в теории, так и в реальной действительности.

Начнем поэтому с определения исходных понятий.

Национальное производство – это процесс создания товаров и услуг в различных отраслях и секторах экономики отдельной страны в рамках определенного периода времени. Обобщающим результатом такого производства является национальный продукт каждой страны. В реальной экономической действительности он принимает следующие разновидности: валовой внутренний про-

дукт (ВВП); валовой национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП) и др.

Внешняя торговля – это процесс реализации отечественных и закупки иностранных товаров либо услуг на различных секторах мирового рынка. На практике она осуществляется с помощью десятков видов совершенно конкретных внешнеторговых операций. Однако важнейшими из них являются импорт и экспорт.

Суммарный объем импортных и экспортных сделок представляет собой оборот внешней торговли страны (ОВТ) за определенный период времени. Соотношение между объемами экспорта и импорта характеризует баланс внешней торговли государства. Разница между экспортом и импортом составляет внешнеторговое сальдо.

Наличие внешней торговли порождает серьезные изменения и в функциональной структуре валового внутреннего продукта страны. В условиях закрытой экономики полный объем реального ВВП реализуется только на внутреннем рынке страны.

В условия открытой экономики государства ситуация заметно изменяется. В этом случае только какая-то часть ВВП реализуется на внутреннем рынке, другая часть выступает в качестве экспорта. Экспортная часть национального продукта вывозится за пределы таможенной территории государства – производителя и реализуется на различных секторах мирового рынка. Поэтому функциональная (по месту сбыта) структура национального ВВП принимает следующий вид:

$$\text{ВВП} = \text{ВВП внутр} + \text{ВВП внеш.}, \quad (1)$$

или

$$\text{ВВП} = \text{ВВП внутр.} + \text{Э}, \quad (2)$$

где ВВП – валовой внутренний продукт; Э- экспорт страны; ВВП внутр.– часть ВВП, реализуемая в текущем году на внутреннем рынке страны; ВВП внеш. – часть ВВП, реализуемая на внешнем (мировом) рынке.

Внешняя торговля также приводит к серьезным изменениям абсолютного объема и структуры внутреннего **потребления** государства. В условиях закрытости национального хозяйства имело бы место равенство ВВП и внутреннего потребления. Годовой объем ВВП потребляется практически полностью только на территории страны–производителя.

В условиях открытости национальной экономики внутреннее потребление страны непосредственно зависит от соотношения объемов её импорта и экспорта. Ведь экспорт представляет собой именно ту часть годового ВВП, которая вывозится и потребляется за пределами государственных и таможенных границ страны. И, наоборот, импорт представляет собой совокупность иностранных товаров, которые закупаются на мировом рынке и ввозятся для внутреннего потребления на территории страны – импортера. Эта зависимость отражается с помощью следующей формулы:

$$\text{ВП} = \text{ВВП} - \text{Э} + \text{И}, \quad (3)$$

где ВП – внутреннее потребление страны, Э – экспорт; И – импорт страны в течение года.

Кроме того, внешняя торговля оказывает значительное влияние на важнейшие параметры **внутреннего** рынка любого государства как субъекта внешнеторговых связей. В частности, это относится к структуре совокупного спроса, к составу совокупного предложения и оборота внутреннего рынка.

Совокупное внутреннее предложение в данном случае увеличивается на величину годового импорта, на массу различных товаров, которые ввозятся для продажи, перепродажи и потребления на национальном рынке страны – импортера. Эта зависимость описывается такой формулой:

$$СП = СП \text{ отеч.} + И, \quad (4)$$

где СП – совокупное предложение в стране с открытой экономикой; СП отеч. – совокупное предложение товаров отечественного производства на внутреннем рынке.

Изменение совокупного спроса с учетом импорта представим с помощью следующей простейшей формулы:

$$СС = СС \text{ отеч.} + СС \text{ имп.}, \quad (5)$$

где СС- совокупный спрос на внутреннем рынке страны с открытой экономикой; СС отеч. – совокупный спрос на товары отечественного производителя; СС имп. – совокупный спрос на импортные товары.

Аналогичное изменение будет происходить и с годовым **оборотом** на внутреннем рынке страны – субъекта внешнеторговых отношений. Структура внутреннего объема продаж на рынке государства будет иметь следующий вид:

$$ОТ = ОТ \text{ отеч.} + ОТ \text{ имп.}, \quad (6)$$

где ОТ – оборот внутренней торговли (годовой объем продаж на рынке страны); ОТ отеч. – годовой объем оптовых и розничных продаж товаров и услуг отечественного производства; ОТ имп. – годовой объем продаж импортных товаров и услуг на внутреннем рынке.

Вполне закономерно, что внешняя торговля приводит к изменениям в процессе достижения **равновесия** на внутреннем рынке государства с открытой экономикой. В закрытой экономике данное равновесие представляется равенством совокупного предложения и совокупного спроса, причем только на товары национального производства. В открытой экономике такое равновесие можно описать следующей формулой:

$$СП \text{ отеч.} + СП \text{ имп.} = СС \text{ отеч.} + СС \text{ имп.} \quad (7)$$

Импортные товары и услуги становятся самостоятельными объектами внутреннего спроса и предложения. Следует также учесть, что экспорт отечественных товаров может приводить к **сокращению** их внутреннего предложения, а значит и внутреннего потребления. Однако на экспортные доходы страны приобретаются импортные товары, которые, в свою очередь, становятся объектами как внутреннего предложения, так и внутреннего спроса. Предложение импортных товаров в определенной степени компенсирует сокращение предложения товаров национального производства в связи с их экспортом. Импорт в какой-то мере выполняет функцию замещения экспортных товаров на внутреннем рынке страны-экспортера.

В связи с выходом отечественных товаров на мировой рынок, их обращением на различных секторах планетарного рынка **модифицируется** содержание

спроса и предложения на указанные товары. Введем в связи с этим понятия «интегральный спрос» и «интегральное предложение».

Рассмотрим вначале предложение. При отсутствии внешней торговли предложение товаров национального производства формируется только на внутреннем рынке. При наличии экспорта предложение усложняется своей структурой и дополняется предложением отечественных товаров на мировом рынке. Данная ситуация может быть описана следующей формулой:

$$ИП = П \text{ внутр.} + П \text{ мир.}, \quad (8)$$

где ИП – интегральное предложение товаров и услуг национального производства; П внутр. – предложение отечественных товаров на внутреннем рынке; П мир. – предложение отечественных товаров на мировом рынке.

Теперь о модификации спроса. В условиях закрытости национальной экономики его объем сводится только к величине спроса на внутреннем рынке. Если имеет место внешняя торговля, то спрос и его объем дополняются формированием национального спроса на мировом рынке. Модификация спроса может отражаться такой простейшей формулой:

$$ИС = С \text{ внутр.} + С \text{ мир.}, \quad (9)$$

где ИС – объем интегрального спроса определенной страны; С внутр. – объем спроса на внутреннем рынке; С мир. – величина спроса страны и ее импортеров на мировом рынке.

Модификация спроса и предложения при наличии внешней торговли заключается в таких особенностях. Во-первых, они меняют свои пространственные характеристики, расширяют сферу своего формирования. Они выходят за пределы территории страны, за пределы ее государственной и таможенной границ, за пределы внутреннего рынка государства. Во-вторых, они увеличивают свои объемы за счет той их части, которая формируется за пределами страны, ее внутреннего рынка, т.е. на различных секторах всемирного рыночного пространства. И, в-третьих, изменяются объекты спроса и предложения. В условиях закрытой экономики их объектами является только продукция национального производства, только товары отечественных производителей. Принципиально меняется ситуация в условиях открытости внешней торговли. Объектами предложения на внутреннем рынке становятся не только отечественные, но и импортные товары. Аналогично изменяется и состав внутреннего спроса. Если без внешней торговли объектами спроса являются исключительно товары национальных производителей, то даже при некоторой открытости национальной экономики внутренний спрос распространяется еще и на товары иностранного производства.

Следует также помнить о том, что внешняя торговля способна оказать существенное влияние на отраслевую и натурально-вещественную **структуру** национальной экономики. Сохранение значительных масштабов экспорта, а тем более его увеличение приводят к опережающему росту производства в экспортоориентированных отраслях и секторах национального хозяйства. Часто выпуск в экспортоориентированных отраслях растет быстрее, чем в отраслях, ориентированных на внутренний рынок страны. В этом случае увеличивается удельный вес экспортоориентированных отраслей в структуре национальной

экономики и вместе с тем падает доля отраслей и производств, выпускающих свои товары и услуги для реализации на внутреннем рынке. Однако эта тенденция имеет место в условиях экономического подъема и экономического роста. В условиях экономического кризиса ситуация бывает весьма неприятной. Именно в экспортоориентированных странах быстрее падают экспортные продажи, сокращаются оборот и выпуск, а значит уменьшается и удельный вес этих отраслей в национальной экономике.

Импорт воздействует на структуру национального хозяйства в следующих направлениях. Во-первых, он способствует насыщению внутреннего рынка. Особенно это важно для товаров, которые не производятся на территории страны-импортера или объем их внутреннего производства не способен удовлетворить внутренний спрос по его объему или структуре. Во-вторых, он порождает или усиливает конкуренцию на внутреннем рынке в связи с появлением импортных товаров. Конкурировать начинают новые импортные товары, их зарубежные производители и экспортеры. В-третьих, могут нарастать масштабы недобросовестной конкуренции. Особенно если объектами иностранного экспорта становятся субсидируемые товары или товары, поставляемые на внешние рынки по демпинговым ценам.

Отсюда возникает проблема защиты экономической безопасности страны, защиты экономических интересов отечественных производителей и потребителей [6; 7] посредством применения мер экономической политики, особых таможенных пошлин, тарифного квотирования, а также комплекса инструментов нетарифного регулирования объема или структуры импорта.

В-четвертых, может возникнуть проблема несбалансированности экспортно-импортных операций (пассивный баланс внешней торговли, отрицательное сальдо, избыток импорта над экспортом, дефицит платежного баланса, недостаток валютных средств для оплаты импорта и др.).

В-пятых, обостряется проблема импортозамещения, проблема замены импортных товаров отечественными, сокращения их удельного веса в общем объеме внутреннего потребления. В связи с этим возникает задача не только выработки эффективной государственной политики импортозамещения, но и ее последовательной реализации на практике.

1.3. Экономический рост и внешняя торговля: эффекты взаимодействия

Итак, экономический рост - это явление национального и мирового производства, явление только процесса создания национального и мирового ВВП. Внешняя торговля – это феномен сферы обращения национального и мирового продукта. Именно это и определяет исключительную сложность и многомерность реальных связей между этими процессами (прямых и опосредованных, устойчивых и неустойчивых, причинно-следственных и т.п.).

Анализ данной проблемы даёт основания выделить следующие направления ее исследования:

- воздействие собственно экономического роста на внешнюю торговлю (прямые связи);
- воздействие внешней торговли страны на экономический рост (обратные связи).

Каждое из этих направлений имеет как минимум по два аспекта специального научного анализа:

- экономический рост и экспорт (прямые связи) [6];
- экспорт и экономический рост (обратные связи) [6];
- экономический рост и импорт (прямые связи);
- импорт и экономический рост (обратные связи).

Серьезный научный анализ каждого из этих аспектов предполагает исследование следующих вопросов:

- выделение конкретных связей между экономическим ростом и внешней торговлей, идентификация их видов, необходимая классификация (по способу воздействия, степени устойчивости, причинно-следственный характер, по другим видообразующим признакам);

- определение способа взаимного влияния между ними (непосредственные или косвенные связи);

- поиск объектов взаимного воздействия. Для экономического роста, например, это могут быть его типы, формы, темпы, структура прироста реального национального продукта, комбинация форм, система факторов данного макропроцесса [1];

- выделение реальных эффектов такого взаимодействия (негативных, позитивных, долго- и краткосрочных, среднесрочных, количественного или качественного характера);

- поиск форм и методов эффективного государственного регулирования взаимодействия указанных макропроцессов на единой таможенной территории страны [6; 7] и, в первую очередь, в области эффективного таможенно-тарифного регулирования российского импорта.

Выделим вначале **позитивные** эффекты взаимодействия экономического роста и экспорта страны. Назовем основные из них:

- увеличение выпуска и предложения экспортоориентированных товаров;
- совершенствование натурально-вещественной структуры прироста реального национального продукта;

- создание избытка товаров сверх объемов внутреннего спроса и потребления;

- реализация значительной части годового прироста реального ВВП в различных секторах мирового рынка;

- формирование определенного уровня экспортостойкости экономического роста [6, с. 57-59];

- ликвидация превышения прироста национального продукта над приростом совокупного внутреннего спроса;

- увеличение среднедушевого производства ВВП и среднедушевого потребления;

- формирование положительного сальдо внешнеторгового баланса;

- сохранение активного баланса внешней торговли государства;
- инвестирование экспортных доходов в развитие национальной экономики;
- повышение коэффициента покрытия импорта экспортными доходами страны;
- оптимальный рост открытости национальной экономики;
- увеличение в разумных пределах экспортной квоты, в том числе и в структуре внутреннего потребления.

Укажем теперь **негативные** эффекты взаимодействия экономического роста и внешней торговли. К ним можно отнести следующие:

- избыточную зависимость этого макропроцесса от внешней торговли, от мирового рынка;
- завышенная экспортоспособность экономического роста (особенно опасная в период мирового или структурных экономических кризисов);
- формирование избыточной открытости национальной экономики и собственно экономического роста;
- достижение высоких уровней импортной квоты (независимо от методов ее расчета);
- формирование сырьевой направленности экспорта страны;
- ухудшение натурально-вещественной структуры национального ВВП и его прироста;
- подавление инновационных отраслей и производств национальной экономики;
- уменьшение их доли в приросте реального ВВП, в структуре национального продукта России;
- рост валютных расходов на закупку импортных товаров;
- уменьшение коэффициента покрытия импорта экспортными доходами страны;
- избыточный рост открытости национальной экономики;
- формирование (в комплексе с другими обстоятельствами) признаков движения к преимущественно экзогенному типу экономического роста [1, с. 179-192];
- создание предпосылок и причин для перехода к ресурсоемким формам экономического роста в стране (особенно в условиях сырьевой направленности экспорта);
- снижение темпов экономического роста, в том числе и в связи с активным замещением отечественных товаров импортными на внутреннем рынке;
- значительные масштабы недобросовестной конкуренции зарубежных поставщиков на рынке страны–импортера, неблагоприятно воздействующей на натурально-вещественный состав ежегодного объема и прироста реального ВВП;
- рост демпингового и субсидируемого импорта;
- невозвращение части экспортной выручки как предмета валютного контроля и т.п.

Следует подчеркнуть, что приведенный перечень эффектов позитивного и негативного характера, возникающих в процессе взаимодействия экономического роста и внешней торговли, не является исчерпывающим.

Максимизация позитивных и минимизация негативных эффектов представляет собой стратегическую задачу государственного регулирования в условиях открытости национального хозяйства любой страны, включая и Российскую Федерацию.

Для этого государство может применять следующие инструменты регулирования внешней торговли:

- систему импортных (ввозных) таможенных пошлин [6; 7; 8];
- национальную систему таможенно-тарифных преференций (приложение 2);
- особые таможенные пошлины как меры селективного регулирования импортных операций [6; 8];
- совокупность административных мер нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности (приложение 3);
- комплекс экономических мер нетарифного регулирования (паратарифные платежи) внешнеторговых операций (косвенные налоги, таможенные сборы) (приложение 4);
- тарифные квоты и тарифные контингенты;
- совокупность сезонных пошлин для регулирования масштабов и времени осуществления экспортно-импортных операций, в которых объектом сделки являются товары с явно выраженным сезонным характером производства либо сбыта [7] и др.

Список использованных источников

1. Салийчук В.Ф. Экономический рост: теоретические аспекты: Монография. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2004. – 249 с.
2. Салийчук В.Ф. Экономический рост: эволюция современных концепций // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2008. – Вып. 1. – С. 57-70.
3. Подробнее о разграничении экономического роста и экономического развития см.: Вестник Курганского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». - Курган. – 2005. - № 1. – С. 176-181.
4. О разграничении экономического роста и расширенного воспроизводства см.: Салийчук В.Ф. Экономический рост: теоретические аспекты, с. 247.
5. См. подробнее: Экономические науки. – 1983. - № 10. – С. 28-31.
6. Внешняя торговля: таможенные аспекты регулирования. Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005. – 162 с.
7. Об эволюции импортного таможенного тарифа Российской Федерации см.: Салийчук В.Ф. Трехколонный импортный таможенный тариф России: учебная модель или современная реальность // Роль и место таможенной службы Урала в обеспечении экономической безопасности: Материалы Всероссий-

ской научно-практической конференции (Екатеринбург, 27-28 марта 2008 г.). - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2008. – С. 93-96; Вестник Курганского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». – 2008. – Выпуск 4.- № 4 (14). - С. 40-42

8. Таможенное дело: Учеб. пособие / Коллектив авторов; Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007.

Список литературы

I. Нормативные документы

1. Таможенный кодекс Российской Федерации (новая редакция). – М., 2003.

2. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164 – ФЗ.

3. О коммерческой тайне : Федеральный закон РФ от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ.

4. О защите конкуренции: Федеральный закон РФ от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ (вступил в силу с 26 октября 2006 г.).

5. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: Федеральный закон РФ от 8 декабря 2003 г. № 165 – ФЗ.

6. О валютном регулировании и валютном контроле: Федеральный закон РФ от 10 декабря 2003 г. № 173 – ФЗ.

7. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116 – ФЗ.

II. Основная учебная литература

1. Бабин Э.П., Исаченко Т.М. Внешнеэкономическая политика: Учеб. пособие. – М.: Экономика, 2006 .

2. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: Учеб. пособие / Под ред. проф. Е.П. Пузаковой. – М.: Экономистъ, 2007.

3. Габричидзе Б.Н., Чернявский А.Г. Таможенное право: Учебник для вузов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2004.

4. Мировая экономика и международный бизнес: Учебник / Кол. авторов: Под общ. ред. проф. В.В. Полякова и проф. Щекина Р.К. – 5-е изд., стереотип.– М.: КНОРУС, 2008. – 688 с.

5. Основы таможенного дела: Учеб. пособие: / В 2 т. Под ред. Азарова. – М.: РИО РГА, 2005.

6. Таможенная стоимость: Учебник / Под ред. Л.А. Бондарь и В.А. Шамахова. – М.: Софт Издат, 2007.

7. Таможенное дело: Учеб. пособие / Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007.

8. Таможенное регулирование внешнеторговых операций: Учеб. пособие / Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2004.
9. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Ерохин В.П. Международная торговля: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика; Ставрополь: АГРУС, 2008.
10. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2004.
11. Вавилова Е.В., Бородулин Л.А. Международная торговля: Учеб. пособие. – М.: Гардарики, 2006.
12. Булатов А.С. Мировая экономика: Учебник. – М.: Экономистъ, 2007.
13. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – М.: Экономистъ, 2004.
14. Фаминский И.П. Международные экономические отношения. – М.: Экономистъ, 2004.
15. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Гардарики, 2006.
16. Джабиев А.П. Государственное регулирование внешней торговли России: Учеб. пособие. – М.: Международные отношения, 2006.
17. Кукушкина И.В., Воронин М.С. Международная торговля и мировые рынки: Учеб. пособие. – СПб.: Техническая книга, 2007.
18. Кретов И.И. Внешнеторговое дело: Учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2006.
19. Андрейчук Е.Л., Дианова В.Ю., Смирнов В.П. Экономика таможенного дела: Учебник. – Владивосток: ВФ РТА, 2006.
20. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование: Учеб. пособие. – М.: ВАВТ, 2004.
21. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность / Под ред. Н.К. Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2007.
22. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учеб. пособие. – М.: Высш. образование, 2007.

III. Дополнительная учебная литература

1. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений. – М.: ВЛАДОС, 2002.
2. Бурминстров В.К., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации: Учеб. пособие. – М.: Юрист, 2001.
3. ИНКОТЕРМС. Международные правила толкования торговых терминов. – М.: Приор, 2002.
4. Международный маркетинг: Учеб. пособие для вузов / Г.А. Васильев и др. – М.: ЮНИТИ, 2002.
5. Внешняя торговля: таможенные аспекты регулирования: Межвуз. сборник научных трудов. / Под ред. В.Ф. Салийчука. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005.

6. Матвеева О.П. Организация и техника внешнеторговых операций: Учеб. пособие. – М.: Маркетинг, 2000.
7. Гуккаев В.Б. Бартерные операции. – М.: Бератор-Пресс, 2001.
8. Цветков И.В. Внешнеторговые сделки. Правоприменительная практика : Практ. пособие. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2002.
9. Комментарий к Таможенному кодексу Российской Федерации / Под ред. А.И. Козырина. – М.: ТК Велби: Изд-во «Перспектив», 2004.
10. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт. - М.: Экономистъ, 2005.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2003.
12. Моисеев С.Р. Международные валютно-кредитные отношения: Учеб. пособие. – М.: Дело и сервис, 2003.
13. Тимошенко И.В. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – М.: Бератор – Пресс, 2003.
14. Россия: интеграция в мировую экономику: Учебник / Под ред. Р.И. Зименкова. – М.: Финансы и статистика, 2003.
15. Международные экономические отношения: Учебник / А.И. Евдокимов и др. – М.: ТК ВЕЛБИ, 2003.
16. Анализ возможных последствий присоединения России к Всемирной торговой организации: Препринт / Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Барковский А.И. и др. – Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2005.
17. Экономические парадоксы или парадоксальная экономика ? / Под. ред. А.А. Куклина, А.Н. Дегтярева. – М.: Экономика, 2005. – С. 371-385, 506-507.
18. Оценка социально-экономических последствий присоединения России к Всемирной торговой организации / Под ред. Р.С. Гринберга, А.И. Татаркина. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.
19. Богомолов О.Г. Мировая экономика в век глобализации. – М.: Экономика, 2007.
20. Иванов И.Д. Тенденция и проблемы российского импорта // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 11. – С. 22-36.
21. Сельцовский В.Е. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 12. – С. 3-13.
22. Бурмистров В.Н. Международная торговля. – М.: Весть, 2008.
23. Кобрин И.А. Внешняя торговля России в 2007 году // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 5. – С. 38-45.
24. Захаров А.Н. Проблемы присоединения России к ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 12. – С. 26-33.
25. Оболенский В.П. О некоторых проблемах развития торгово-экономических отношений России с ЕС // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 12. – С.34-44.
26. Рубцова Т.И. Этикет во внешней торговле // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 10. – С. 73-78.
27. Малышев А.А. Пути снижения напряженности (конфликтности) на деловых переговорах // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. - № 10. – С. 66-72.

28. Кунаков Д.А. Особые экономические зоны как инструмент внешнеэкономической специализации России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 11. – С. 45-57.

29. Салийчук В.Ф. Экономический рост: теоретические аспекты: Монография. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005.

IV. Методическая литература по курсу

1. Салийчук В.Ф. Организация и техника внешнеторговых операций. Задания для контрольных работ. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2002.

2. Шелкова И.А. Торгово-экономические отношения России в современных условиях: Методические указания для студентов специальности 080115 «Таможенное дело». – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007.

3. Салийчук В.Ф. Практикум по курсу «Организация и техника внешнеторговых операций»: Методические указания к практическим и самостоятельным занятиям для студентов специальностей 080115 «Таможенное дело» и 080301 «Коммерция (торговое дело)». - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2009.

4. Салийчук В.Ф. Задания для контрольных работ по курсу «Организация и техника внешнеторговых операций»: Методические указания для студентов заочной формы обучения специальностей 080115 «Таможенное дело» и 080301 «Коммерция (торговое дело)». – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2009.

V. Периодические издания

Мировая экономика и международные отношения. Российский внешнеэкономический вестник. Таможенные ведомости. БИКИ. Международная жизнь. Таможенное дело. Таможенный вестник. Вопросы экономики. Российский экономический журнал. Экономист. Таможня. Вестник Российской таможенной академии. США: экономика, политика, идеология. Международная торговля

Вопросы для самоконтроля

1. Определите содержание национального производства.
2. Сформулируйте свое понимание внешней торговли. Каковы ее причины?
3. Что такое экспорт? В чем его отличие от импорта? Что такое оборот внешней торговли? Как определяется сальдо?
4. Как Вы понимаете содержание экономического роста? Как определяют прирост национального продукта?
5. Назовите позитивные эффекты взаимодействия внешней торговли и экономического роста.
6. Изложите негативные эффекты взаимодействия экономического роста и внешней торговли.
7. Изложите содержание показателей, отражающих количественные характеристики внешней торговли (приложение 1).

8. В каком случае будут равны объем национального производства (национального продукта) и внутреннего потребления?

9. Какова формула расчета объема внутреннего (национального) потребления? Какие факторы приводят к несовпадению объемов внутреннего потребления и национального продукта?

10. Как влияет экспорт на объем внутреннего потребления страны? Имеются ли обратные связи экспорта и объема внутреннего потребления?

11. Как влияет импорт на объем внутреннего потребления страны? Назовите также другие факторы, определяющие объем внутреннего потребления в стране?

12. Чем определяется объем внутреннего потребления при отсутствии внешней торговли? При отсутствии экспорта и импорта?

13. Сформулируйте основные особенности открытой экономики страны. Назовите показатели, характеризующие уровень открытости национального хозяйства (приложение 1).

14. Как модифицируется совокупный спрос при наличии внешней торговли, при наличии импорта?

15. Как модифицируется совокупное предложение при наличии внешней торговли и экспорта товаров?

16. Назовите экономические инструменты государственного регулирования внешней торговли.

17. Укажите известные Вам инструменты таможенно-тарифного регулирования экспортно-импортных операций.

18. Назовите меры (инструменты) нетарифного регулирования масштабов и структуры внешней торговли. Какие из них являются мерами административного регулирования? Какие являются паратарифными платежами?

ГЛАВА 2. ФАКТОРЫ И ПРОБЛЕМЫ СЫРЬЕВОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ РАЗДЕЛЕНИИ ТРУДА

Степень и характер участия страны в международном разделении труда обусловлены объективными факторами: величиной экономического потенциала, обеспеченностью и качеством ресурсов, уровнем технико-экономического развития.

Важнейшим показателем, характеризующим экономический потенциал страны, который в том числе позволяет проводить межстрановые сравнения, является валовой внутренний продукт. По итогам глобального международного сопоставления ВВП по 146 странам мира, проведенного под эгидой Всемирного банка, Российская Федерация входит в десятку крупнейших экономик мира.

Таблица 1

Итоги сопоставления ВВП по отдельным странам мира
(2005 г., оценка по ППС)¹

Страны	ВВП (млрд дол.)	Доля страны в мировом ВВП (%)	ВВП на душу населения (дол.)
США	12376,1	22,51	41674
Китай	5333,2	9,7	4091
Япония	3870,3	7,04	30290
Германия	2514,8	4,57	30496
Индия	2341,0	4,26	2126
Великобритания	1901,7	3,46	31580
Франция	1862,2	3,39	29644
Россия	1697,5	3,09	11861
Италия	1626,3	2,96	27750
Бразилия	1585,1	2,88	8606
Мир в целом	54980	100	8972

¹Составлено по: [3, с. 28; 16]

Данные таблицы свидетельствуют о бесспорном экономическом лидерстве США, на долю которых приходится 22,5% мировой экономики (28% по текущему валютному курсу). Россия по доле в мировой экономике находится примерно на одном уровне с Францией, Италией, Великобританией, однако заметно уступает этой группе стран по ВВП в расчете на душу населения. Следует отметить более высокие темпы прироста ВВП РФ в 1999-2008 гг. по сравнению с США и «старыми» странами ЕС, что позволило сократить разрыв по этому показателю и занять в приводимом рейтинге более высокое место. Вместе с тем увеличилось отставание по абсолютной величине ВВП от Китая, хотя по среднедушевому уровню сохраняется трехкратное превосходство Российской Федерации.

Увеличение реального ВВП России в период 1999-2008 г. характеризовалось следующими данными (табл. 2):

Таблица 2

Темпы прироста валового внутреннего продукта РФ за 1999-2008 гг (%)¹

Годы	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Темпы прироста	6,4	10	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,7	8,1	5,6

¹Составлено по: [16]

Рост реального ВВП за указанный период носил восстановительный характер по отношению к глубокому экономическому спаду 1991-98 гг., в течение которого реальный ВВП сократился практически наполовину. По нашим расчетам уровень ВВП России 1998 г. составил 57,5% от его величины в 1990 г. Количественный объем ВВП 1990 г. был превзойден в 2007 г., а в 2008 г. превышение составило примерно 10%.

К числу несомненных достижений последнего десятилетия следует также отнести:

1. Устойчивый рост реальных доходов населения, которые в период 1999-2008 гг. увеличились более чем в 2,5 раза [7, с. 23]. Однако также неуклонно возрастает и дифференциация доходов. По данным Госкомстата коэффициент дифференциации превзошел опасный рубеж в 15 единиц, за которым возрастает вероятность социального недовольства, и составил 16,8 в 2007 г. [16]

2. Были накоплены значительные золотовалютные резервы. Образованы резервный фонд, фонд национального благосостояния, инвестиционный и венчурный фонды. Благоприятная рыночная конъюнктура сырьевых товаров создала возможность своевременной выплаты и досрочного погашения государственного внешнего долга. Созданная подушка ликвидности смягчила для РФ последствия мирового экономического кризиса, развернувшего в 2008 г. Речь идет о выполнении правительством финансовых бюджетных обязательств, о финансовой помощи банковскому и реальному секторам экономики, о масштабной интервенции, направленной на поддержание курса рубля относительно бивалютной корзины.

3. Продолжилось создание и укрепление институтов промышленного развития и финансово-кредитной системы. Предпринимаются шаги по формированию диверсифицированной экономики: реализуется проект особых экономических зон; создаются госкорпорации, которые должны обеспечить научно-технический прорыв и обновление основных фондов предприятий России. Даже в том случае, если принятые меры считать недостаточными или неэффективными, нельзя не признать факта политической воли по формированию осмысленной промышленной политики.

Вместе с тем за годы относительно устойчивого экономического роста не удалось решить ряд задач, а отдельные проблемы российской экономики стали еще более глубокими и острыми.

В частности, сохранилась и усилилась сырьевая и импортная зависимость российской экономики. Обрабатывающий и сельскохозяйственный секторы не восстановили докризисного уровня, точнее, объемы производства в 2007 г. со-

ставили примерно 80% и 75% соответствующего показателя 1991 г. [11, с. 97; 16]. Следовательно, с одной стороны, существует проблема продовольственной безопасности страны. С другой, возникает вопрос о техническом перевооружении отраслей народного хозяйства, основой которого является высокоразвитый современный машиностроительный комплекс. Тем более, что состояние основных фондов характеризуется высокой степенью изношенности. Износ основных фондов в обрабатывающей промышленности примерно составляет 47%, коэффициент обновления 6,6% в 2007 г. [16]. Если темпы останутся прежними, то решить задачу обновления основных фондов в этом секторе удастся примерно за 15 лет. Следует, однако, заметить, что при значительном сокращении экспортной выручки предприятий и уменьшении курса рубля существенно снижаются возможности приобретения инвестиционных товаров по импорту.

Негативные стороны сырьевой специализации России в международном разделении труда резко обозначились во время мирового финансового кризиса и последовавшей за ней экономической рецессии. Речь идет о сложившихся финансовых потоках между Россией и внешним миром, в которых Российская Федерация занимает явно невыгодное положение.

Во-первых, при дефиците инвестиций в экономику накопленные финансовые ресурсы направлялись как избыточная ликвидность за рубеж под незначительный процент. Одновременно крупнейшие российские предприятия и банки наращивали внешний долг в тех же иностранных валютах по двукратно превосходящей, по крайней мере, процентной ставке.

Во-вторых, устойчивый рубль, высокая цена денег и соответственно высокая валютная доходность финансовых активов привлекали значительные объемы спекулятивного иностранного капитала, формируя спекулятивную модель российского фондового рынка. Естественно, что условием стабильности сложившейся системы являлись высокие цены на энергоносители. Резкое снижение цен на нефть обостряет проблему обслуживания корпоративного внешнего долга. Отток спекулятивного капитала способствовал катастрофическому падению российских фондовых индексов. Создание стабильной финансовой системы означает расширение возможности внутреннего кредитования и финансирования, то есть осуществление политики дешевых денег для национального производителя. Одновременно более низкая ставка процента ограничит приток спекулятивного иностранного капитала. Экономика России нуждается в привлечении и закреплении прямых иностранных инвестиций, которые приносят новые знания, технологии, управленческий опыт. Следует, однако, заметить, что свобода маневра при выборе экономической политики значительно ограничивается снижением цен на главные экспортные товары России, то есть зависит от состояния торгового баланса страны.

К ресурсным ограничениям внешней торговли относится состояние не только финансовых, но также природных и трудовых ресурсов.

Для Российской Федерации характерна высокая степень обеспеченности природными ресурсами, прежде всего энергетическим сырьем. По оценке российских экономистов общие запасы разведанных полезных ископаемых в ценах

1998 г. равнялись почти 30 трлн дол. Прогнозный потенциал составляет более 140 трлн дол. [6, с. 140].

При этом прогнозный сырьевой потенциал может быть значительно скорректирован в сторону увеличения из-за слабой изученности недр России, в отличие от большинства развитых стран, в которых месторождения полезных ископаемых изучены и выбраны. Степень разведанности сырьевой базы нашей страны по состоянию на начало XXI века составляет около 40%. Наименее всего разведаны районы Восточной Сибири: примерно 10%; морского шельфа: 4% [10, с. 6].

Россия располагает крупнейшими в мире разведанными запасами (в % от мировых): апатитов – 64,5; природного газа – 35,4; железа – 32; никеля – 31; бурых углей – 29; олова – 27; кобальта – 21; цинка – 16; урана – 14; нефти – 13; свинца – 12; меди – 11 [1, с.3]. Кроме того, Российская Федерация имеет значительные запасы золота, платины, алмазов, изумрудов.

В силу указанной причины некоторые зарубежные и российские исследователи считают, что экономическое развитие России может быть обеспечено за счет добычи, переработки и экспорта природных ресурсов, в первую очередь, энергоносителей. Соответственно, именно минеральное сырье должно превалировать в отечественном экспорте в течение 50-100 лет [8, с. 33-34].

Несмотря на известную обоснованность и внешнюю доказательность приведенной позиции, следует учитывать также в числе прочих контраргументов количественные и коммерческие ограничения экспорта минерального сырья:

1. РФ не располагает всей совокупностью полезных ископаемых. Практически отсутствуют запасы марганцевых руд. Недостаточно хромовых руд. Не полностью удовлетворены потребности в свинце, цинке, серебре, уране. Запасы титана, циркония, рубидия, ртути значительны, но не освоены в силу сложных географических условий залегания и, соответственно, дороговизны разработки.

2. Высокая степень выработанности разведанных запасов многих видов полезных ископаемых. Добыча минеральных ресурсов не компенсируется новыми разведанными запасами. Разведка новых запасов для действующих предприятий ведется недостаточными темпами, в малых объемах или прекращена. Резко обострилась проблема «проедания» природных минеральных запасов. Крайне негативная тенденция была впервые переломлена в 2006 г. Прирост запасов углеводородов, золота и меди превысил их добычу. Это явилось результатом увеличения финансирования геологоразведочных работ и со стороны федерального бюджета, и со стороны частных инвесторов.

3. Высокая стоимость и дальнейшее удорожание добычи и транспортировки полезных ископаемых. Центры добычи перемещаются в труднодоступные районы Восточной Сибири, на арктический шельф. Возникает необходимость значительных капиталовложений в транспортную инфраструктуру.

Тем не менее Россия относится к немногим странам мира с высокой степенью обеспеченности разнообразными минеральными ресурсами, прежде всего, углеводородным сырьем.

Однако значительным природным ресурсам, которыми располагает Российская Федерация, не соответствуют количественные и качественные характе-

ристики демографического потенциала страны, к негативным тенденциям которого относятся депопуляция и демографическое старение населения.

Тенденция к депопуляции наметилась в начале 90-х годов XX века. В результате ежегодно сокращается численность населения России, падает ее удельный вес в мировом демографическом потенциале. В настоящее время по численности населения Российская Федерация занимает 8-е место в мире. Ее доля в структуре мирового населения уменьшилась с 2,4% (2000 г.) до 2,15% (2007 г.) [16]. При сохранении указанной тенденции по среднесрочным прогнозам ООН к 2050 г. население РФ может составить примерно 100 млн человек или около 1% мирового уровня [2, с. 78].

Следует также отметить факт демографического старения населения России. По критерию ООН население считается демографически старым, если доля лиц в возрасте 60 лет и старше больше или равно 12%. Значение этого показателя достигло в России 17% [16]. Депопуляция и демографическое старение в долгосрочной перспективе безусловно опасно для обеспечения жизнедеятельности населения страны, территория которой составляет около 1/7 площади Земли. В настоящее время состояние демографического и трудового потенциала России можно охарактеризовать при помощи показателей, приведенных в табл. 3.

Таблица 3

Численность населения и трудовые ресурсы России (млн чел.)¹

Показатели	Годы			
	2000	2006	2007	2008
1. Население, всего	146,9	142,8	142,2	142
2. Трудоспособное население	87,0	90,3	90,2	89,8
3. Экономически активное население	72,3	74,2	75,0	75,8
4. Занятые	65,3	69,2	70,8	70,9
5. Уровень безработицы (%) $\left(\frac{3-4}{3}\right)$	9,8	6,7	5,6	6,3

¹Составлено по: [16]

При сокращении общей численности для РФ характерен высокий удельный вес – примерно 63% - лиц трудоспособного возраста в структуре населения страны. Это можно объяснить рядом факторов: 1. Низкий уровень рождаемости в 90-е годы XX века. 2. Выход на пенсию малочисленного поколения детей, родившихся в годы Великой Отечественной войны. 3. Вступление в трудоспособный возраст многочисленного поколения конца 70-х и 80-х годов. 4. Иммиграция лиц трудоспособного возраста. Действие перечисленных факторов, за исключением последнего, имеет локально-временной характер. По оценке Федеральной службы государственной статистики абсолютная и относительная численность трудоспособного населения России будет уменьшаться. К середине века можно ожидать сокращения экономически активного населения почти на половину, до 40 млн человек [8, с. 35].

Качественная оценка трудовых ресурсов современной России позволяет отметить невысокую мобильность рабочей силы и средний, по мнению российских и западных экспертов, уровень квалификации и трудовой дисциплины. Следует отметить, что по формальным признакам российская рабочая сила одна из самых высокообразованных в мире: 55% работников имеют третичное образование (среднее специальное и высшее) [16]. Однако у значительной части работников образование избыточно по отношению к занимаемой должности и выполняемой работе. Причины: диспропорции между структурой спроса и предложения рабочей силы, некачественные образовательные услуги.

По отчету МОТ за 2005 г. величина ВВП на одного занятого в текущих ценах составила: США – 63885 дол., Ирландия – 55641 дол. (1-2 место в рейтинге), Россия – 15563 дол., Китай – 12642 дол. Среди европейских стран по уровню производительности РФ опережает только Сербию и Македонию. Что касается заработной платы, то ее уровень по европейским стандартам расценивается как низкий: 40-е место в Европе. Однако ценовая конкуренция на внешнем рынке массовой промышленной продукции с китайскими производителями для России, как и для прочих стран, крайне затруднительна в силу успешного представительства на этом рыночном сегменте китайских товаров, устраивающих потребителя по критерию цена/качество. Тем более, что средняя заработная плата в промышленности Китая в два раза ниже, чем в России [14, с. 53].

Сырьевая специализация Российской Федерации в международном разделении труда сложилась исторически. Возникновение внешней торговли как существенного фактора хозяйственной жизни России относится к середине XVI века. Экспорт из России носил преимущественно аграрно-собирательский характер, состоял из сельскохозяйственного сырья, продуктов охоты и пчеловодства, морского и речного промыслов. Аграрная специализация внешней торговли России сохранялась на протяжении XVIII-XIX веков. До 80% стоимости экспорта составляла сельскохозяйственная продукция [13, с. 21]. К концу XIX-началу XX века зерновой экспорт играл ключевую роль в экономике России: являлся источником формирования положительного сальдо торгового баланса; средством увеличения валютной выручки и доходов казны; служил обеспечением платежей по возрастающей внешней задолженности.

В XX веке формируется топливно-сырьевая специализация российской экономики. В XXI веке зависимость от экспорта нефти, нефтепродуктов и природного газа не только сохраняется, но и усиливается. Сохранение традиционной сырьевой специализации российского экспорта неизбежно в кратко- и среднесрочной перспективе со всеми вытекающими не только негативными, но и положительными последствиями.

1. На протяжении 90-х годов XX века в условиях резкого сжатия внутреннего платежеспособного спроса экспортная деятельность способствовала поддержанию производства и занятости в стране. На фоне падения ВВП растущий экспорт продукции добывающей промышленности и отраслей первичного переработки создавал сегменты относительной стабильности и устойчивости. После 1998 г. внешняя торговля из подушки безопасности экономического спада пре-

вращается в существенный фактор роста ВВП. В постдефолтный период экспортная деятельность обеспечивает от 1/3 до 2/3 прироста ВВП [9, с. 4].

2. По данным таможенной статистики результативность экспорта, начиная с 2003 г., поддерживалась значительным ростом контрактных цен, прежде всего на энергоносители, в то время как индекс физического объема экспорта в 2005-2007 гг. не превышал 5% [4, с. 38; 5, с. 41]. Соотношение и динамика средних экспортных и импортных цен за редким исключением: 1998, 2001 гг. позволял России иметь чистый выигрыш в торговле с остальным миром. Сводный индекс условий торговли, по расчетам автора, за 1996-2007 г. вырос более чем в 3 раза.

3. Значительная валютная выручка являлась условием финансовой, в том числе валютной стабильности российской экономики:

- в структуре налоговых доходов федерального бюджета доля таможенных платежей составляет примерно или более 1/3 общих поступлений. В 2007 г. – 31% [5, с. 39];

- вывозная таможенная пошлина на нефть и налог на добычу полезных ископаемых явились источниками формирования стабилизационного фонда, который впоследствии был поделен на резервный и фонд национального благосостояния;

- экспортные доходы позволяли регулярно выплачивать и досрочно погашать государственный внешний долг. По статистике Центрального банка России и расчетам автора доля государственного внешнего долга к 1.01.2009 г. составила 2,3% ВВП (в узком определении) и 11,5% (в широком определении) [15]. Эта величина в соответствии с общепринятыми международными критериями является безопасной. Однако безусловную тревогу вызывает растущий корпоративный внешний долг, особенно с учетом финансового кризиса и резкого снижения цен на энергоносители;

- в Российской Федерации были сформированы рекордные для страны золотовалютные резервы. Тем не менее интервенции Центрального банка по приобретению иностранной валюты не предотвратили значительного укрепления курса рубля вплоть до финансового кризиса. Следует однако заметить, что крепкий рубль не снизил конкурентоспособности российских энергоносителей в силу сохранявшихся высоких цен на мировом рынке. К числу негативных моментов повышения реального курса рубля можно отнести, с одной стороны, возрастающие темпы роста импорта в РФ, замещающего в потреблении отечественные товары, с другой, дальнейшее снижение ценовой конкурентоспособности российских готовых товаров на внешнем рынке.

4. Экспортная активность России благоприятно влияла на специализированные рейтинги и рейтинги международной конкурентоспособности страны. В рейтингах учитываются объемы и динамика экспорта, индекс условий торговли, сальдо по счету текущих операций и т.д. Эти рейтинговые показатели в условиях роста цен на энергоносители характеризуются для России положительной динамикой, соответственно благоприятно влияют на торговую и инвестиционную деятельность в России зарубежных партнеров.

Присвоение преимуществ сырьевой специализации возможно на основе высоких цен на энергоносители на мировом рынке. Однако даже в условиях

благоприятной рыночной конъюнктуры топливно-сырьевая специализация российской экономики имеет существенные издержки, что не позволяет рассматривать ее в качестве долгосрочной национальной стратегии.

К издержкам сырьевой специализации российской экономики следует отнести:

1. Возможность резких одномоментных колебаний цен на сырье и материалы в международной торговле. С начала 90-х годов цены на сырой материал снижались в 1998 г.: в частности, на нефть на 30%, в 2001 г. – на 13% [12, с. 55]. Однако наиболее существенное, более чем трехкратное, снижение цены на нефть произошло во второй половине 2008 г. Страна, имеющая высокую зависимость от экспорта сырья, несет в этом случае существенные потери, связанные не только с сокращением экспортных доходов, но и с отсутствием временного промежутка для адаптации к ценовому шоку.

2. Разоряющий эффект при экспортрасширяющем росте. Классический разоряющий рост имеет место в том случае, когда дальнейшее расширение экспорта товаров ведет к снижению его цены на мировом рынке. Итоговое ухудшение условий торговли ставит экономику в менее выгодное положение не только с вариантом инвестирования в импортозамещающие отрасли, но и с исходным состоянием до начала роста.

Рост в экономике может оказаться разоряющим при условиях:

- его высокой зависимости от развития экспортных отраслей;
- неэластичности по цене внешнего спроса на экспортный товар, поэтому расширение предложения ведет к значительному падению цены;
- значительного объема экспорта товара, когда отрицательные последствия ухудшения условий торговли превышают выигрыш от увеличения поставок.

Безусловно, РФ является крупнейшим экспортером на рынке энергетического сырья. Вместе с тем существует возможность контроля над объемами поставок, соответственно цены, со стороны стран ОПЕК (добыча и экспорт нефти), со стороны российской корпорации «Газпром» (добыча и экспорт природного газа). Значительные колебания цены на этом рынке, особенно в сторону снижения – результат факторов, действующих на стороне спроса. Речь идет об уменьшении спроса на энергетическое сырье в условиях мировой рецессии. Предотвратить разоряющий эффект в этих условиях возможно на основе стимулирования внутреннего спроса, если внутренний рынок развит и достаточно велик. Либо путем товарной и географической диверсификации экспортных поставок, если создана современная диверсифицированная экономика, способная поставлять разнообразную конкурентоспособную продукцию на внешние рынки. При отсутствии или недостаточности названных условий разоряющий эффект приобретает циклический характер, усугубляя отрицательные последствия экономического спада.

3. Сырьевая специализация страны в международном разделении труда при повышении цены на сырьевые товары может привести к «голландской болезни», или деиндустриализации страны. Рост сырьевых цен при ограниченности ресурсов подавляет развитие обрабатывающей промышленности, так как ресурсы перетекают в добывающий сектор экономики. Разработка экспорти-

руемых природных ресурсов приводит к увеличению предложения иностранной валюты. Укрепление национальной валюты снижает ценовую конкурентоспособность торгуемых товаров на внутреннем и внешнем рынках. Этот эффект получил название «голландской болезни», так как впервые был зарегистрирован в конце 50-х годов XX века в Нидерландах в процессе разработки месторождений природного газа в Северном море.

Применительно к России феномен «голландской болезни» проявился с известными особенностями. Прежде всего, в течение 2000-2008 гг. при сохранении высоких цен на энергоносители и укреплении рубля не наблюдалась стагнация обрабатывающей промышленности, где были зафиксированы положительные темпы роста. С другой стороны, высокая растущая топливно-сырьевая ориентация национального экспорта способствовала сохранению и утяжелению структуры отечественной промышленности. Удельный вес трех основных экспортоориентированных отраслей (топливной, черной и цветной металлургии) – превышает 1/3 всего объема промышленного производства [16].

4. Закрепление и усиление сырьевой направленности российской экономики обуславливает дифференциацию регионов по уровню социально-экономического развития. Выигрыш от внешней торговли присваивает ограниченное число регионов, располагающих востребованным на внешнем рынке сырьевым материалом и мощностями по его переработке или выполняющих монопольно-посреднические функции. Следует также отметить, что дифференциация регионов по среднему валовому региональному продукту нарастает. В 1998 г. максимальный среднему валовому региональному продукту в Тюменской области превысил минимальный в Ингушетии в 16, через 10 лет – в 28 раз [16].

Высокий уровень территориального неравенства опасен с точки зрения сохранения единого экономического пространства, социального мира и политической стабильности государства. Относительно успешное территориальное развитие в рамках экспортно-ориентированной сырьевой модели экономики возможно при высокой степени централизации финансовых ресурсов, а также интенсивном их перераспределении.

5. Основные экспортные отрасли РФ, в первую очередь топливная, металлургическая и химическая промышленность, являются наиболее опасными с экологической точки зрения, оказывают повышенное отрицательное воздействие на состояние окружающей среды. В ситуации экономического спада экологический фактор можно считать малозначительным. Экологическая нагрузка увеличивается в связи с устойчивым ростом ВВП.

6. Нарастание топливно-сырьевого экспорта имеет жесткие количественные и коммерческие ограничения. Количественные ограничения:

- исчерпание многих видов полезных ископаемых и значительное ухудшение условий их добычи;
- неизбежное увеличение внутреннего потребления по мере восстановления экономического роста в стране.

Коммерческие ограничения:

- увеличение издержек добычи полезных ископаемых;

- сокращение разницы внутренних и мировых цен, постепенное выравнивание эффективности внутрироссийских и зарубежных поставок энергоносителей и других сырьевых товаров. Соответственно происходит снижение коммерческой привлекательности экспортной деятельности.

Рассмотренные особенности и проблемы российской экономики определяют ее место в системе международного разделения труда. Современное мировое хозяйство характеризуется достаточно жесткой иерархической структурой. Причина такого строения мировой экономики – нарастание технологического разрыва между группой стран-лидеров и остальным миром, выстраивание технологических конкурентных барьеров. В мировой экономике выделяют 5 уровней:

- 1 – генерация потока инноваций и новых образцов;
- 2 – гибкое производство, ориентированное на индивидуальные потребности;
- 3 – массовое крупносерийное производство;
- 4 – производство базовых ресурсов;
- 5 – традиционное производство (например, аграрный сектор).

Российская Федерация закрепила преимущественно на 4 уровне по экспорту, на 3 уровне по импорту товаров. Соответственно страна выступает плательщиком добавленной стоимости, то есть, поставляя базовые ресурсы, приобретает конечный продукт, оплачивая добавленную стоимость. В краткосрочной перспективе Россия останется для остального мира источником сырья и материалоёмкой продукции, рынком сбыта готовых изделий.

Вместе с тем сравнительные преимущества России в международном разделение труда обусловлены не только значительным энергетическим и сельскохозяйственным потенциалом, но также сохранившимися сегментами рынка высоких технологий, ведущим положением России на постсоветском экономическом пространстве, геоэкономическими факторами.

Геоэкономические преимущества могут быть реализованы через создание системы транспортных коридоров по направлениям:

- Европа – Азиатско-Тихоокеанский регион (железнодорожная сеть европейской части России, Транссибирская магистраль, выход к портам Дальнего Востока);
- Северная Европа – Южная Азия (железнодорожная сеть, внутренние водные пути от Балтики до Каспия);
- Северная Европа – АТР (с опорой на Северный морской путь);
- Европа – Азия – Северная Америка (трансполярные авиатрассы).

В долгосрочной перспективе при реализации оптимального варианта развития страны можно ожидать роста экспортных и импортозамещающих возможностей отраслей потребительского сектора, технологичных обрабатывающих производств, сферы услуг.

Список литературы

1. Андрианов В.Д. Национальное богатство России // БИКИ.–2005.- № 137.

2. Демченко Т. Демографический потенциал России в условиях глобализации // Российский экономический журнал. – 2003.- № 1.
3. Иванов Ю. О глобальном международном сопоставлении ВВП по 146 странам мира // Вопросы экономики. – 2008.- № 5.
4. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в 2006 г. // Российский внешне-экономический вестник. – 2007.- № 4.
5. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в 2007 г. // Российский внешне-экономический вестник. – 2008. - № 5.
6. Национальная экономика: Учебник / Под ред. П.В. Савченко. – М.: Экономист, 2005.
7. Нешиной А. Социально-экономические итоги 2000 – 2008 гг. // Экономист. – 2009.-№ 2.
8. Оболенский В.П. Россия в международном разделении труда: сохранение или обогащение специализации? // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007.- № 1.
9. Оболенский В.П. Внешняя торговля и промышленность России в условиях повышения мировых цен на нефть // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 2.
10. Поляков В.В. Грозит ли мировой экономике хронический дефицит и скорое абсолютное истощение минерально-сырьевых ресурсов в XXI веке? // Внешнеэкономический бюллетень. – 2005.- № 1.
11. Сорокин Д. Воспроизводственный сектор российской экономики: 1999 – 2007 гг.// Вопросы экономики. – 2008.- № 4.
12. Спартак А.Н. Проблемы развития экспорта и формирования международной специализации России в переходный период // Внешнеэкономический бюллетень. – 2002.- № 12.
13. Спартак А.Н. Внешняя торговля России: этапы развития // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004.- № 10.
14. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. – 2006.- № 2.
15. www.cbr.ru
16. www.gks.ru

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте состояние природного, трудового и финансового потенциала РФ.
2. Охарактеризуйте динамику ВВП в российской экономике (1991 - 2008 гг.).
3. Назовите достижения и проблемы посткризисного развития Российской Федерации (1999-2008 гг.).
4. Назовите факторы и причины сырьевой специализации России в международном разделении труда.
5. Охарактеризуйте издержки сырьевой специализации российской экономики.

6. Назовите преимущества сырьевой специализации России в международном разделении труда.

7. Что составляет разоряющий эффект экспортрасширяющего роста, каковы его причины? Назовите особенности разоряющего эффекта в российской экономике.

8. Что такое «голландская болезнь», в чем ее причины? Есть ли признаки «голландской болезни» в российской экономике?

9. Назовите сравнительные преимущества Российской Федерации в международном разделении труда.

ГЛАВА 3. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Внешняя торговля в постсоветский период оказывает существенное воздействие на развитие российской экономики, обеспечивая относительно стабильную работу сырьевого сектора во время спада, либо определяя минимум на треть факторы увеличения ВВП. Вместе с тем характеристика динамики и структуры внешнеторгового оборота РФ затруднена рядом обстоятельств:

1. Принципиальными отличиями методологии статистики внешней торговли, введенной с 1.01.1991 г., от ранее действующей системы. Характерные черты введенной методологии заключаются в следующем:

- статистика внешней торговли базируется на едином унифицированном первичном документе - грузовой таможенной декларации, что значительно повышает полноту статистической информации;

- в объеме внешней торговли учитывается стоимость всех товаров, в том числе перемещаемых безвозмездно (дар, помощь), вывоз или ввоз которых изменяет материальные ресурсы страны;

- в экспорт (импорт) включаются реэкспортные товары только с завозом страну;

- услуги (патенты, лицензии, ремонт и пр.) учитываются отдельно в рамках статистики внешнеэкономических связей и не входят в стоимость внешнеторгового оборота;

- экспорт учитывается по дате разрешения на выпуск через границу, проставленной на штампе грузовой таможенной декларации пограничной таможни, импорт – по дате разрешения таможни, проставленной на ГТД на выпуск груза для внутреннего потребления;

- изменения в базисе цен: в таможенной статистике экспорт оценивается на базе ФОб, импорт – по ценам СИФ;

- переход на Товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), которая построена на базе Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (НГС) и Комбинированной тарифно-статистической номенклатуры Европейского союза (КНЕС).

2. Изучение динамики внешнеторгового оборота предполагает учет изменения геополитического положения государства. До 1991 г. включительно статистика учитывала внешнеторговый оборот СССР, с 1992 г. – РФ. Следует отметить, что в первые годы постсоветской России не существовало надежной статистики внешней торговли, так как таможни на границах с бывшими союзными республиками только создавались.

Другой проблемой является выбор года как базы для сравнения. Если предпочесть 1992 г., то вне поля зрения останется обвальное сокращение внешней торговли в 1990-92 гг. Учет более ранних периодов времени требует пересчета статистических данных для обеспечения сравнимости. То есть объем внешней торговли РФ в составе СССР должен быть представлен в мировых ценах, включая российский экспорт и импорт не только в другие государства, но также в союзные республики. Такой пересчет позволяет предположить, что в

относительно удачные для российской внешней торговли годы (1988-89 гг.) ее оборот в среднем составлял 410 млрд дол., в том числе не менее 237 млрд дол.– доля советских республик [13, с. 42]. Статистика внешнеторгового оборота в последний год существования СССР – 1991 г. – оценивает его величину в России в 233 млрд дол., в том числе 138 млрд дол. – внутренняя торговля с другими союзными республиками [1, с. 4]. При условии корректности приведенных данных сокращение оборота в течение двух лет составило около 43%.

3. При характеристике динамики и структуры внешнеторгового оборота следует принимать во внимание расхождение статистической информации, предоставляемой Центральным банком, Госкомстатом и Федеральной таможенной службой в силу различных методологий подсчета. Прежде всего, данные по экспорту таможенная служба России приводит в ценах франко-граница страны экспортера (ФОБ), которые учитывают стоимость товара и расходы по доставке до сухопутной границы или до порта отгрузки страны-экспортера. По импорту – в ценах франко-граница страны импортера (СИФ) с учетом расходов по страхованию и транспортировке товаров до границы страны-импортера. Банк России формирует Платежный баланс, в котором все внешнеэкономические операции РФ с другими странами мира отражены в ценах ФОБ. Между тем, внешнеторговая статистика международных организаций показывает, что стоимость товара на условиях СИФ в среднем на 10% выше стоимости на условиях ФОБ [14, с. 63].

С другой стороны, Центральный банк в соответствии с рекомендациями МВФ в состав внешней торговли включает:

- данные таможенной статистики, полученные на основе ГТД, с учетом данных по Белоруссии;
- данные об объемах экспорта (импорта) товаров, не пересекающих таможенную границу РФ;
- досчет к данным таможенной статистики нерегистрируемого ввоза (вывоза) продукции.

Нерегистрируемый товарооборот формируется в том числе за счет товаров, ввезенных (вывезенных) физическими лицами в пределах установленной беспошлинной квоты и в упрощенном порядке, а также за счет искажения объемов поставок и занижения таможенной стоимости.

Досчет осуществляется на основе косвенных данных о реализации импортной продукции на внутреннем рынке, а также экспертных данных, характеризующих размеры и динамику теневого производства в стране. Эффективен метод зеркальной статистики: сопоставление отчетности ФТС с данными внешнеторговых партнеров России. Сравнение величины и структуры внешнеторгового оборота России по данным таможенной статистики и платежного баланса проведено в табл. 4.

Таблица 4

Сопоставление данных ЦБ и ФТС России по внешней торговле РФ (млрд дол.)¹

Показатели	Годы				
	1996-2000	2001-2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6
Оборот:					
1. ЦБ	714,1	1185,7	467,9	577,9	763,5
2. ФТС	625	1082,4	439,1	552,2	735
1:2 (%)	114,3	109,5	106,6	104,7	103,9
Экспорт:					
1. ЦБ	431,6	772,1	303,6	354,4	471,6
2. ФТС	417,6	762,9	301,2	352,5	468,1
1:2 (%)	103,4	101,2	100,8	100,5	100,7
Импорт:					
1. ЦБ	282,4	413,7	164,3	223,5	291,9
2. ФТС	207,4	319,6	137,8	199,7	266,9
1:2 (%)	136,2	129,4	119,2	111,9	109,4
Сальдо:					
1. ЦБ	149,2	358,4	139,3	130,9	179,7
2. ФТС	210,2	443,3	163,4	152,8	201,2
1:2 (%)	71	80,8	85,3	85,7	89,3

¹Рассчитано по: [14, с. 64; 15; 16].

Превышение данных о внешнеторговом обороте Центрального банка по сравнению с таможенной статистикой в среднем за 1996-2005 гг. составляет 11%. Имеется устойчивая тенденция к сокращению различия приводимых статистических данных. Разрыв в величине внешнеторгового оборота обеспечивается в основном за счет импорта: досчет по импорту в среднем увеличивает его объем на третью часть, в 2008 г. – только на 9%. Отличия по экспорту незначительны – около 2%, в 2006-08 гг. – меньше 1%. Асимметрия в приводимых сведениях по экспорту / импорту, предоставляемых ФТС и ЦБ, объясняет факт значительного превышения положительного сальдо внешнеторгового оборота по версии ФТС: за 2006-08 гг. разница составила 213,4 млрд. долл.

В таблицах 5-7 представлены статистические данные, характеризующие динамику внешнеторгового оборота, экспорта, импорта. Таблицы составлены по методологии ЦБ РФ и ФТС.

Таблица 5

Динамика внешнеторгового оборота Российской Федерации (1988-2008 гг.)
(по методологии платежного баланса, в фактически действующих ценах)

Год	Оборот		Экспорт		Импорт		Сальдо (млрд дол.)	К несб. %
	Всего, млрд дол.	Темпы прироста, %	Всего, млрд дол.	Темпы прироста, %	Всего, млрд дол.	Темпы прироста, %		
	1	2	3	4	5	6		
1	2	3	4	5	6	7	8 (7:1)	9

Продолжение таблицы 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1988	420		240		180		60	14,3
1991	233							
1992	96,6	-58,5	53,6		43,0		10,6	11
1993	103,9	7,6	59,6	11,2	44,3	3,0	15,3	14,7
1994	118,0	13,6	67,5	13,3	50,5	14,0	17,0	14,4
1995	145,0	22,9	82,4	22,1	62,6	24,0	19,8	13,7
1996	157,7	8,8	89,7	8,9	68,0	8,6	21,7	13,8
1997	158,9	0,8	86,9	-3,1	72,0	5,9	14,9	9,4
1998	132,5	-16,6	74,4	-14,4	58,0	-19,4	16,4	12,4
1999	115,1	-13,1	75,6	1,6	39,5	-31,9	36,1	31,4
2000	149,9	30,2	105,0	38,9	44,9	13,7	60,1	40,1
2001	155,6	3,8	101,9	-3,0	53,8	19,8	48,1	30,9
2002	168,3	8,2	107,3	5,3	61,0	13,4	46,3	27,5
2003	212	26	135,9	26,7	76,1	24,8	59,8	28,2
2004	280,6	32,4	183,2	34,8	97,4	28	85,8	30,6
2005	369,2	31,6	243,8	33,1	125,4	28,7	118,4	32,1
2006	467,9	26,7	303,6	24,5	164,3	31	139,3	29,8
2007	577,9	23,5	354,4	16,7	223,5	36	130,9	22,7
2008	763,5	32,1	471,6	33,1	291,9	30,6	179,7	23,5

Рассчитано по: [13, с. 42; 1, с. 4; 15].

Таблица 6

Динамика экспорта Российской Федерации
(в процентах к предыдущему году, на основе таможенной статистики)

Годы	Индекс физического объема	Индекс цен	Индекс стоимости
1996	100,1	108,6	108,7
1997	101,8	98,1	99,9
1998	99,7	84,2	84,0
1999	109,4	92,1	100,8
2000	110,2	128,2	141,3
2001	102,8	93,6	96,2
2002	110,5	96,1	106,2
2003	111,9	112,0	125,3
2004	110,7	122,7	135,8
2005	104,7	126,9	132,9
2006	103,1	121,3	125,1
2007	104,5	111,9	117
2008 (январь-сентябрь)	102,7	148,6	152,5

Составлено по: [2, с. 138; 7, с. 42; 6, с. 38; 5, с. 45; 9, с. 47].

Динамика импорта Российской Федерации
(в процентах к предыдущему году, на основе таможенной статистики)

Годы	Индекс физического объема	Индекс цен	Индекс стоимости
1997	121,1	94,8	114,8
1998	89,0	92,3	82,2
1999	84,4	82,2	69,4
2000	129,2	86,7	112,0
2001	129,8	94,4	122,5
2002	117,8	93,6	110,3
2003	122,1	101,8	124,3
2004	124,2	106,1	131,8
2005			130,6
2006	131,4	106,0	139,3
2007	133,5	108,5	144,9
2008 (январь-сентябрь)	125,9	117,2	147,6

Составлено по: [2, с. 138; 7, с. 51; 6, с. 48; 5, с. 42; 10, с. 55].

Приведенная информация позволяет определить количественные закономерности внешнеторгового оборота РФ.

1. Резкий спад в первые годы реформ в силу геополитических факторов и экономического кризиса. По оценочным данным, в течение 1988-92 гг. внешнеторговый оборот России сократился более чем в 4 раза. Либерализация внешнеторговой деятельности в 1991 – 1995 гг.: отказ от государственной монополии внешней торговли, снятие ограничений на экспорт готовой продукции, затем стратегически важных сырьевых товаров, отмена нетарифных ограничений на импорт при низкой конкурентоспособности отечественных производителей готовой продукции, – способствовала разрушению экономического потенциала страны, однако обеспечивала наращивание экспорта сырьевых товаров и насыщение рынка импортной продукцией потребительского назначения.

Рост внешнеторгового оборота, исключая 1998 г., компенсировал его сжатие только в 2006 г., когда его уровень превысил оценочный максимум внешней торговли России в составе СССР в 1988-89 гг.

Очередная волна понижения внешнеторгового оборота наметилась в ноябре 2008 г. Результатом мировой экономической рецессии, резкого снижения цен на энергоносители, девальвации рубля явилось его сокращение в I квартале 2009 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года: экспорта на 48%, импорта – на 36% [15].

2. Значительные колебания по годам прироста стоимости экспорта (в большей степени варьируется индекс цен) и импорта (прежде всего за счет индекса физического объема).

Динамика экспорта определяется состоянием внешнего спроса на основные поставляемые товары - энергоресурсы, соответственно фазой экономического цикла и уровнем цен. Также она зависит от возможности данной страны произвести и поставить на внешний рынок товар требуемого количества и качества. Динамика импорта обусловлена величиной и структурной внутреннего спроса, следовательно определяется уровнем реального дохода населения, платежеспособностью фирм по приобретению инвестиционных товаров, изменением курса национальной валюты.

Темпы прироста экспорта по годам в среднем опережали прирост импорта. За последние 17 лет (1992-2008 гг.) экспорт увеличился в 9, импорт – в 7 раз. Превышение экспорта над импортом обеспечивает положительное сальдо торгового баланса, которое в течение указанного периода имело устойчивую тенденцию к росту, увеличившись в 17 раз.

Соотношение экспорта и импорта во внешнеторговом обороте характеризуется коэффициентами покрытия и несбалансированности, которые рассчитываются по формулам:

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{Э}}{\text{И}}, \quad (10)$$

$$K_{\text{н}} = \frac{\text{Э} - \text{И}}{\text{Э} + \text{И}}, \quad (11)$$

где $K_{\text{п}}$ – коэффициент покрытия импорта экспортом; $K_{\text{н}}$ – коэффициент несбалансированности внешнеторгового оборота; Э – величина экспорта; И – величина импорта; (Э-И) – сальдо торгового баланса; (Э+И) – внешнеторговый оборот.

Минимальное и максимальное значение коэффициента несбалансированности имел, соответственно, в пред- и постдефолтный периоды: 9,4% в 1997 г., 40,1 % в 2000 г. (табл. 5). Минимальное значение – результат падения средних экспортных цен (табл. 6) в условиях крепкого рубля и роста физического объема импорта (табл. 7). Максимальный результат был достигнут на основе механизма импортозамещения при высоком значении индекса экспортных цен (табл. 6).

3. Благоприятная динамика условий торговли для России со второй половины 90-х годов (табл. 8).

Таблица 8

Индекс условий торговли Российской Федерации
(в %, по данным таможенной статистики)¹

Годы	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (I-IX)
Индекс	108,4	103,5	91,2	112,2	147,9	99,2	103,0	110,0	116,0	119,0	114,0	103,1	126,8

¹Рассчитано по: [2, с. 138; 7, с. 42, 45; 6, с. 38, 48; 5, с. 42, 45].

Показатель «условия торговли» рассчитывается отношением экспортных цен данной страны к ее импортным ценам. Так как понятие «условия торговли» относится более чем к двум товарам, то для расчета используются формулы:

$$T = \frac{I_{px}}{I_{pm}}, \quad (12)$$

$$I_{px} = \sum_i x_i p_i, \quad (13)$$

$$I_{pm} = \sum_i m_i p_i, \quad (14)$$

Где T – условия торговли; I_{px} – индекс экспортных цен; I_{pm} – индекс импортных цен; x_i – доля каждого товара в суммарной стоимости экспорта в базисном году; m_i – доля каждого товара в суммарной стоимости импорта в базисном году; p_i – отношение текущей цены товара к его цене в базисном году.

Благоприятная динамика условий торговли означает, что темпы роста экспортных цен по годам превышают динамику импортных цен. В среднем за единицу валютной выручки от продажи своих товаров Россия приобретала больше импортных товаров, чем в прошлом году. Улучшение условий торговли – закономерная компенсация потерь, которые понесла российская экономика в результате неблагоприятной рыночной конъюнктуры на энергетическом рынке в начале 90-х годов. Однако уже в 2007 г. значение базисного индекса условий торговли, рассчитанного по отношению к 1991 г., составило 205%, то есть выросло в два раза. Можно предположить, что негативная тенденция ухудшения условий торговли – значение показателя меньше 1, наметившаяся в 2009 г., не будет продолжена в 2010 г.

Изменения объемов внешней торговли, обусловленные колебаниями мировых цен, можно рассматривать как конъюнктурные, краткосрочные. Долгосрочные тенденции внешней торговли связаны с качественными изменениями товарной структуры, географической направленностью экспорта и импорта, усилением внешнеторговой зависимости российской экономики.

Российская экономика характеризуется сырьевой специализацией в международном разделении труда. До XX века в структуре экспорта преобладали аграрно-сырьевые товары. На рубеже XIX-XX веков формируется, во второй половине XX века закрепляется топливно-сырьевая направленность российского экспорта. Относительно прогрессивная товарная структура экспорта сложилась в советской экономике в 1960-70 гг. Доля машин и оборудования, поставляемых в рамках социалистической производственной кооперации, достигала примерно 22 % стоимости экспорта [11, с. 647].

Современная товарная структура экспорта отражает специализацию России на поставках топлива, сырья, продукции первого предела. Регулирование экспорта в качестве перспективной имеет цель диверсификации поставок, увеличения доли готовой, прежде всего наукоемкой продукции. Если уже сегодня не создавать и не поддерживать соответствующие сегменты национальной экономики, в том числе в режиме мобилизации, то указанная цель не будет реализована и в долгосрочном периоде. Оценка современной конкурентоспособности российской экономики, прежде всего состояния материально-технической базы, с гораздо большим основанием позволяет позиционировать положение России в системе международного разделения труда не как будущего технологическо-

го лидера, а как энергетическую державу. Речь идет не о предпочтительности варианта, а о возможности его осуществления.

Различия в статусе сырьевого придатка и энергетической державы состоят в возможностях страны принимать самостоятельные решения и оказывать влияние на рыночные процессы в данном сегменте рыночной экономики. Основания быть заметным и самостоятельным участником мирового энергетического рынка обусловлены следующими обстоятельствами: 1) Россия – крупнейший **производитель** нефти и газа, сохранивший контроль над месторождениями полезных ископаемых; 2) обладает развитой инфраструктурой по транспортировке энергоресурсов. Рассматриваются и реализуются проекты по созданию новой сети трубопроводов; 3) предусматривается возможность объединения усилий стран-производителей газа для взаимопомощи и координации производства, транспортировки и ценообразования.

Результатом либерализации национальной экономики России, включая внешнеэкономический сектор, является существенное повышение уровня ее открытости. Институциональная и функциональная открытость значительно, при особых обстоятельствах критически увеличивает зависимость экономики страны от мировой рыночной конъюнктуры. Институциональная открытость характеризуется уровнем либерализации внешнеторгового и валютного режимов страны. Экономика считается более открытой, если национальные экономические субъекты сталкиваются с меньшим числом ограничений при выходе на внешний рынок, также как зарубежные – при входе на национальный рынок.

Отправной точкой либерализации валютного режима явилось вступление России в МВФ. В результате по условиям Соглашения в течение 1992-96 гг. была обеспечена конвертируемость рубля по текущим валютным операциям. Следует отметить, что Правительство РФ предпочло вариант одновременного введения конвертируемости для резидентов и нерезидентов. В условиях резкого обесценения национальной денежной единицы и ускоренной приватизации неизбежным результатом внутренней конвертируемости стали долларизация экономики и массовое бегство капитала. Преодоление негативных последствий потребовало значительных усилий на протяжении десятка лет.

Закономерным продолжением либерализации валютного режима России явилась отмена или значительное снижение ограничений по движению капитала. В частности, была отменена обязательная продажа экспортной валютной выручки, значительно снижены нормативы резервирования по валютным операциям, связанным с притоком и оттоком капитала. Таким образом, к 1 июля 2006 г. в соответствии с принятыми поправками к закону «О валютном регулировании и валютном контроле» были обеспечены юридические основания полной конвертируемости национальной валюты РФ. Реальная экономическая конвертируемость рубля предполагает торговлю им на иностранных валютных рынках, использование рубля для международных расчетов и как средства накопления для резидентов и нерезидентов.

Либерализация внешнеторгового режима характеризуется выбором и сочетанием форм тарифного и нетарифного регулирования, их количественными и качественными параметрами. Стимулирование импорта обеспечивает насы-

шение потребительского рынка и ввоз инвестиционных товаров для оснащения и модернизации производства. Ограничение импорта необходимо для сохранения и развития импортозамещающих производств. Увеличение реальных доходов и укрепление рубля способствовали возрастающим темпам прироста импорта в 2003-2008 гг. Финансовая нестабильность и ухудшение условий торговли для экспортеров сырья ставит под сомнение возможность и целесообразность дальнейшего снижения средневзвешенной ставки импортной таможенной пошлины. Неопределенность сроков вступления России в ВТО и удаленность вероятного положительного эффекта позволяют **пересмотреть** обязательства России в сторону большей защиты национального производителя мерами тарифного и нетарифного регулирования.

Высокий уровень институциональной открытости российской экономики создает значительную зависимость воспроизводственного процесса от внешнеэкономических связей страны. Стоимость товаров и услуг, проходящих через внешнеторговый оборот страны, превышала в последние годы 50% ВВП. По данным Госкомстата в 2008 г. внешнеторговая квота составила 53% использованного ВВП, в том числе экспортная – 31%, импортная – 22% [17]. При значительной функциональной открытости количественные показатели участия России в международном разделении труда весьма скромны. По расчетам ВТО удельный вес России в мировом экспорте товаров 2,5% (13 место в мире), импорте – 1,3% (20 место в мире) [12, с. 8]. В мировом экспорте услуг – 1,1% (25 место в мире), импорте – 1,7% (16 место в мире) [8, с. 45]. Невысокие показатели России в мировом товарообороте в известной степени уравниваются заметным присутствием и усиливающимся влиянием России на мировом энергетическом рынке.

Качественные изменения внешней торговли связаны с географическим направлением российского товарооборота. Прежде всего, у России появились новые внешнеторговые партнеры – страны СНГ и Прибалтики. В пересчете на мировые цены в 1991 г. на долю союзных республик бывшего СССР, взаимодействующих в рамках единого народнохозяйственного комплекса, приходилось примерно 60% общего объема торговли России [1, с. 4]. С переходом на внешнеэкономические отношения товарооборот со странами СНГ резко снижается. В последние годы (2006-08 гг.) доля стран СНГ в товарообороте с РФ составляет 14-15% [15]. В практике торгово-экономических отношений России со странами СНГ существуют реальные таможенные преференции, не предоставляемые третьим странам. Важнейшими из преференций являются режимы свободной беспошлинной (при некоторых изъятиях) торговли и более низкие, чем в торговле с другими странами, цены на нефть и природный газ. С другой стороны, государства Содружества остаются наиболее крупными потребителями машин и оборудования из России. В суммарном экспорте страны доля машин, оборудования и транспортных средств составляет в среднем 5-6%, в страны СНГ – 18% [7, с. 50].

До 2004 г. в таможенной статистике отдельно учитывался регион, представляющий страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). В 80-е годы доля этих стран в объеме внешней торговли СССР достигала 60% [11, с. 87]. В 90-е

годы в связи с развалом СЭВ товарооборот России со странами ЦВЕ существенно сократился, его доля во внешней торговле России в 2003 г. – 12,4% [4, с. 53]. С 2004 г. в связи с расширением ЕС торговля России и стран ЦВЕ – это небольшая часть товарооборота России с ЕС – 25, затем ЕС – 27.

Высокая зависимость российской экономики от состояния торговли с европейскими странами объясняется факторами долгосрочного характера и геополитическими событиями 90-х годов XX века. Взаимодополняемость хозяйств, обусловленная структурой национальных экономик и обеспеченностью природными ресурсами характеризует специализацию внешней торговли России и государств ЕС по принципу «поставщик сырья – поставщик готовой продукции». Доступ готовой продукции из РФ на рынки европейских стран затруднен низкой конкурентоспособностью российских товаров, торговыми барьерами. Доля машинотехнической продукции РФ, представленной на рынке ЕС, составляет меньше 1% российского экспорта в европейские страны, причем имеет выраженную тенденцию к понижению [18].

Внешняя торговля России с развивающимися странами отличается нестабильностью. Причина, препятствующая тесному взаимодействию России и развивающихся стран, – прекращение безвозмездной помощи и выделения долгосрочных государственных кредитов. Заинтересованность России в развитии торгового сотрудничества с этой группой стран объясняется следующими причинами: 1) возможным расширением экспорта машинотехнической продукции, наукоемких технологий, военной техники; 2) потребностями российской экономики в импорте отдельных видов минерального сырья, продовольственных товаров, промышленных товаров народного потребления; 3) строительством новых и модернизацией ранее построенных объектов.

В настоящее время региональное распределение внешнеторгового оборота России характеризуется следующими данными (табл. 9):

Таблица 9

Региональная структура внешнеторгового оборота Российской Федерации (в % к итогу, по данным таможенной статистики)¹

Регион	Годы			
	2001	2003	2005	2008
ЕС	36,7	36,1	44,2	52
АТЭС	16,1	16,1	16,2	20,4
СНГ	18,2	17,8	15,2	14,5
ЦВЕ	13,8	12,4		

¹Составлено по: [3, с. 40; 6, с. 40; 4, с. 53; 16]

К основным торговым партнерам России относятся Германия, уверенно сохраняющая лидерство на протяжении ряда лет (9,2% российского товарооборота в 2008 г.); Нидерланды – 8,4%; Китай – 7,6%; Италия – 7,2%. Заметно представлены на российском рынке Украина (5,4%), Белоруссия (4,7%), Турция (4,6%). По результатам 2008 г. в десятку крупнейших торговых партнеров входят Япония, США, Польша [16].

Закономерности и динамика внешнеторгового оборота услугами в основном соответствует вектору развития внешней торговли товарами (табл. 10).

Таблица 10

Внешняя торговля Российской Федерации услугами
(по методологии платежного баланса)¹

Годы	Оборот		Экспорт		Импорт		Сальдо млрд дол.	Коэффициент несбалансированности, (%)
	Млрд дол.	Темпы прироста (%)	Млрд дол.	Темпы прироста (%)	Млрд дол.	Темпы прироста (%)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2001	32		11,4		20,6		-9,2	-28,8
2002	37,1	15,9	13,6	19,3	23,5	14,1	-9,9	-26,7
2003	43,3	16,7	16,2	19,1	27,1	15,3	-10,9	-25,2
2004	53,9	24,5	20,6	27,2	33,3	22,9	-12,7	-23,6
2005	63,8	18,4	25	21,4	38,8	16,5	-13,8	-21,6
2006	75,9	19	31,1	24,4	44,8	15,5	-13,7	-18,1
2007	98,5	29,8	39,4	26,7	59,1	31,9	-19,7	-20
2008	124,7	26,6	48,3	22,6	76,4	29,3	-28,1	-22,5

¹Рассчитано по [8, с. 41; 15]

Специфика положения РФ на мировом рынке услуг заключается в следующем:

1. Доля России в мировом обороте услуг весьма скромна: 1,1% по экспорту, 1,7% по импорту [8, с. 41]. Заметно присутствие России в мировых продажах транспортных услуг в силу естественно-географических конкурентных преимуществ. Что касается импорта, то следует отметить прочные позиции России по статье «поездки». Это результат докризисного укрепления рубля, роста доходов населения. Вероятны существенные изменения на данном рыночном сегменте в связи с продолжающимся экономическим спадом.

2. В системе внешнеторговых связей России обмен услугами имеет подчиненное значение. В силу низкой конкурентоспособности большинства секторов российской сферы услуг, недостаточного использования современных деловых услуг в деле модернизации экономики доля услуг в общем внешнеторговом обороте товаров и услуг составляет 14% [15], что заметно ниже аналогичной среднемировой величины. При этом наблюдается неуклонное падение значимости услуг в совокупном экспорте и импорте Российской Федерации. В течение 2001 – 08 гг. оборот товаров увеличился в 5, услуг – в 4 раза.

3. Баланс в торговле услугами в отличие от торговли товарами имеет устойчиво отрицательное значение, что объясняется низким экспортным потенциалом и высоким импортным спросом на традиционные услуги, например, туризм, растущим спросом на интеллектуальные, технически сложные услуги. Решающее влияние на формирование итогового отрицательного сальдо оказывает крупный дефицит по статье «поездки». Устойчиво дебетовый характер для

России имеет торговля транспортными услугами, что обусловлено высокими объемами перевозок собственных внешнеторговых и транзитных грузов. Начиная с 2006 г. положительным является баланс по статье «компьютерные и информационные услуги».

В заключение следует отметить существенное увеличение воздействия внешней торговли на состояние экономики страны. Во время экономического кризиса (1992-98 гг.) внешнеторговый комплекс функционировал относительно стабильно. Экспортоориентированный сырьевой сектор экономики был сохранен. В условиях экономического подъема (1999-2008 гг.) усилилась сырьевая специализация российской экономики. Высокие цены на энергоносители обусловили значительные экспортные доходы, что позволило урегулировать проблему государственного внешнего долга РФ, накопить финансовые резервы. Накопленные ресурсы смягчили последствия экономической рецессии, существенного понижения цен на основные экспортные товары России. В оптимальном варианте сырьевые доходы должны быть использованы в целях модернизации и структурной перестройки российской экономики. Современная диверсифицированная экономика изменит качество, а также структуру российского экспорта и импорта.

Список литературы

1. Богомолов О.Т. Сложный путь интеграции России в мировую экономику // Проблемы прогнозирования. – 2003.- № 2.
2. Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы. – М.: ВНИКИ, 2005.
3. Данилин А.М. Внешняя торговля России в 2002 г. // Внешнеэкономический бюллетень – 2003.- № 4.
4. Данилин А.М. Внешняя торговля России в 2003 г. // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004.- № 4.
5. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в 2005 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006.- № 4.
6. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в 2006 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007.- № 4.
7. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в 2007 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 5.
8. Кобрина И.А., Седов К.Б. Внешняя торговля России услугами // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007.- № 12.
9. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в январе-сентябре 2008 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009.- № 1.
10. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в январе-сентябре 2008 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009.- № 2.
11. Народное хозяйство СССР за 70 лет: Статистический ежегодник // Госкомстат СССР. – М.: Финансы и статистика, 1987.
12. Оболенский В.П. Оценка конкурентоспособности российской экономики // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 4.

13. Спартак А.И. Внешняя торговля России: этапы развития // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004.- № 12.

14. Тринич Ф.А. Некоторые особенности статистической информации по внешней торговле РФ // Внешнеэкономический бюллетень.- 2004.- № 10.

15. cbr.ru

16. customs.ru

17. qks.ru

18. delrus.ec.europa.eu/ru/index.htm

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте особенности методологии статистики внешней торговли, действующей в РФ с 1.01.1991 г.

2. Объясните расхождения данных по экспорту и импорту, предоставляемых ФТС и Центральным банком России.

3. Как рассчитываются коэффициенты покрытия и несбалансированности внешнеторгового оборота? Охарактеризуйте значения этих показателей на примере внешней торговли РФ.

4. Как рассчитывается и что означает показатель «условия торговли»? Объясните его динамику в Российской Федерации.

5. Что означает институциональная открытость экономики? Какие условия институциональной открытости созданы в Российской Федерации?

6. Как измерить функциональную открытость экономики? Чему равна ее величина в России?

7. Как изменилось географическое направление внешней торговли РФ? Почему?

8. Охарактеризуйте динамику и структуру внешнеторгового оборота Российской Федерации.

9. Проанализируйте динамику внешней торговли России услугами. В чем отличия внешнеторгового оборота товаров и услуг?

10. Назовите основные закономерности внешней торговли России.

ГЛАВА 4. РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, ПРОБЛЕМЫ

Качественная и количественная характеристика экспорта будет предложена на основании анализа статистических данных ФТС, Центрального банка и Госкомстата РФ, приведенных в том числе в таблицах 5-7 предыдущей главы. К закономерностям экспорта можно отнести степень волатильности физического объема и средних контрактных цен, изменение экспортной квоты, товарной структуры и географического направления вывоза товаров и услуг.

1. Средние экспортные контрактные цены непостоянны. Индекс экспортных цен рассчитывается по ограниченному кругу основных товаров-представителей, прежде всего сырьевых, охватывающих примерно 75% стоимости экспорта. С 2003 г. на мировом рынке происходит устойчивое и значительное повышение цен на энергоресурсы. Пик роста был достигнут в июле 2008 г. – 129,3 дол. за баррель нефти «Юралс», затем последовало предсказуемое по логике, но не по времени резкое снижение до минимума в декабре 2008 г. – 38,1 дол. [10].

2. Для рассматриваемого периода (1992 – 2008 гг.) характерно увеличение физического объема экспорта. Исключение – 1998 г., когда падение было незначительным: - 0,3% в результате резкого снижения экспортных цен примерно на 16% (таблица 3 предыдущей главы). Пик прироста физического объема достигнут в 2002-2004 гг.: 10-11% ежегодно. В период времени 2005 – сентябрь 2008 гг. экспорт неэластичен по цене. За указанный период цены возросли примерно в 2,5 раза, физический объем экспорта – только на 16%. Рост физического объема экспорта ограничен со стороны предложения добычей энергоресурсов, состоянием транспортной инфраструктуры. С другой стороны, обвал нефтяных цен на мировом рынке практически не привел к снижению физических поставок нефти: сокращение в I квартале 2009 г. к соответствующему периоду 2008 г. на 1 %. Поставки нефтепродуктов увеличились на 7%. Однако более чем наполовину снизилась продажа природного газа [8].

3. В 1996-2008 гг. темпы прироста физического объема экспорта, как правило, превышали прирост ВВП (табл. 11). Соответственно экспортная деятельность, несмотря на проблемы и противоречия, оказывала существенное стимулирующее воздействие на развитие российской экономики.

Таблица 11

Сопоставление динамики ВВП и физического объема экспорта
(темпы прироста, %) ¹

Показатели	Годы												
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ВВП	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7	8,1	5,6
Экспорт	0,1	1,8	-0,3	9,4	10,2	2,8	10,5	11,9	10,7	4,7	3,1	4,5	2,7 (I-IX)
Чистый экспорт (% к ВВП)	4,2	2,2	6,7	17	20	12,7	10,8	11,3	12,2	13,7	12,7	8,6	9,1

¹Рассчитано по: [8, 10]

Чистый экспорт на протяжении 90-х годов и до первой половины 2009 г. - положительная величина. Максимальное относительное значение в 2000 г. – 20% от ВВП – получено на основе импортозамещения, значительного роста средних экспортных цен, существенного увеличения физического объема вывоза продукции. Впоследствии выражена тенденция к снижению доли чистого экспорта в структуре использованного ВВП.

4. Индикатором экспортной зависимости страны является экспортная квота – доля экспорта в ВВП, при этом ВВП можно рассчитать по текущему и паритетному курсу.

Расчет по текущему курсу отражает долю валовых доходов, которую страна получает от поставок за рубеж, зависимость государственного бюджета от валютной выручки. Максимальной величины экспортная квота достигла в 1992 г. – 64,1 % [2, с. 135], что явилось результатом либерализации экономических отношений, стремительного внутреннего и внешнего обесценения рубля. Еще один пик экспортной квоты отмечен в 2000 г. (табл. 12), после которого началось заметное снижение доли экспорта в ВВП.

Таблица 12

Доля экспорта в использованном ВВП (%) в 1996-2008 гг.¹

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
29,3	26,1	24,7	31,2	43,2	44,1	36,9	35,3	35,2	34,4	35,2	33,7	28,6	31

¹Рассчитано по: [10]

В настоящее время средняя доля экспорта в ВВП всех стран мира составляет 28% [1, с. 22]. Можно предложить, что небезопасно выходить за пределы указанного ориентира, тем более что российский экспорт отличается высокой товарной концентрацией, то есть валютная выручка обеспечивается реализацией ограниченного числа товаров.

Экспортная квота по паритету покупательной способности оценивает материально-вещественное соотношение внешнего и внутреннего секторов экономики. Обычно для определения этого показателя на основе ППС пересчету подвергается только валовой внутренний продукт. С учетом международных сопоставлений, проводимых Всемирным банком, можно рассчитывать экспортную квоту: 1996 г. – 10,3%; 1999 г. – 9,5%; 2005 г. – 15,8%, [10] и зафиксировать увеличение зависимости экономики России от развития внешнего сектора. Впрочем, рост экспортной квоты также может быть результатом снижения паритетного курса рубля: USD/RUR 9,27 (2002 г.); 12,74 (2005 г.) [10]. Поэтому более точна, хотя и трудоемка, методика подсчета, в которой во внутренних ценах определены и экспорт, и внешнеторговые статьи ВВП. Результат пересчета: экспортная квота 23-24% [2, с.136]. Эта величина являлась достаточно устойчивой с 1995 по 2003 г. Это означает, что примерно четверть ресурсов России работает на внешний рынок.

Экспортная квота рассчитывается не только по национальной экономике в целом, но также по отдельным видам продукции и по отраслям. То есть экс-

портная квота в данном случае – это доля экспорта в производстве продукта или отрасли.

Таблица 13

Доля экспорта в производстве отдельных товаров (%)¹

Показатели	Годы				
	2001	2003	2005	2007	2008 (январь-сентябрь)
Нефть сырая	46,5	53,1	53,7	52,7	50
Нефтепродукты	35,5	40,9	46,9	48,9	49,8
Газ природный	31,2	32,7	32,6	29,5	31
Уголь каменный	22,2	30,8	51,8	40,5	40,5
Лесоматериалы необработанные	53,4	46,1	56,9	49,0	46,7
Фанера клееная	64,5	60,9	59,9	54,4	49,8
Целлюлоза древесная	83,7	82,9	80,7	78,9	84,1
Бумага газетная	67,4	66	67,7	61,1	61,1
Прокат плоский из углеродистой стали	43,0	47,1	45,3	33,7	31,4
Автомобили легковые	10,1	11,7	12,3	10,2	9,5
Автомобили грузовые	12,3	19,3	24,1	19,3	15,1

¹Составлено по: [5, с. 43; 6, с. 48].

По данным таможенной статистики до $\frac{3}{4}$ лесотехнической и целлюлозно-бумажной продукции реализуется на внешнем рынке. Около половины мощностей нефтедобычи, угледобычи, нефтепереработки ориентированы на зарубежные поставки. До $\frac{1}{3}$ добытого природного газа продается иностранным покупателям. По имеющимся оценкам на внешних рынках реализуется $\frac{3}{4}$ выпускаемой в стране продукции оборонного назначения [7, с. 5]. Гражданские обрабатывающие отрасли промышленности работают главным образом на внутренний рынок. Соответственно в российской экономике, с одной стороны, закрепляется традиционная структура промышленного производства с доминированием добывающих отраслей и отраслей по первичной переработке сырья. С другой стороны, ослабляются позиции отечественных производителей на внутреннем рынке, так как в условиях экономического подъема обрабатывающие отрасли промышленности увеличивали производство медленнее, чем рос совокупный внутренний спрос. В кризисной ситуации положение усугубляется катастрофическим падением производства именно в обрабатывающих отраслях: сокращение объема производства в первой половине 2009 г. по отношению к соответствующему периоду прошлого года составило 21%. Добыча полезных ископаемых потеряла только 3% [10].

5. Товарная структура экспорта отражает специализацию России на поставках топлива, сырья, продукции первого передела. Изменения товарной

структуры характеризуют усиление сырьевой направленности российского экспорта.

Таблица 14

Товарная структура экспорта РФ (%)

	1995	2000	2005	2007	2009 (I - V)
Экспорт – всего, в том числе	100	100	100	100	100
1. Минеральных продуктов	42,5	53,8	64,8	64,7	65
2. Металлов, драгоценных камней, изделий из них	26,7	21,7	16,8	16,1	12,4
3. Машины, оборудования и транспортных средств	10,2	8,8	5,6	5,6	5,3
4. Продукции химической промышленности, каучука	10	7,2	6,0	5,9	6,8
5. Древесины и целлюлознобумажных изделий	5,6	4,3	3,4	3,5	3,2
6. Продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья	1,8	1,6	1,9	2,6	3,8

¹Составлено по [10].

На три основные группы сырья и материалов (1+2+5) в 1995 г. приходилось 74,8% экспорта, в 2007 – 84,3%. Положения готовой продукции значительно ухудшились. Доли машинотехнической продукции сократилась в 2 раза, продукции химической промышленности в 1,5.

Отличительной чертой товарной структуры экспорта также является высокая концентрация по товарным группам. Причем степень товарной концентрации возрастает. По данным таможенной статистики на три основные экспортные позиции – сырая нефть, нефтепродукты, природный газ – приходилось в 2000 г. – 50%, 2007 г. – 61,8%, 2008 г. – 63,3% экспорта товаров [9].

6. Удельный вес услуг в совокупном экспорте на протяжении XXI века сохраняется на уровне 9-11%. По результатам I квартала 2009 г. зарегистрировано его повышение до 13% на фоне сжатия объема экспорта услуг примерно на 19% [8]. То есть повышение удельного веса обусловлено более низкими темпами падения экспорта услуг по сравнению с экспортом товаров. Поэтому считать позитивным наметившийся повышательный тренд не представляется возможным.

Изменение структуры экспорта услуг можно проследить по данным Центрального банка России (табл. 15).

Таблица 15

Отраслевая структура экспорта услуг Российской Федерации (%)¹

Показатели	Годы			
	2002	2004	2006	2008
1	2	3	4	5
Всего, в том числе	100	100	100	100

Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5
Транспорт	40,3	37,8	32,6	29,3
Поездки	30,6	27,7	24,7	23,3
Услуги связи	3,6	2,7	2,6	3,0
Строительные услуги	5,1	6,5	9,8	9,4
Страховые услуги	0,8	0,9	1,2	1
Финансовые услуги	1,0	1,1	1,9	2,3
Компьютерные и информационные услуги	1,0	1,1	2,0	3,2
Роялти и лицензионные платежи	1,1	1,1	1,0	0,9
Прочие деловые услуги	14,8	19,6	22,6	25,6
Услуги в сфере культуры и отдыха	0,5	0,8	0,8	0,8
Государственные услуги	1,2	0,8	0,8	1,2

¹Рассчитано по [4, с. 70; 8].

Основная доля в экспорте услуг принадлежит традиционным видам: туристическим, транспортным, строительным – всего 62% в 2008 г. Следует однако отметить заметное снижение в общих экспортных доходах поступлений от транспорта и поездок. Тем не менее их доля в российском экспорте заметно выше средних мировых значений.

Позитивной является тенденция устойчивого повышения удельного веса интеллектуальных и наукоемких услуг (табл. 16, 17).

Таблица 16

Структура экспорта интеллектуальных услуг (%)¹

Показатели	Годы		
	2006	2008	2009 (I – III)
Интеллектуальные услуги – всего, в т.ч.	100	100	100
1. Компьютерные и информационные	8,2	11	11,3
2. Роялти и лицензионные платежи	3,9	3	4,9
3. Деловые, профессиональные и технические	87,9	86	83,8
Доля интеллектуальных услуг в общем экспорте услуг	24,8	29,1	32,6

¹Рассчитано по [8].

Таблица 17

Структура экспорта наукоемких услуг (%)¹

Показатели	Годы			
	2002	2006	2008	2009 (I – III)
1	2	3	4	5
Наукоемкие услуги – всего, в т.ч.	100	100	100	100

Продолжение таблицы 17

1	2	3	4	5
1. Космический транспорт	-	2,5	2,3	0,4
2. Телекоммуникационные услуги	31,4	19,7	18,9	18,4
3. Компьютерные и информационные услуги	9,3	16,9	22,1	22
4. Роялти и лицензионные платежи	10	8	6,1	9,5
5. Услуги в области исследований и разработок	21	11,1	6,8	6,1
6. Услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях	28,3	41,9	43,8	43,5
Доля наукоемких услуг в общем экспорте услуг	10,8	12,1	14,5	16,7

¹Рассчитано по [8; 4, с. 71].

Интеллектуальные услуги увеличили представительство в экспорте услуг до 33%, наукоемкие почти до 17% по результатам I квартала 2009 г. Повышательный тренд сохраняется при сокращении объема экспорта услуг, соответственно кризисное сжатие в меньшей степени коснулось наукоемких и интеллектуальных услуг.

В составе их экспорта абсолютно преобладают прочие деловые услуги. По терминологии Центрального банка к прочим деловым относятся в том числе деловые, профессиональные и технические услуги, услуги в области исследований и разработок, услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях. Доля прочих деловых составляет 84% интеллектуальных, 50% наукоемких услуг (2009 г.). Самыми динамичными в группе интеллектуальных и наукоемких являются компьютерные и информационные услуги. Несмотря на прогрессивные изменения в структуре услуг, доля наукоемких и интеллектуальных услуг в экспорте остается существенно меньше средних мировых значений.

7. Региональное распределение российского экспорта характеризуется данными: (табл. 18, 19).

Таблица 18

Региональная структура российского экспорта товаров (в % к итогу)¹

Регионы мира	Годы			
	2000	2004	2008	2009 (I – VI)
ЕС	35,6	48,8	56,7	53,3
СНГ	13,4	18,3	14,9	15,7
АТЭС	15,1	16,8	12,9	14,9
ЦВЕ	17,4	-	-	-

¹Рассчитано по [9].

Основной покупатель российской продукции – страны Евросоюза. Доля этих стран в структуре российского экспорта увеличивается, в том числе за счет расширения ЕС. Главные торговые партнеры по экспорту из Российской Федерации – Нидерланды (12,2 % в 2008 г.), Италия (9%), Германия (7,1%). Лидерство этих стран сохраняется на протяжении ряда лет. В списке крупнейших покупателей российской продукции Турция (5,9%), Белоруссия (5,8%), Украина (5%), Китай (4,5%), Польша (4,3%), Финляндия (3,4%), Великобритания (3,2%) [9]. Степень географической концентрации экспорта товаров остается высокой. На долю 3-х основных торговых партнеров приходится около 28% экспорта РФ, пяти -40%, десяти -60% [9].

Таблица 19

Региональная структура российского экспорта услуг (в % к итогу)¹

Регионы мира	Годы			
	2002	2005	2008	2009 (1-ый квартал)
ЕС	30,6	39,8	40,3	38,8
СНГ	21,2	17,5	21,9	20,1
АТЭС	15,9	16,8	13,8	13,8

¹Рассчитано по [8; 3, с. 47].

Следует отметить, что в связи с трудностями учета внешнеторговых операций с услугами значительная часть таких операций не распределена по отдельным странам. Поэтому фактические объемы торговли услугами с отдельными странами и регионами могут быть существенно выше, и, соответственно, приводимая географическая структура торговли имеет приблизительный характер. Тем не менее можно уверенно утверждать, что в географической структуре экспорта услуг доминируют страны дальнего зарубежья, прежде всего Евросоюза. Достаточно высока доля стран СНГ, по крайней мере выше, чем в товарных поставках. Это связано с большими объемами реализации российских транспортных услуг, в том числе транзитных, и значительным притоком в Россию граждан Содружества. Основными потребителями российских услуг являются резиденты Великобритании (8,2% экспорта в 2008 г.), США (7,3%), Германии (7%), Кипра (6,2%).

Главными партнерами в экспорте услуг среди стран СНГ были Украина (5,4%) и Казахстан (4,4%). На долю 5 крупнейших покупателей приходилось 34% российского экспорта услуг, десяти - 51% [8].

Основными проблемами российского экспорта являются абсолютное доминирование сырьевой составляющей, высокая экспортная квота в добывающих и низкотехнических отраслях, значительная географическая концентрация в направлении стран Евросоюза. Следует признать, что решить острые проблемы возможно только при согласованных действиях бизнес-структур и Правительства России на основе грамотной осмысленной промышленной политики, государственного регулирования экспорта, направленного на поддержку производства и вывоза готовой, в том числе высокотехнической продукции.

Диверсифицированный экспорт (в товарном наполнении и географических направлениях) должен эффективно выполнять следующие функции:

- фискальную (обеспечение валютных и таможенных доходов, резервов, поддержание стабильного платежного баланса, бюджета страны и её валюты);
- производственную (увеличение за счет зарубежных продаж масштабов и серийности отечественного производства);
- технологическую (увеличение технического и потребительского уровня отечественной продукции с учетом требований международной конкуренции);
- рыночную (приобретение отечественными предприятиями необходимого опыта хозяйствования и конкуренции на внешних рынках).

В краткосрочном периоде экспортные перспективы Российской Федерации безусловно связаны с отечественными энергоресурсами. Физические объемы вывоза нефти и газа следует регулярно оптимизировать применительно к новому уровню цен и масштабам внутреннего спроса. Ориентиром должны выступать национальные интересы страны и благосостояние её жителей, а не энергетическая безопасность иностранных государств.

С учетом высокой степени обеспеченности отечественных металлургических предприятий собственной железной рудой и устойчивым спросом на основной конструкционный материал в период экономического подъема на внешних рынках можно ожидать восстановления и роста экспорта российских металлов. На мировом рынке Россия выступает крупным мировым экспортером продукции второго и третьего металлургического передела.

Известным экспортным потенциалом обладает российское традиционное машиностроение. Тем более, что существует устойчивый спрос на достаточно простую надежную технику в странах Азии, Африки, Латинской Америки. Проблема – жесткая конкуренция на мировом рынке, в том числе со стороны стран СНГ.

Обострение мировой продовольственной проблемы придает актуальность увеличению вывоза из РФ продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Ограничения связаны с состоянием российского сельского хозяйства производства и высокой импортной зависимостью РФ от поставок продовольствия. Соответственно устойчивая экспортная специализация возможна на вывозе сельскохозяйственных фондоизбыточных товаров из отдельных российских регионов.

В долгосрочном периоде основное внимание следует уделить созданию принципиально иной экспортной базы, соответствующей требованиям XXI века. Перспективы экспорта наукоемкой продукции связаны с космической, авиационной и лазерной техникой, вооружением и военной техникой, с развитием атомной промышленности, информационных технологий, с утилизацией ядерных отходов.

Безусловно приоритетным направлением является экспорт услуг и продуктов интеллектуальной собственности. Перспективными являются услуги транзита, связи, освоения космоса, туризм, образование, программные продукты и экспорт технологий. Опасность экспорта интеллектуального сырья заключается в том, что последующее приобретение технологических новинок может быть либо финансово затруднительно, либо невозможно.

Диверсификация экспорта проявляется не только в его товарном наполнении, но и в географических направлениях. В 90-е годы XX века Россия ушла со многих перспективных зарубежных рынков, внешнеэкономические связи были переориентированы, прежде всего, на европейские страны. Вместе с тем современный мировой рынок представлен регионами, торговля с которыми может обеспечить России немалые преимущества и выгоды.

1. СНГ. Это страны, с которыми у России сохранились остаточные кооперационные связи. Удельный вес машинотехнической продукции, реализуемой Россией на этом направлении, в разы выше, чем на рынках развитых стран. С другой стороны, страны СНГ богаты сырьем, продовольствием, дешевой рабочей силой. В связи с этим существует обоюдовыгодная возможность переноса части трудоемких производств из России в азиатские страны постсоветского пространства, создания там дочерних или совместных предприятий с использованием местной рабочей силы.

Нельзя также не учитывать геополитические интересы России по созданию общего экономического пространства, на котором Российская Федерация может выполнять функции регионального лидера.

2. Азиатско-Тихоокеанский регион, в котором формируется новый экономический центр силы во главе с КНР. В этом регионе существует устойчивый растущий спрос на российские сырьевые товары. Вместе с тем покупают услуги капитального строительства, энергопродукты, среднетехнологичную технику российских предприятий. Регион обладает существенными инвестиционными ресурсами, является всемирной фабрикой по производству трудоемких и доступных по цене предметов потребления, имеет дефицитное или отсутствующее в России сырье (каучук, редкие металлы). Интенсивная торговля на этом направлении может способствовать решению экономических проблем Сибири и Дальнего Востока. Однако следует предусмотреть, а главное предупредить реальную угрозу экономического отрыва Дальневосточного федерального округа от остальной территории России.

3. На рынках развивающихся стран пользуются спросом российские товары средней технологичности, услуги капитального строительства и геологоразведки. Эти страны привлекательны для российского бизнеса наличием дефицитного сырья и дешевой рабочей силы. На этих рынках зачастую велики коммерческие риски. Этот фактор снижает уровень международной конкуренции за использование местных ресурсов и позволяет молодому российскому капиталу утвердиться на зарубежных площадках.

4. Наиболее проблематичным в настоящее время для российского капитала является североамериканское направление, привлекательность которого обусловлена сосредоточением самых передовых технологий. Однако даже с учетом высокого уровня конкуренции и торговых барьеров российские компании могут действовать на отдельных рыночных сегментах: металлургия, нефтепродукты, услуги. Существует возможность устойчивых поставок российского сжиженного газа. Желательно региональное научно-техническое сотрудничество Дальнего Востока и побережья США и Канады.

Следует, однако, подчеркнуть, что все желательные и перспективные направления сотрудничества могут быть реализованы только при тесном взаимодействии национально-ориентированного бизнеса и правительства, ответственной экономической политики российского государства.

Список литературы

1. Дюмулен И.И. Внешнеэкономические связи России. Достижения и проблемы // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 7.
2. Емельянов С.С. Влияние финансово-экономических условий на распределение внешней торговли России // Проблемы прогнозирования. – 2004.- № 3.
3. Кобрина И.А., Седов К.Б. Внешняя торговля России услугами // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007.- № 2.
4. Кобрина И.А., Седов К.Б. Внешняя торговля России услугами // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 1.
5. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в 2007 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 5.
6. Кобрина И.А. Внешняя торговля России в январе-сентябре 2008 г. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009.- № 1.
7. Оболенский В.П. Внешняя торговля и промышленность России в условиях повышения мировых цен на нефть // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 2.
8. www.cbr.ru
9. www.customs.ru
10. www.gks.ru

Вопросы для самоконтроля

1. Охарактеризуйте динамику физического объема и средних экспортных контрактных цен.
2. Как подсчитывается и что характеризует экспортная квота? Объясните различия в методиках расчета.
3. Охарактеризуйте долю экспорта в производстве отдельных товаров. Объясните данные, приведенные в табл. 13.
4. Назовите закономерности товарной структуры экспорта РФ. Что означает товарная концентрация экспорта?
5. Охарактеризуйте отраслевую структуру экспорта услуг.
6. Охарактеризуйте региональную структуру российского экспорта товаров и услуг. Назовите основных покупателей российской продукции.
7. Назовите проблемы и функции российского экспорта. Насколько успешно реализуется указанные функции?
8. Что означает товарная диверсификация экспорта? Какие возможности существуют в этом направлении в Российской Федерации?
9. Назовите перспективные географические направления экспорта РФ.

ГЛАВА 5. РОССИЙСКИЙ ИМПОРТ: ДИНАМИКА, СТРУКТУРА, СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Характеристика импорта будет предложена в том числе на основании таблиц 12-14, приведенных в главе 4 «Закономерности внешней торговли Российской Федерации». В развитии импорта России прослеживаются определенные этапы. В рамках каждого из них импорт характеризуется специфическими чертами.

1. Резкое сокращение импорта в конце 80-х – начале 90-х годов прошлого века более чем в 4 раза. Сжатие импорта было компенсировано его последующим увеличением. В 2007 г. импорт превысил оценочный уровень 1988 г. примерно на четверть. В начале 90-х годов сжатие импорта сопровождалось значительным увеличением зависимости российской экономики от внешних поставок. Импортная квота, рассчитанная в текущих ценах, всего за 1 год возросла в 4 раза: 13,4% - 1991 г., 53,9% - 1992 г. [1, 136].

2. Увеличение импорта с 1992 г. по 1997 г. включительно. Причины: либерализация внешнеэкономической деятельности, укрепление реального курса рубля.

Первые годы реформ российский рынок был открыт практически для любого импорта. Импортные пошлины либо были отменены, либо их ставка находилась на очень низком уровне. С другой стороны, проведение политики валютного коридора способствовало укреплению реального курса рубля. Эта политика проводилась с июля 1995 по август 1998 г. Границы валютного коридора регулярно пересматривались в сторону снижения курса рубля. Июль 1995 г.: USD/RUR 4300-4900 (неденоминированные рубли). Август 1998 г. : USD/RUR 6-9,5 [12]. Существенным недостатком валютного коридора явился тот факт, что в условиях инфляции он искусственно завышал курс рубля, то есть внутреннее обесценивание значительно опережало внешнее. Укрепление реального курса рубля стимулировало импорт.

В результате вплоть до финансового кризиса 1998 г. усиливалась импортная экспансия зарубежных, в основном западноевропейских фирм. При невысоких ставках ввозных таможенных пошлин единственным реальным препятствием на пути импортных товаров оставался невысокий потребительский и инвестиционный спрос.

Импортная экспансия, с одной стороны, способствовала насыщению внутреннего рынка, ликвидировала дефицит предметов потребления. В 1995 – 96 гг. доля импортной продукции в розничном товарообороте достигла максимальных значений: 52-54% по стоимости, 34-36% по вещественному составу [1, с. 137]. Каждый второй рубль в розничной сети тратился на импортную продукцию. Каждая третья купленная товарная единица была произведена вне России. С другой стороны, импортная экспансия привела к фактическому подрыву ряда отечественных отраслей. Более всего пострадали птицеводство, животноводство, фармацевтическая промышленность, производство радио- и телевизионной техники.

3. В период 1998-99 гг. импорт сократился почти наполовину. Основная причина – девальвация рубля. К началу 1999 г. рубль обесценился более чем в три раза по сравнению с августом 1998 г. Обесценивание рубля привело к переключению значительной части совокупного спроса с импортной на отечественную продукцию. Наиболее интенсивно импортозамещение происходило в 1999-2000 гг. Именно в эти годы темпы роста импорта отставали, иногда существенно, от темпов роста отраслей отечественной промышленности, производящих основные конкурирующие товары (машиностроение, легкая и пищевая промышленность). Практика показала, что импортозамещение носило, в основном, количественный характер. Обновить основные фонды, провести технологическую модернизацию удалось предприятиям пищевой промышленности, которые с 1999 г. удерживали конкурентные позиции, находились в зоне устойчивого роста. Предприятия машиностроения и легкой промышленности подвергаются большому давлению со стороны импорта. Не выдерживает конкуренции легкая промышленность.

В частности, в 90-е годы была разрушена отечественная текстильная промышленность. Вопрос о введении ограничений на поставку в Россию текстильной продукции из европейских стран неоднократно обсуждался, но никаких ограничений не было принято. В результате к концу 90-х гг. 82% продаваемых на российском рынке изделий текстильной и легкой промышленности были импортной продукцией. Полностью остановлены 70% отраслевых российских предприятий [11, с. 7]. Объем промышленной продукции текстильной и легкой промышленности с 1990 по 2000 г. сократился в 12 раз [14]. В то же время вплоть до 1999 г. страны ЕС установили на российские текстильные товары квоты, значительно затрудняющие доступ этих товаров на рынки Западной Европы.

4. Увеличение импорта с 2000 г. Особенно высоки темпы прироста в 2003-08 гг. Рост импорта обеспечивался преимущественно за счет увеличения физического объема ввоза. «Второе пришествие» импорта связывают со значительным укреплением рубля, ростом реальных доходов населения, укреплением финансового положения предприятий. Повышательная волна достигла пиковых значений в июле 2008 г., затем последовало резкое снижение до минимума в январе 2009 г. Объем импорта товаров в первом полугодии 2009 г. составил 60,7% от соответствующего периода прошлого года [14].

Товарное наполнение импорта характеризуется данными, приведенными в табл. 20.

Таблица 20

Товарная структура российского импорта (в % к итогу)¹

Показатели	Годы				
	1995	2000	2005	2007	2009 (1-е полу- годие)
1	2	3	4	5	6
Импорт – всего, в т.ч.	100	100	100	100	100
Продовольственные товары и сельхозсырье	28,1	21,8	17,7	13,8	16,4

Продолжение таблицы 20

1	2	3	4	5	6
Минеральные продукты и электроэнергия	6,4	6,3	3,1	2,3	
Продукция химической промышленности, каучук	10,9	18	16,5	13,8	14,4
Лесобумажные товары	2,4	3,8	3,3	2,7	
Текстиль, текстильные изделия, обувь	5,7	5,9	3,7	4,3	
Металлы, драгоценные камни, изделия из них	8,5	8,3	7,7	8,2	
Машины, оборудование, транспортные средства	33,6	31,4	44	51	37,2

¹Составлено по: [14]

Наиболее крупная статья импорта – машины, оборудование, транспортные средства. Следует также отметить положительный факт увеличения доли машинотехнической продукции в российском импорте. Однако позиция «машины и оборудование» включает также ввоз легковых автомобилей, бытовой и организационной техники, другого оборудования непромышленного назначения. Соответственно по расчетам экспертов ВНИКИ коэффициент соотношения инвестиционных (и промежуточных) к потребительским товарам в импорте РФ составляет 1,4 в пользу инвестиционных. Это существенно меньше, чем в Бразилии (7,0), Китае (10,9), Индии (16,0) [2, с. 26].

Значительное место в российском импорте занимает продовольствие и сельскохозяйственное сырье, алкогольные и другие напитки, сигареты, медикаменты, парфюмерные, косметические и моющие средства, бытовая техника, изделия легкой промышленности. Особенности товарной структуры позволяют охарактеризовать импорт РФ как «проедаемый», или потребительский. Справедливость вывода подтверждается «проседанием» удельного веса машинотехнической продукции в 1-м полугодии 2009 г., что является закономерным итогом уменьшения инвестиционного спроса российских фирм в условиях финансового кризиса. Вместе с тем настоятельная потребность технического перевооружения и структурной перестройки экономики диктует необходимость абсолютного и относительного увеличения инвестиционной составляющей российского импорта.

Импорт услуг, как и импорт товаров, отличается высокой потребительской направленностью (табл. 21).

Таблица 21

Отраслевая структура российского импорта услуг (%)¹

Показатели	Годы				
	2002	2004	2006	2008	2009 (I кв.)
1	2	3	4	5	6
Всего, в т.ч.	100	100	100	100	100

Продолжение таблицы 21

1	2	3	4	5	6
Транспорт	12,1	11,7	15	17	15
Поездки	48	45,9	40,8	32,6	31,5
Услуги связи	2,3	2,1	2,0	2,5	2,9
Строительные услуги	7,7	9,1	10,3	11,6	7,9
Страховые услуги	2,0	3,5	1,6	1,4	1,6
Финансовые услуги	1,0	2,1	2,0	2,7	2,7
Компьютерные и информационные услуги	2,5	1,0	1,4	1,9	2,9
Роялти и лицензионные платежи	1,4	3,3	4,5	6,0	6,7
Прочие деловые услуги	19,5	17,2	18,9	20,9	23,7
Услуги в сфере культуры и отдыха	0,7	0,9	1,2	1,1	1,1
Государственные услуги	2,8	3,2	2,3	2,3	4

¹Рассчитано по: [6, с. 73, 74; 12]

Основные расходы по импорту услуг связаны со статьей «поездки». В 2008 г. российские граждане на личные и деловые поездки истратили 24,9 млрд р., что равнялось 33% всех затрат по импорту услуг [12]. Прочные позиции России в мировом импорте услуг по статье «поездки» (9-е место в мире в списке крупнейших импортеров) [5, с. 45] объясняются положительными тенденциями развития российской экономики в 1999-2008 гг.: ростом доходов населения, укреплением рубля, а также принятыми программами, стимулирующими международную мобильность российских граждан в сфере образования и повышения квалификации, низким уровнем развития туристической инфраструктуры внутри страны. Сравнительно медленный рост расходов и уменьшение доли по статье «поездки» в импорте услуг с 2002 г. обусловлены частичной переориентацией туристического потока с дорогих стран еврозоны на менее дорогие страны Азии и Ближнего Востока. Интенсивность падения доли «поездок» значительно возросла в связи с экономическим кризисом в 2008 – 2009 гг.

Наиболее высокие темпы роста зафиксированы в импорте по статьям «роялти и лицензионные платежи», «финансовые услуги». Это обусловлено, с одной стороны, низкой стартовой базой, с другой - повышением потребностей отечественных производителей в приобретении современных технологий и ноу-хау. Значительное увеличение импорта финансовых услуг связано с быстрым ростом заимствований российских компаний на мировом рынке ссудного капитала, с высокой активностью резидентов по размещению ИРО на зарубежных площадках.

Структура импорта наукоемких услуг представлена в табл. 22.

Российский импорт наукоемких услуг (%)¹

Показатели	Годы			
	2002	2006	2008	2009 (I кв.)
Наукоемкие услуги - всего, в т.ч.	100	100	100	100
1. Телекоммуникационные	21,1	17,1	15,1	15,2
2. Компьютерные	23,0	9,0	9,9	13
3. Информационные	1,3	2,6	1,8	2,2
4. Роялти и лицензионные платежи	13,9	38,0	37,6	35,5
5. Услуги в области исследований и разработок	6,4	2,6	0,8	1,2
6. Услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях	34,4	30,6	34,8	32,9
Доля наукоемких в общем импорте услуг (%)	10,4	11,8	16	18,9

¹Рассчитано по: [7, с. 64; 12]

Анализ импорта наукоемких услуг позволяет определить две основные тенденции. Во-первых, увеличение объема и доли наукоемких услуг в общем импорте. Рост относительной величины наукоемких услуг отмечен также в 1-м квартале 2009 г. на фоне абсолютного сокращения импорта услуг. Во-вторых, следует отметить неравномерность динамики по отдельным статьям. Повышение деловой активности в стране во время экономического подъема стимулировало существенное увеличение импорта информационных, инжиниринговых услуг и ноу-хау. В то же время сократился импорт компьютерных услуг и услуг в области научных исследований и разработок, что объясняется высокой конкурентоспособностью отечественных провайдеров в этих областях.

Географическое распределение российского импорта характеризуется данными табл. 23.

Региональная структура товарного импорта РФ (в % к итогу)¹

Регион	Годы			
	2002	2005	2008	2009 (I – VII)
ЕС	39,7	44,2	43,7	45
СНГ	22	19,2	13,7	12,8
АТЭС	19,1	25,6	33,3	30,6
ЦВЕ	8,1	-	-	-

¹Рассчитано по: [13]

Основную долю продукции Российская Федерация закупает в странах Европейского Союза. Перераспределение внешнеторговых связей в пользу стран дальнего зарубежья произошло еще в первой половине 90-х годов. Основная

причина – неудовлетворительное качество поставляемых из ближнего зарубежья ресурсов, потребительских товаров, недостаточный технический уровень оборудования. Значительный рост представительства стран АТЭС в поставках в РФ обусловлен, прежде всего, расширением торгового сотрудничества России и Китая. По данным таможенной статистики за 2008 г. Китай впервые вышел на 1-е место по поставкам товаров в Россию (13% российского импорта), потеснив Германию (12,8%). Следом, сохранив присутствие в лидирующей пятерке, но несколько поменявшись местами, расположились Япония (7%), Украина (6,1%). США (5,2%). В десятку крупнейших продавцов товаров в Россию также входят Белоруссия (4%), республика Корея (3,9%), Франция (3,8), Великобритания (2,9%), Польша (2,6%). Ведущий импортер в РФ – Нидерланды – в списке основных экспортеров не представлен. На долю 5 стран приходится 44,1% российского импорта, десяти-61,3%. Степень географической концентрации импорта товаров возрастает.

Таблица 24

Региональная структура российского импорта услуг (в % к итогу)¹

Регион мира	Годы			
	2002	2005	2008	2009 (I кв.)
ЕС	28,5	42,4	49,4	47,1
СНГ	16,1	12,8	9,7	9,8
АТЭС	15,6	9,9	10,4	11,2

¹Рассчитано по: [12]

Географическое распределение импорта услуг характеризуется устойчивым и растущим доминированием стран дальнего зарубежья. Главная причина – высокая конкурентоспособность по соотношению «цена – качество» предоставляемых услуг, а также значительное предложение интеллектуальных и технически сложных услуг, необходимых России для модернизации экономики. Внутри данной группы стран усиливаются позиции Евросоюза, сокращается доля стран АТЭС.

В отличие от экспорта позиции СНГ более прочны в импорте товаров, нежели в закупках услуг. Национальные сферы услуг в государствах Содружества развиты слабо и в основном не могут конкурировать с провайдерами услуг из дальнего зарубежья. Структура импорта услуг из отдельных групп стран имеет определенную специфику. В частности, в импорте из стран СНГ значительно выше доля услуг связи и государственных услуг, ниже – удельный вес строительных, страховых, финансовых, прочих деловых услуг. В торговле со странами ЕС относительно меньшее значение имеет импорт транспортных услуг, однако более широко представлены роялти и лицензионные платежи, прочие деловые услуги. Среди стран-поставщиков услуг устойчиво лидируют Турция (8,5% российского импорта в 2008 г.), Великобритания (7%), Германия (6,6%), США (5%), Кипр (4,4%), Финляндия (4,4%). Крупными экспортерами в Россию являются Украина (3,9%), Нидерланды (3,2%), Франция (2,8%), Швейцария

(2,6%). На долю 5-ти крупнейших поставщиков приходится около трети, десяти - около половины российского импорта услуг.

Функции национального импорта в системе общественного воспроизводства России заключаются в следующем:

1. Обеспечение народного хозяйства продукцией, не выпускаемой или дефицитной в стране. Импорт закрывает те сегменты производственного и потребительского спроса, которые не в состоянии наполнить отечественные производители. В России существует высокая зависимость ряда отраслей от ввоза необходимых видов сырья, практически не производящегося в России: хлопок, кофе, какао-бобы, чай, табак и т.д. После распада СССР и по мере истощения собственных месторождений возникает и усиливается необходимость поставок минерального сырья: бокситов, марганца, урана, даже природного газа. Недостаточно для удовлетворения спроса важнейших видов продовольственных товаров, в частности мяса, молокопродуктов, сахара. Высока потребность в иностранной фармацевтической продукции: и в субстанциях для производства медикаментов, и в готовых лекарственных формах. Импорт готовой, особенно высокотехнологичной продукции, предназначенной для инвестиций и производственного потребления, диктуется потребностью в приближении к международным стандартам качества.

2. Содействие технической модернизации отечественной экономики. Рост доли импорта во внутреннем потреблении отмечается во всех модернизирующихся отраслях. Особенно он заметен в легкой и химической промышленности, в деревообработке. В машиностроении удельный вес импорта с 2000 года утроился, составив 52% потребления отрасли [8, с. 11]. Соответственно импорт в отечественной экономике выступает как важнейший компенсирующий ресурс и средство балансирования внутреннего спроса и недостаточного предложения российских инвестиционных товаров.

Специфическим направлением импорта стал ввоз технической комплектации, к которому прибегают более 40% российских предприятий [3, с. 37]. Даже в ОПК в некоторых отечественных образцах вооружений и военной техники иностранная элементная база составляет до 65% [2, с. 25].

3. Создание конкурентной среды на отечественном рынке. Реализация этой функции, в том числе при помощи импортной продукции, особенно актуальна для России, экономика которой отличается монополистическими тенденциями и в сфере производства, и в обращении. Импортная конкуренция безусловно выгодна потребителям, получающим доступ к качественным иностранным товарам и услугам, однако также благотворна для производителей, вынужденных соответствовать мировым стандартам по цене и качеству товара. Безусловно, существует опасность потери отечественного производства под напором агрессивного импорта. Именно поэтому особую актуальность приобретает выявление импортной зависимости национальной экономики, защита отечественного производителя.

4. Формирование в стране современной модели потребления как показателя уровня ее развития и благосостояния. С другой стороны, в рамках теории международной конкурентоспособности М. Портера необходимым ее условием

справедливо рассматривается характер спроса в стране на продукцию и услуги. В постсоветские годы качество внутреннего спроса, особенно в потребительском секторе, существенно изменилось: спрос стал более структурированным. В условиях заметного усиления роли импорта в обеспечении населения товарами и услугами спрос все более ориентируется на общемировые стандарты потребления. При возросшей дифференциации доходов предприятий и домашних хозяйств спрос стал более разнообразным, индивидуальным и избирательным, более требовательным к ценовым и качественным параметрам товаров и услуг. Эти сдвиги в характере спроса благоприятствуют развитию конкурентных преимуществ отечественных производителей. Под влиянием изменившегося характера спроса уменьшается выпуск продукции на «вал» низкого качества и непригодного ассортимента. Следует однако отметить невысокий по мировым стандартам уровень доходов населения и недостаток оборотных средств предприятий, что обуславливает отношение к выбору: предпочтение отдается более дешевым видам продукции в ущерб более качественным.

5. Альтернативное снабжение по импорту удаленных и труднодоступных регионов страны. Территориальный фактор следует рассматривать как одновременно стимулирующий и препятствующий проникновению импорта в пределы РФ. Территориальная организация внешней торговли России предполагает различное участие регионов в разноудаленных от них интеграционных объединениях. Глобальная регионализация имеет особое значение для субъектов Федерации, территориально приближенных к центрам экономической силы. По данным таможенной статистики абсолютно преобладающий удельный вес – до 99% торгового оборота России – страны дальнего зарубежья имеют в Дальневосточном и Северо-Западном федеральных округах. Первый во внешней торговле ориентирован на государства АТР, прежде всего Китай и Японию, второй – на Западную Европу [10, с. 40]. Страны СНГ в максимальной степени представлены в экспорте и импорте Южного и Уральского федерального округа. Формирование особых внешнеэкономических отношений субъектов Российской Федерации – закономерная и позитивная тенденция при сохранении и укреплении взаимодействия между регионами России как условия территориальной и экономической целостности государства.

Значительные расстояния, транспортные расходы и состояние дорожной сети служат преградой импортерам для проникновения в провинциальные внутренние районы России, где с ними успешно конкурируют отечественные производители. Вместе с тем высока зависимость от импорта в крупных городах, особенно Москве и Санкт-Петербурге. Количественная характеристика импортной зависимости российской экономики может быть предложена на основании данных табл. 25.

Таблица 25

Доля импорта (%)¹

Показатели	Годы									
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
В использованном ВВП	26	24	24	24	24	22	21	21	22	22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
В товарных ресурсах розничной торговли	54	40	41	41	43	43	45	46	47	

¹Рассчитано по: [14]

Доля импорта в использованном ВВП за последние 5 лет устойчиво держится на уровне 21-22%. С учетом положительного сальдо торгового баланса, сохраняющегося в том числе и в кризисных условиях, и объема золотовалютных резервов страны данная величина не является опасной, критической. С позиций торгового и платежного баланса страны импортная угроза в настоящий момент времени не представляется актуальной. Тем более, что за счет золотовалютных резервов можно профинансировать двадцатимесячный импорт товаров и услуг при международно-принятых рекомендациях по объемам таких резервов в 3-6 месяцев.

С другой стороны, доля импорта в товарных ресурсах розничной торговли приближается к 50%. Высок удельный вес импорта во внутреннем потреблении продукции легкой промышленности, бытовой техники и химии, по медикаментам и продовольствию. Особенно опасна высокая импортная зависимость по товарам первой необходимости. В соответствии с нормами экономической безопасности пороговым уровнем считается 30% - ная доля импорта во внутреннем потреблении медикаментов и продовольствия [4]. В 2006 г. отечественный агробизнес обеспечивал 33% потребностей страны в говядине, 32% в свинине, 3% в баранине, 30% в мясе птицы [9, с. 53]. В фармацевтике импортируются 3/4 всех лекарств [2, с. 29]. Следовательно безопасный уровень импорта превышен и по продовольствию, и по медикаментам.

Решение проблемы рационализации импорта возможно по следующим направлениям:

1. Государственная поддержка предприятий, несущих ущерб от растущего импорта аналогичной или сходной по производству продукции.

2. Дифференциация ставок таможенного обложения в зависимости от глубины переработки и предназначения товаров. Цель: стимулирование ввоза инвестиционных товаров, необходимых для модернизации экономики; поощрение импорта потребительских товаров, не составляющих конкуренции для отечественной производителя; разумный уровень протекционистской защиты конкурирующей с импортом продукции.

3. Системное использование нетарифных мер регулирования импорта (особых пошлин, квот, лицензий, сертификатов качества и т.д.).

Список литературы

1. Емельянов С.С. Влияние финансово-экономических условий на распределение внешней торговли России между группами стран // Проблемы прогнозирования. – 2004.- № 3.

2. Иванов И.Д. Тенденции и проблемы российского импорта // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 11.
3. Иванов И.Д. Внешнеэкономические связи в процессе общественного воспроизводства // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 8.
4. Известия. – 2004. – 13 августа.
5. Кобрина И.А., Седов К.Б. Внешняя торговля России услугами // Российский внешнеэкономический вестник. – 2007.- № 12.
6. Кобрина И.А., Седов К.Б. Внешняя торговля России услугами // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 1.
7. Кобрина И.А., Седов К.Б. Внешняя торговля России услугами // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 2.
8. Оболенский В. Роль внешнего фактора в экономическом развитии России. – М.: ИМЭМО, 2008.
9. Промышленник России. – 2007.- № 1.
10. Савин В.А. Внешняя торговля России в распределении по Федеральным округам // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. - № 10.
11. Сельцовский В.Л. Концептуальные основы теорий международной торговли // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008.- № 12.
12. www.cbr.ru
13. www.customs.ru
14. www.gks.ru

Вопросы для самоконтроля

1. Назовите этапы в развитии российского импорта. Охарактеризуйте каждый из них.
2. Чем объясняется импортная экспансия в 1992 – 1997 гг., 2000 – 2008 гг.? Каковы последствия значительного увеличения импорта?
3. Назовите причины, последствия и период импортозамещения в российской экономике.
4. Охарактеризуйте товарную структуру импорта и закономерности ее изменения.
5. Назовите закономерности отраслевой структуры российского импорта услуг.
6. Каковы тенденции в развитии импорта наукоемких услуг?
7. Охарактеризуйте региональную структуру импорта товаров и услуг в РФ. Назовите основных торговых партнеров.
8. Назовите функции импорта в системе общественного воспроизводства. Охарактеризуйте их особенности в российской экономике.
9. Как измеряется уровень импортной зависимости. В чем ее особенности в Российской Федерации?

ГЛАВА 6. ИНФРАСТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

6.1. Инфраструктура внешней торговли: сущность и значение

В современных условиях глобализации мировой экономики и общей либерализации экономической политики России особую значимость приобретает развитие внешнеэкономической деятельности страны и ее регионов. Значительную долю в осуществлении внешнеэкономической деятельности любого государства, и нашей страны в том числе, занимает внешняя торговля, которая способна обеспечивать устойчивое и безопасное развитие национальной экономики в целом и регионов в частности. Для своего эффективного осуществления внешнеторговая деятельность нуждается в наличии различных материально-технических объектов, а также целого ряда специализированных организаций, предоставляющих услуги по реализации внешнеэкономических сделок. Необходима, кроме того, нормативно-правовая база для осуществления внешнеторговых операций. В данном случае речь идет об инфраструктуре внешней торговли.

Перед более детальным изложением элементов внешнеторговой инфраструктуры необходимо прежде всего раскрыть содержание понятия «инфраструктура» и «инфраструктура внешней торговли».

Термин «инфраструктура» произошел от лат. – «infra» - ниже, под; «structure» - строение, расположение. Несмотря на широкое использование термина «инфраструктура», существуют различные трактовки понятия.

Впервые термин «инфраструктура» нашел свое применение в исследованиях западных экономистов и имеет несколько вариантов объяснения своего происхождения. Одни считают, что термин появился в экономической литературе в конце 40-х гг. XX в. для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и аграрное производство (строительство шоссейных дорог, каналов, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, железнодорожный транспорт, связь, водоснабжение и канализация, общее и профессиональное образование, здравоохранение и т. п.). Другие полагают, что термин «инфраструктура» заимствован из военного лексикона, где он обозначает комплекс тыловых сооружений, обеспечивающих действия вооружённых сил (склады боеприпасов и других военных материалов, аэродромы, ракетные базы, полигоны, площадки для запуска ракет и т. п.). Следует отметить, что понятие «инфраструктура» до сих пор трактуется по-разному как отечественными, так и зарубежными исследователями. В настоящее время в отечественной научной литературе под термином «инфраструктура» понимается совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать, создавать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей [24, с. 6-7].

В общем виде инфраструктура в любой социально-экономической системе - это, прежде всего, совокупность элементов, обеспечивающих бесперебойное функционирование взаимосвязей объектов и субъектов данной системы.

Инфраструктура - это обязательный компонент любой целостной экономической системы и подсистемы, который, во-первых, обеспечивает функционирование взаимосвязей между элементами системы и, во-вторых, выполняет регулирующую функцию, то есть определенным образом упорядочивает взаимодействие элементов самой системы.

Сегодня, когда внешнеэкономическая деятельность страны и региона, а внешняя торговля в частности, стали неотъемлемой частью их экономического существования, следует уделить особое внимание анализу функционирования и развития элементов внешнеторговой инфраструктуры.

Анализ имеющейся литературы позволяет констатировать, что крупных экономических разработок, посвященных исследованию данной проблемы с точки зрения ее исключительной важности, практически нет. Наиболее подробно и основательно инфраструктура внешнеэкономической деятельности рассмотрена в монографии В.П. Федько и В. А. Бондаренко «Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития». В данной работе под термином ВЭД понимается только внешняя торговля, поэтому монография собственно посвящена инфраструктуре внешней торговле. Кроме того, можно выделить статью В. Ф. Салийчука «Инфраструктура внешней торговли приграничного региона», где автор рассматривает основные элементы инфраструктуры внешней торговли Курганской области. Очень редко эта проблема рассматривается и в диссертационных работах ¹.

В целом, к сожалению, в экономической литературе пока не существует устоявшегося определения инфраструктуры внешней торговли. Пока не сформулированы также ее различия по сравнению с таможенной инфраструктурой.

Под инфраструктурой внешней торговли (далее ИВТ) предлагается понимать совокупность институтов, систем и предприятий, материально-технических объектов и технологий, обеспечивающих организацию и оформление внешнеторговых сделок, движение и распределение международных товарных потоков, а также нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность всех элементов инфраструктуры.

Внешнеторговая инфраструктура оказывает существенное влияние на развитие внешней торговли региона и экономики страны в целом. Функционирование ИВТ нацелено на обеспечение эффективности внешней торговли, в частности, на обеспечение бесперебойного и оптимального движения международных товаропотоков. Деятельность элементов внешнеторговой инфраструктуры направлена, в первую очередь, не на получение прибыли, а на создание общих условий для успешного функционирования всех субъектов внешней торговли, на обеспечение бесперебойности движения международных грузов, на эффек-

¹ Подробно см.: Федько, В.П. Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития: Монография / В.П. Федько, В.А. Бондаренко / РГЭУ «РИНХ». - Ростов-н/Д., 2004; Салийчук, В.Ф. Инфраструктура внешней торговли приграничного региона // Маркетинг и развитие региональной экономики: Материалы Российской научно-практической конференции (23 ноября 2007г.). – Курган: Изд-во Курганского государственного университета, 2007; Бурчак, В.С. Совершенствование организационно-экономического механизма внешней торговли крупного приграничного региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук / В. С. Бурчак. – Челябинск, 2009.

тивную реализацию межрегиональных и межгосударственных внешнеэкономических связей.

Для успешного развития внешней торговли инфраструктура должна характеризоваться определенной гибкостью, обладать оптимальной и сбалансированной структурой, а также соответствовать международным стандартам и требованиям. Это объясняется, главным образом, тем, что эффективность функционирования внешнеторговой инфраструктуры является одним из главных факторов, влияющих на увеличение скорости движения товаропотоков и, соответственно, на увеличение пропускной способности границы государства, а также на сокращение транзакционных издержек импортеров и экспортеров.

ИВТ выполняет следующие основные функции:

- сопровождение внешнеторговых сделок (финансовое, консультационное и др.);
- документальное оформление внешнеторговых сделок;
- организация и обслуживание движения международных товаропотоков;
- перераспределение международных товарных потоков;
- контроль за законностью совершения внешнеторговых сделок, за качеством и количеством перемещаемых международных грузов и т.д.

Особое значение внешнеторговая инфраструктура имеет в приграничных регионах страны. Отличительной особенностью внешнеторговой инфраструктуры приграничного региона будет являться наличие в ее составе пограничных пунктов пропуска. Значение ИВТ приграничного региона определяется следующими факторами:

1) приграничные регионы, как правило, ведут более активную внешнеэкономическую деятельность, в том числе в рамках приграничного сотрудничества с сопредельными регионами иностранного государства;

2) территория регионов, имеющих приграничное положение, является транзитной для движения товаров в рамках внутреннего и международного таможенного транзита (ВТТ и МТТ), т.е. обеспечивает движение потоков товаров, направленных для удовлетворения не только внутренних потребностей региона, но и для удовлетворения потребностей других регионов страны, а также потребностей иностранных государств.

6.2. Инфраструктура внешней торговли: структура и основные элементы

Внешнеторговая инфраструктура включает в себя большое количество элементов, которые тесно связаны между собой и в совокупности играют важную роль в экономике региона и страны в целом.

Инфраструктуру внешней торговли можно представить в виде совокупности 3-х основных частей (подсистем) (рис. 1):

- институциональной;
- материальной;
- нормативной.

Институциональную часть внешнеторговой инфраструктуры составляет совокупность государственных органов, институтов, служб и организаций различных правовых форм, регулирующих и контролирующих движение международных грузопотоков (система таможенных органов, транспортно-логистические компании и т.д.) и оказывающих услуги по реализации внешне-торговых сделок (банковские структуры, Торгово-промышленная палата и другие).

В свою очередь все элементы институциональной части инфраструктуры можно условно разделить на 2 блока:

1. Система органов регулирования, контроля и надзора за внешней торговлей;
2. Система организаций, обеспечивающих осуществление внешней торговли.

Первый блок составляют государственные структуры, поскольку регулирование внешней торговли является важнейшей функцией государства.

В Российской Федерации регулирование внешней торговли осуществляется целой системой органов государственной власти, действующих в рамках международных и национальных законодательных актов. Система органов государственной власти России состоит из трех ветвей: законодательной, судебной и исполнительной.

В России законодательная власть представлена двухпалатным Федеральным Собранием, в которое входят Государственная дума и Совет Федерации, в регионах - законодательными собраниями (парламентами). Внешнеэкономическая деятельность в целом и внешняя торговля в качестве одной из ее форм регулируются федеральными законами, принятыми данным законодательным органом, а также нормативными документами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации.

Президент Российской Федерации является главой исполнительной власти. Он осуществляет руководство внешней политикой Российской Федерации, ведет переговоры и подписывает международные договоры Российской Федерации. Кроме того, Президент РФ согласно Конституции России может использовать согласительные процедуры для разрешения разногласий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти субъектов Российской Федерации, а также между органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Президент вправе приостанавливать действие актов органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации в случае противоречия этих актов Конституции Российской Федерации и федеральным законам, международным обязательствам Российской Федерации [1, ст. 85-86].

В целях обеспечения реализации Президентом Российской Федерации своих конституционных полномочий, повышения эффективности деятельности федеральных органов государственной власти и совершенствования системы контроля за исполнением их решений указом Президента РФ от 13.05.2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента РФ в федеральном округе»

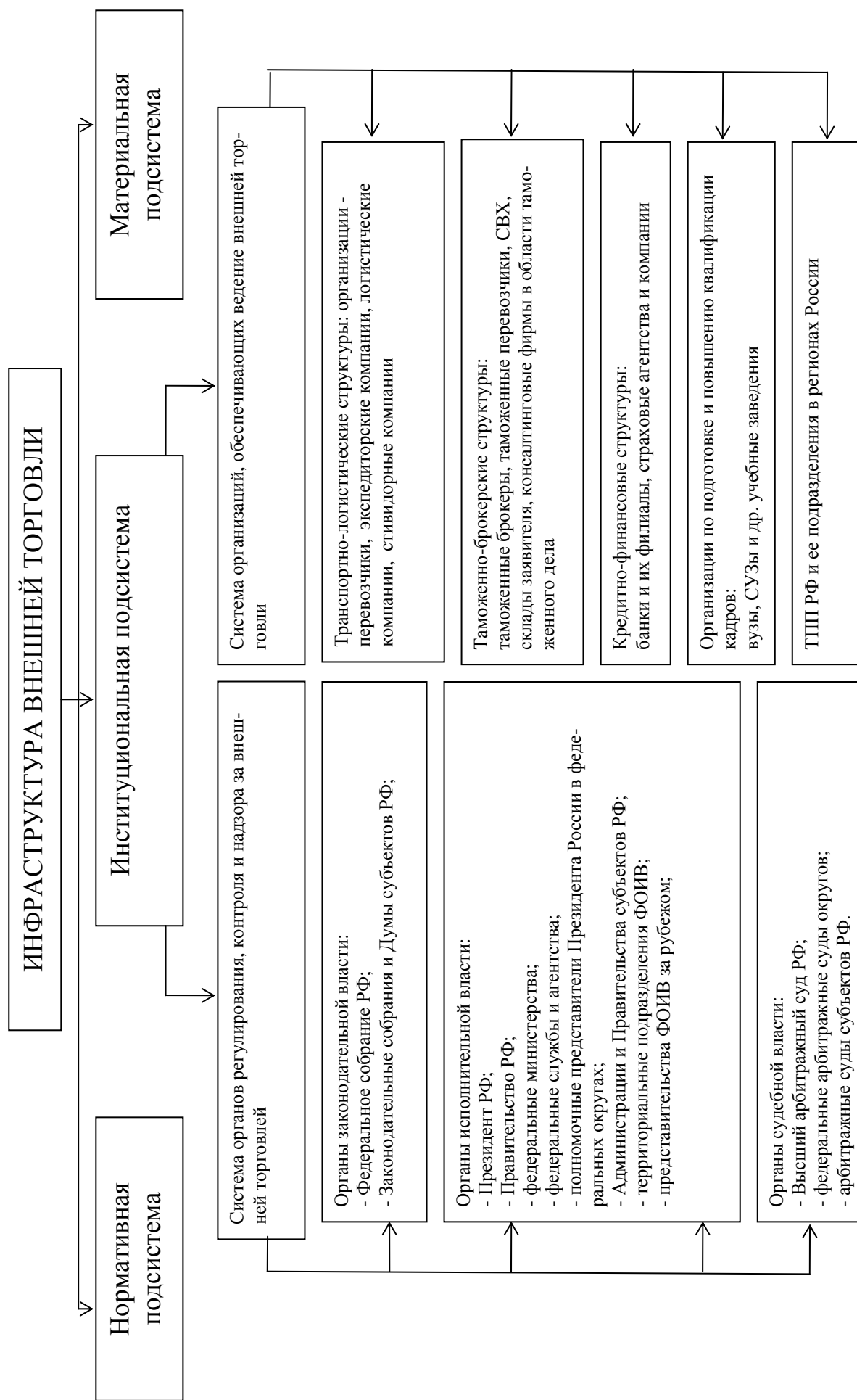


Рис. 1. Состав инфраструктуры внешней торговли

был создан институт полномочных представителей Президента России в федеральных округах.

Основными задачами полномочного представителя являются:

- организация в соответствующем федеральном округе работы по реализации органами государственной власти основных направлений внутренней и внешней политики государства, определяемых Президентом Российской Федерации;

- организация контроля за исполнением в федеральном округе решений федеральных органов государственной власти, в том числе и в области регулирования внешней торговли;

- обеспечение реализации в федеральном округе кадровой политики Президента Российской Федерации;

- представление Президенту Российской Федерации регулярных докладов об обеспечении национальной безопасности в федеральном округе, а также о политическом, социальном и экономическом положении в федеральном округе, внесение Президенту Российской Федерации соответствующих предложений [7].

Правительство Российской Федерации – это исполнительный орган государственной власти Российской Федерации. Правительство Российской Федерации в пределах своих полномочий организует реализацию внутренней и внешней политики Российской Федерации, осуществляет регулирование и государственный контроль в сфере внешнеэкономической деятельности [3].

Значительную роль в регулировании внешней торговли играют федеральные органы исполнительной власти (ФОИВ): федеральные министерства, федеральные службы, федеральные агентства и их территориальные подразделения.

Министерство промышленности и торговли Российской Федерации - это федеральный орган исполнительной власти России, осуществляющий государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Министерство создано 12 мая 2008 на базе упразднённого Министерства промышленности и энергетики РФ (в части промышленности) и Министерства экономического развития и торговли РФ (преобразовано в Министерство экономического развития РФ). Указом Президента РФ № 724 от 12.05.2008 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти» Министерству промышленности и торговли были переданы функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере торговли [8].

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 05.06.2008 г. №438 «О Министерстве промышленности и торговли» Министерство осуществляет функции по поддержке экспорта промышленной продукции, обеспечению доступа на рынки товаров и услуг, выставочной и ярмарочной деятельности, по проведению исследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер при импорте товаров, по применению мер нетарифного регулирования, а также функции уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляющего государственное регулирование внешнеторговой деятельности, за исключением вопросов таможенно-тарифного регулирования и вопросов, связанных с присоединением Российской Федерации к Всемирной торговой организации [12].

Существенную роль в регулировании внешней торговли играют и другие министерства (Министерство финансов, Министерство транспорта, Министерство связи и массовых коммуникаций, Министерство экономического развития и т.д.)

В регулировании внешней торговли также задействованы многие федеральные службы и агентства России. Значительное их число связано с применением мер нетарифного регулирования во внешней торговле Российской Федерации (лицензированием, квотированием, сертификацией, системой экспортного контроля, разрешительной системой и т.д.).

Вообще инструменты, применяемые в процессе регулирования внешней торговли, чрезвычайно многообразны. По характеру воздействия их можно разделить на тарифные (основанные на использовании таможенного тарифа) и нетарифные (все остальные). Нетарифные меры находят все большее применение в практике внешнеэкономической деятельности.

В связи с этим особое значение приобретают следующие элементы инфраструктуры внешней торговли:

1. Лицензирующие органы, которые выдают участникам внешнеторговой деятельности различные виды лицензий. Государственные органы могут регулировать ввоз и вывоз товаров из страны посредством выдачи специальных разрешений – лицензий по заявлениям заинтересованных лиц, а также путем ограничения внешнеторговых поставок количеством товаров или их суммарной стоимостью на определенный период времени (установление квот). Выдача лицензий осуществляется территориальными органами Министерства промышленности и торговли [10]. С лицензированием тесно связан другой вид государственного регулирования внешнеторговой деятельности – квотирование. Решения о введении количественных ограничений экспорта и импорта принимает Правительство РФ. Практической же организацией проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных либо импортных квот занимается специальная Межведомственная комиссия по организации проведения конкурсов и аукционов по продаже экспортных и импортных квот.

2. Государственные органы, контролирующие перемещение через таможенную границу отдельных категорий товаров, в отношении которых установлен особый разрешительный порядок. К числу таких органов относятся:

- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития (Росздравнадзор) и Россельхознадзор, выдающие разрешения на импорт лекарственных средств;

- Органы МВД России, выдающие разрешения на ввоз/вывоз оружия и боеприпасов;

- Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в области охраны культурного наследия (Росохранкультура), выдающая разрешения на право вывоза культурных ценностей;

- Федеральная служба по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций (Россвязьнадзор), выдающая разрешения на ввоз радиоэлектронных средств (высокочастотных устройств);

- Федеральная архивная служба РФ, выдающая разрешения на вывоз архивной и печатной продукции;

- Министерство сельского хозяйства РФ, которое готовит соответствующие списки на ввоз/вывоз семян сортов растений и племенного материала пород животных. Кроме того, оно выдает заключения о возможности вывоза картографических и аэрофотосъемочных материалов, материалов космической съемки, геодезических и гравиметрических работ и др.

3. Государственные органы, которые осуществляют контроль качества грузов, являющихся объектами внешнеторговых операций. К числу таких контролирующих структур относятся:

- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору, осуществляющая функции по контролю и надзору в сфере ветеринарии, карантина и защиты растений. Она выдает ветеринарные, карантинные, фитосанитарные и иные разрешения (сертификаты) либо свидетельства на поднадзорные грузы при их перевозках, необходимые для таможенного оформления;

- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Госстандарт), утверждающее список товаров, для которых при выпуске на таможенную территорию необходимо проведение обязательной сертификации. Госстандарт формирует сеть испытательных лабораторий, органов по сертификации, которые выдают сертификаты соответствия на продукцию;

- Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека Министерства здравоохранения и социального развития РФ и ее территориальные подразделения (Роспотребнадзор), которая осуществляет функции по контролю и надзору в сфере обеспечения санитарно-эпидемиологической безопасности населения, защиты прав потребителей и потребительского рынка. Роспотребнадзор выдает санитарно-эпидемиологические заключения, наличие которых в ряде случаев является необходимым условием для проведения обязательной сертификации продукции, получения сертификата соответствия и обязательным при ввозе некоторых видов товаров на таможенную территорию Российской Федерации.

4. Органы государственной власти, участвующие в системе экспортного контроля. К ним относятся Министерство иностранных дел РФ, Федеральная служба по техническому и экспортному контролю, Министерство обороны России, Федеральная таможенная служба, правоохранительные федеральные ведомства, специальные службы, а также отраслевые министерства и ведомства.

Особенно важную роль в регулировании внешнеторговой деятельности играет Федеральная таможенная служба Российской Федерации. Таможенная система - одна из наиболее экономически значимых. Как точно отметили авторы монографии «Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития», таможенные органы являются единственным инфраструктурным образованием, созданным специально для обслуживания внешней торговли [23, с. 117].

Внешняя торговля предполагает по своей сути движение внешнеторговых грузов из страны продавца в страну покупателя, а соответственно, и пересечение международными грузами как минимум двух государственных границ. На

территории каждого государства–контрагента действует свое таможенное, валютное и другие законодательства. В соответствии со статьей 14 Таможенного кодекса Российской Федерации все товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу, подлежат таможенному оформлению и таможенному контролю [4].

Положением о Федеральной таможенной службе (утверждено Постановлением Правительства РФ от 26.07.2006 № 429) определяется, что ФТС России является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством России функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела. ФТС также выполняет функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями [11].

Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему, в которую входят:

- федеральная служба, уполномоченная в области таможенного дела (Федеральная таможенная служба Российской Федерации);
- региональные таможенные управления (РТУ);
- таможни;
- таможенные посты.

Кроме того, в систему таможенных органов входят организации, не являющиеся правоохранительными и находящиеся в ведении ФТС России. К ним относятся:

- таможенные склады и склады временного хранения (СВХ), учрежденные таможенными органами;
- таможенные лаборатории;
- главный научно-информационный вычислительный центр (ГНИВЦ);
- медицинские учреждения (ГУ «Центральный клинический госпиталь», поликлиника, Государственное учреждение «Санаторий «Победа», Государственное учреждение «Пансионат «Белое солнце»);
- государственные унитарные предприятия и, обеспечивающие эксплуатацию объектов таможенной инфраструктуры (ФГУП «РОСТЭК», ГПЭП «Астэп»).

Главными задачами таможенных органов являются:

- обеспечение соблюдения законодательства о таможенном деле и экономической безопасности России;
- совершенствование таможенного регулирования торгово-экономических отношений;
- содействие развитию внешнеэкономических связей России, создание благоприятного таможенного режима для выполнения международных договоров;
- содействие в осуществлении мер по защите прав потребителей ввозимых товаров;
- борьба с контрабандой, нарушениями таможенных правил, а также законодательства о налогах в части, относящейся к компетенции таможенных органов.

При анализе вопроса об органах государственного регулирования и контроля над внешней торговлей следует также уделить внимание и представительствам государственных органов за рубежом. Так, например, Типовым положением о представительствах (представителях) таможенной службы Российской Федерации за рубежом (утверждено Приказом ФТС РФ № 818 от 04.07.2008 г) определено, что в целях реализации установленных законодательными и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации полномочий в области таможенного дела Федеральная таможенная служба может иметь представительства за рубежом, наделенные определенными полномочиями и выполняющие определенные функции. Представительства таможенной службы РФ имеют следующие полномочия:

- представлять интересы ФТС России в государстве пребывания в области таможенного дела;

- обеспечивать взаимодействие и сотрудничество ФТС России с таможенными и иными государственными органами, международными организациями и интеграционными объединениями, деловыми кругами государства пребывания в области таможенного дела с целью обеспечения экономической безопасности и продвижения российских интересов;

- осуществлять мониторинг ситуации по товарам и транспортным средствам, перемещаемым между Россией и государством пребывания с целью прогнозирования и выявления причин, препятствующих свободному прохождению грузов;

- участвовать совместно с таможенными органами государства пребывания в реализации мер, направленных на пресечение незаконного оборота через таможенную границу РФ наркотических и психотропных веществ, взрывчатых средств и других запрещенных и стратегически важных товаров, а также на пресечение правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов и т.д. [13]. В настоящее время действует 8 Представительств Федеральной таможенной службы за рубежом.

Судебная власть в сфере регулирования внешней торговли представлена системой арбитражных судов Российской Федерации, включающей:

- Высший Арбитражный суд Российской Федерации;

- федеральные арбитражные суды округов (арбитражные кассационные суды);

- арбитражные апелляционные суды;

- арбитражные суды первой инстанции в республиках, краях, областях, городах федерального значения, автономной области, автономных округах.

Основными задачами арбитражных судов в Российской Федерации при рассмотрении подведомственных им споров являются защита нарушенных или оспариваемых прав и законных интересов предприятий, учреждений, организаций и граждан в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности, а также содействие укреплению законности и предупреждению правонарушений в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности [2].

Кроме системы государственных органов регулирования, контроля и надзора за внешней торговлей в рассматриваемую инфраструктуру входят также организации и предприятия, которые **непосредственно** участвуют во внешней торговле и обеспечивают реализацию внешнеторговых операций.

По виду деятельности можно выделить несколько групп таких организаций (рис. 1).

Следует отметить, что для нормального осуществления внешнеэкономической деятельности таможенные структуры должны быть теснейшим образом связаны с транспортно-логистическими организациями. Группа транспортно-логистических структур ИВТ представлена предприятиями различных форм собственности и включает в себя различные организации:

- организации–перевозчики (железнодорожные, автомобильные и т.д.);
- экспедиторские компании;
- логистические компании;
- стивидорные компании.

Основное назначение этих структур - предоставление широкого спектра услуг, связанных с организацией и осуществлением доставки экспортных или импортных товаров, проведением разгрузочно-погрузочных работ, обеспечением сохранности и целостности грузов, а также страхованием рисков, возникающих при перевозках. Сегодня ни одну внешнеторговую сделку невозможно представить без участия в ней транспортных и логистических фирм, которые помогают участнику внешнеэкономической деятельности решить множество задач, начиная от выбора наиболее оптимального для данного груза вида транспорта и разработки маршрутов до организации перевозки грузов различными видами транспорта, предоставления складских услуг и т.д. Компании предлагают своим клиентам спектр логистических услуг, соответствующий международным требованиям, как в области управления, так и в области построения эффективных цепочек поставок. Сотрудники этих компаний предоставляют участнику ВЭД услуги по выбору наиболее оптимальных вариантов доставки грузов, позволяющих сокращать транспортные издержки, а также снижать финансовые и временные затраты. Экспедиторские компании не только отслеживают местонахождение внешнеторгового груза на всем пути следования, но и помогают оперативно разрешить возникшие в пути проблемы, а также отвечают за решение финансовых вопросов между грузоотправителем и перевозчиком.

Вообще уровень транспортного и логистического обеспечения внешнеэкономических связей оказывает существенное влияние на эффективность внешней торговли, проявляясь в цене товара в качестве транспортной составляющей. Транспортный блок рассматриваемой инфраструктуры оказывает несомненное влияние на обслуживаемую отрасль - внешнюю торговлю, стимулируя (своим расширением) и ингибируя (собственным свертыванием) возможности развития экспортно-импортных рынков регионов.

Следующую группу элементов внешнеторговой инфраструктуры составляют организации, оказывающие **услуги** на рынке таможенных услуг – таможенно-брокерские структуры. К ним относятся:

- таможенные брокеры [14, с. 42-55];
- таможенные перевозчики;
- склады временного хранения, склады заявителя;
- консалтинговые фирмы в области таможенного дела.

Таможенные услуги – это вид предпринимательства для бизнеса, осуществляемый специализированными компаниями, выступающими в качестве подрядчиков по выполнению вспомогательных бизнес-процессов. Компании – участники рынка оказывают спектр услуг, связанных с таможенными транзакциями, участникам внешнеэкономической деятельности, а также друг другу в рамках совместных проектов по схемам аутсорсинга. Потребность в услугах специализированных фирм - операторов рынка формируется в связи с тем, что процедуры, связанные с получением права на использование одного из предусмотренных законодательством таможенных режимов, а также их соблюдение требуют высокой квалификации специалистов, осуществляющих внешнеторговые операции. Как правило, в случае отсутствия в структуре компании специализированного подразделения, участники внешнеэкономической деятельности заинтересованы в решении этих вопросов при содействии третьей стороны.

Это позволяет участникам ВЭД рассчитывать на минимизацию издержек, связанных с движением товаров и услуг от производителя к потребителю через государственную границу, а также даёт им возможность управлять рисками, которые связаны с осуществлением внешнеэкономической деятельности. К основным видам рисков, которые возникают и снимаются в этом процессе, эксперты отнесли финансовые, административные, судебные и репутационные. Кроме того, спрос на услуги данных организаций формируют и такие факторы, как проблемы коррупции, сложность российского законодательства, вариации правоприменительной практики, выполнение таможенной системой налоговых функций.

Постоянный рост количества внешнеторговых операций и развитие внешней торговли предопределяет растущее значение кредитно-финансовых структур в осуществлении внешнеэкономической деятельности. Кредитно-финансовые учреждения внешнеторговой инфраструктуры включают различные банковские структуры и страховые организации, которые призваны кредитовать участников ВЭД, а также обслуживать финансовые потоки при осуществлении внешнеторговых операций. При осуществлении внешнеторговых операций у предприятий, занимающихся ВЭД, возникает потребность в комплексе банковских услуг, позволяющих эффективно проводить расчеты по контрактам. Данный комплекс включает конвертацию валюты, расчетные операции, валютный контроль. Сегодня, в период острой конкуренции на рынке данных услуг, зачастую банковские учреждения осуществляют полное сопровождение внешнеторговой сделки от момента переговоров с иностранными партнерами до момента ее исполнения и предоставляют полный комплекс услуг (консультирование участника ВЭД по вопросам, касающимся подготовки и реализации сделки, участие в переговорах с иностранными банками-партнерами, помощь в подготовке платежных условий экспортно-импортных контрактов, рекомендации по

выбору оптимальной схемы финансирования контракта и в процессе оформления документов).

Любой участник ВЭД хорошо знает, что реализация внешнеторговых сделок – это далеко не простая процедура, а цепь сложных и взаимосвязанных операций. Для этого необходимо знание не только законодательства как такового, но и специфических процедур, всевозможных нюансов и тонкостей. Особое значение приобретает уровень образования и профессиональной подготовки как самих участников ВЭД, так и работников всех структур, входящих во внешнеторговую инфраструктуру. Заметное место поэтому в системе инфраструктуры внешней торговли занимают учебные заведения, которые осуществляют подготовку специалистов для всех структур, входящих в состав ИВТ.

Важную роль в развитии торгово-экономических связей играет Торгово-промышленная палата (ТПП). Торгово-промышленная палата Российской Федерации, как и ее подразделения в регионах страны, – это негосударственные, некоммерческие организации, основанные на членстве, объединяющие своих членов для реализации целей и задач, определенных Законом РФ «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации». ТПП – уникальная общественная структура. Она по вертикали представляет интересы всех слоев бизнеса – малого, среднего и крупного, а по горизонтали охватывает своей деятельностью все сферы предпринимательства – промышленность, торговлю внутреннюю и внешнюю, сельское хозяйство, финансовую систему, услуги. Торгово-промышленная палата РФ, имея в своей структуре множество организаций, союзов и объединений, использует в своей деятельности различные формы работы – от консультационной помощи участникам ВЭД и оформления сертификатов происхождения товаров до организации международных форумов и выставок. Деятельность ТПП в целом направлена на содействие развитию внешнеэкономической деятельности и внешнеэкономических связей, а также развитию цивилизованных отношений и сфере бизнеса [5].

Следует отметить, что все элементы ИВТ, рассмотренные выше неразрывно связаны с двумя другими составляющими инфраструктуры: нормативной и материальной.

Нормативная часть ИВТ формирует правовые основы внешнеторговой деятельности. Данная составляющая включает в себя систему правовых и нормативных актов, регламентирующих внешнеторговую деятельность в целом и все сопутствующие ей операции (организация международных грузоперевозок, финансовые расчеты и т.д.), а также функционирование отдельных элементов инфраструктуры.

Всю совокупность нормативно-правовых актов, регулирующих правоотношения в сфере внешнеторговой деятельности, составляют источники разных уровней:

- международного (конвенции, соглашения, Инкотермс и др.);
- национального (Конституция, кодексы, федеральные законы и др.);
- регионального (программы развития внешнеэкономической деятельности регионов).

Под **материальной** частью ИВТ следует понимать совокупность всех материально-технических объектов и технологий, с помощью которых обеспечивается непосредственная реализация внешнеторговых сделок, а также перемещение и обработка внешнеторговых грузов. К ним относятся: транспортные магистрали (железнодорожные магистрали, автомагистрали, авиамагистрали) и сам транспорт всех видов; терминально-складские комплексы; морские и речные порты; вокзалы и аэропорты; административные здания; информационные системы и сети связи, технические средства таможенного контроля и т.д.

Следует отметить, что эти три составляющие инфраструктуры внешней торговли (нормативная, институциональная, материальная) не являются независимыми друг от друга и не могут функционировать отдельно друг от друга. Данные составляющие инфраструктуры являются взаимообусловленными и взаимопроникающими. Так, например, институт – это устойчивая совокупность людей, групп, учреждений, деятельность которых направлена на выполнение конкретных общественных функций. Причем строится эта деятельность на основе определенных норм и правил. Таким образом, институт (например, институт таможенного брокера) будет в определенной мере подразумевать и нормативно-правовую базу, на основании которой он действует на конкретном секторе рынка.

6.3. Инфраструктура внешней торговли Уральского федерального округа

Система органов регулирования, контроля и надзора за внешней торговлей в Уральском федеральном округе представлена органами законодательной, судебной и исполнительной власти этого крупного приграничного региона.

Президента России в пределах Уральского федерального округа представляет Николай Александрович Винниченко. Этот пост Н. А. Винниченко получил в декабре 2008 года. До назначения Н. А. Винниченко занимал должность директора Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России. Ранее полпредом президента РФ в УрФО был Петр Латышев, занимавший эту должность с мая 2000 года по декабрь 2008 года.

Органы судебной власти региона представлены Федеральным арбитражным судом Уральского федерального округа и арбитражными судами субъектов Российской Федерации, входящих в округ.

Органы законодательной власти УрФО представлены Государственной Думой Ямало-Ненецкого автономного округа, Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, Законодательным собранием Свердловской области, Законодательным собранием Челябинской области, Курганской областной Думой, Тюменской областной Думой.

Органы исполнительной власти региона представлены Администрациями и правительствами субъектов, входящих в УрФО (Администрация Тюменской области, ХМАО-Югры, Правительствами Курганской, Свердловской областей и т.д.), а также территориальными подразделениями федеральных органов исполнительной власти (ФОИВ).

Поскольку наиболее важную роль в регулировании внешней торговли играет Федеральная таможенная служба, то более подробно остановимся на таможенных органах УрФО.

В настоящее время в состав Федеральной таможенной службы России входят семь региональных таможенных управлений. Уральский федеральный округ находится в регионе деятельности Уральского таможенного управления (УТУ). Уральское таможенное управление было образовано 1 апреля 1993 года. УТУ было создано в целях повышения эффективности государственного таможенного контроля, повышения роли в борьбе с правонарушениями в области внешнеэкономической деятельности на территории Уральского региона и совершенствования управления таможенным делом.

Управление является составной частью единой системы таможенных органов Российской Федерации и осуществляет непосредственное руководство таможенным делом на территории Уральского федерального округа. Деятельность Уральского таможенного управления стала неотъемлемой частью экономической жизни региона, она способствует установлению и развитию торгово-экономических отношений деловых, промышленных и научных кругов Уральского федерального округа с их зарубежными партнерами.

Современная структура УТУ ФТС России включает 9 таможен (Екатеринбургская, Кольцовская, Курганская, Магнитогорская, Нижнетагильская, Тюменская, Ханты-Мансийская, Челябинская и Ямало-Ненецкая), 1 оперативную таможню (Уральская) и 54 таможенных поста. Таможенное оформление и таможенный контроль осуществляется в 6 аэропортах, имеющих статус международных, в 7 арктических портах, расположенных в Ямало-Ненецком автономном округе, и на границе с республикой Казахстан.

В нашем регионе система таможенных органов РФ представлена Курганской таможней, которая была образована в 1992 году приказом ГТК России № 310 от 05.08.1992г. В зону деятельности таможни входит вся Курганская область, общей площадью 71,5 тыс. кв.км. Таможня имеет статус пограничной, ей присвоена I категория. На декабрь 2009 года в состав Курганской таможни входит 9 таможенных постов, 6 из которых являются пограничными (Половинский, Петуховский ЖДТП, МАПП «Петухово», Звериноголовский, Целинный и Макушинский) и еще 3 - внутренними (Шадринский, Первомайский, Курганский железнодорожный таможенный пост). Однако с 15 января 2010 года в силу вступает приказ ФТС России от 30.09.2009 года № 1796 «О совершенствовании структуры Курганской таможни», в соответствии с которым будут ликвидированы Макушинский и Целинный таможенные посты, а в Петуховском районе Курганской области создан Восточный таможенный пост.

Приграничные таможенные посты функционируют на базе пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации.

Система пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации определяется Правительством РФ. Перечень пограничных пунктов пропуска приведен в Распоряжении Правительства Российской Федерации от 20 ноября 2008 г. № 1724-р. На территории УрФО расположено 25 пунктов пропуска (табл. 26).

Ветеринарный и фитосанитарный контроль импортной продукции на территории УрФО осуществляется следующими Территориальными управлениями Россельхознадзора: Управлениями Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Свердловской, Челябинской, Курганской и Тюменской областям.

Приграничные контрольно-надзорные функции осуществляются в следующих пунктах пропуска Уральского федерального округа:

-МАПП: Бугристовое, Петухово, Воскресенское, Казанское;

-ДАПП: Николаевка, Мариинский, Звериноголовское, Неверовское, Целинный;

-ЖДПП: Троицкий, Петухово.

Другой блок институциональной составляющей ИВТ – система организаций, непосредственно обеспечивающих осуществление внешней торговли — представлен на территории УрФО также широко, как и первый.

Рынок транспортно-логистических услуг Уральского федерального округа является одним из самых значимых в России. И связано это, в первую очередь,

Таблица 26

**Система пограничных пунктов пропуска на территории
Уральского федерального округа***

Пункты пропуска через государственную границу	Всего	Из них	
		Многосторонние	Двусторонние
Автомобильные	11	-Казанское; -Воскресенское; -Петухово; -Бугристовое	-Звериноголовское; -Неверовское; -Целинный; -Казанка; -Крутоярка; -Мариинский; -Николаевка.
Железнодорожные	6	-Зауралье; -Петухово; -Карталы (Босколь); -Карталы (Тобыл); -Троицк (Кайрак); -Троицк (Магнай)	-
Морские	1	Новый порт	-
Авиа	7	-Екатеринбург (Кольцово); -Когалым; -Магнитогорск; -Нижневартовск; -Сургут; -Тюмень (Рощино); -Ханты-Мансийск	-

*Составлено на основании Распоряжения Правительства РФ от 20 ноября 2008г. № 1724-р.[8]

с выгодным географическим положением Урала (через Урал проходит самый короткий путь товарооборота между европейским и азиатско-тихоокеанским экономическими сообществами). Наиболее развит рынок центра УрФО – Екатеринбург. По данным РосБизнесКонсалтинга в общей сложности в УрФО в настоящее время работает свыше 2000 транспортно-логистических компаний. Однако основу рынка УрФО составляют порядка 30-40 крупных игроков, которые контролируют основную часть рынка. На территории Уральского федерального округа представлены практически все крупные федеральные операторы: «Национальная логистическая компания», «ЮниТранс Логистик» и «Авалон Логистикс» (имеют филиалы в Екатеринбурге); «Русская логистическая служба» и «STS Logistics» (филиалы в Челябинске и Екатеринбурге); «Новая перевозочная компания» (филиал в Челябинске); транспортно-экспедиционный холдинг «Реил-Континент» (филиалы в Челябинске, Екатеринбурге, Ханты-Мансийске, Сургуте и других городах ХМАО и ЯНАО) и др.

На рынке УрФО представлены также и международные операторы. В Екатеринбурге и Челябинске свои услуги предоставляют офисы дочерней компании международной транспортно-логистической группы AsstrA «Асстра Урал». Компания предоставляет в Уральском и Западно-Сибирском регионах полный пакет транспортно-логистических услуг по доставке грузов любыми видами транспорта по всему миру. Офисы в Екатеринбурге, Челябинске и Тюмени имеет западный перевозчик с российскими корнями Группа компаний Armadillo. Компания специализируется на доставке сборных грузов и посылок по стандартам экспресс-экспедирования. В Тюмени открыто бюро международной транспортно-экспедиционной компании ICT GROUP, немецкого экспедитора, работающего в восточном направлении.

Крупнейшими перевозчиками на рынке Уральского федерального округа являются компания «Лорри» (Екатеринбург), которой не раз присваивалось звание «Перевозчик года» по УрФО, «ЗапсиБАГП» (Тюмень), «Северречфлот» (Ханты-Мансийск), НПЦ «Промэлектроника» (Екатеринбург), «Тюменское ПАТП № 2» и другие.

На рынке Свердловской области крупнейшими игроками являются компания «Лорри», «Грузов и К», «Ассистент», а также «Кинетика», «Магистраль-Карго», «ТрансПрофи», «AVS Автотранс», «Транс Логистик».

Лидерами челябинского рынка являются ГК «Логистик Транс Авто», ООО «ТЭК «Норма», ЗАО ТПК «Реал Продукт», ООО ЭК «КОД 3000», ООО «Урал Автотранс», ООО «ТЭК «ЭКОС», а также «Реил-Континент Челябинск» и «Асстра Урал».

На рынках Тюменской области и автономных округов ХМАО и ЯНАО представлены как федеральные («Дилижанс», «Синтур-Транс», «Уралтранс-компани», «Грузовозофф» и др.) и иногородние операторы (в основном свердловские), так и местные компании [17].

В Курганской области также присутствуют иногородние перевозчики. Собственных компаний, осуществляющих грузоперевозки, в области немного, преимущественно это мелкие фирмы. Доля российских перевозчиков в Курганской области составляет 9%. Некоторые из этих фирм совмещают грузопере-

возки с другими видами деятельности (в основном с торговлей). Так, по данным Управления автодорожного надзора по Курганской области, на территории Курганской области зарегистрировано 13 перевозчиков, осуществляющих международные автомобильные перевозки. К их числу относятся: ООО «Комус», ООО «Омега», ИП Семенов В. И., ООО «Стройтехсервис» и другие.

В Курганской области объемы международных автомобильных перевозок на протяжении последних лет снижаются. И вызвано это, в первую очередь, следующими причинами:

- отсутствием подвижного состава, соответствующего современным экологическим требованиям;
- высокими ставками таможенных пошлин на транспортные средства зарубежного производства;
- отсутствием стимулирования российских международных автоперевозчиков;
- высокими налогами (транспортный налог, налог на имущество).

Всего на территории Уральского федерального округа зарегистрировано около 150 субъектов, осуществляющих международные автомобильные перевозки.

Стоит отметить, что наряду с увеличением в регионе количества федеральных и иностранных операторов наблюдается рост региональных компаний. Так, например, в планах «Лорри» – открытие филиалов или дочерних компаний в других регионах. В настоящее время представительства компании уже действуют в Москве, Кургане, Магнитогорске, совместные (с партнерами) предприятия «Лорри» есть в Челябинске и Перми.

Группа таможенно-брокерских структур Уральского округа представлена складами временного хранения, таможенными складами, таможенными брокерами, консалтинговыми фирмами в области таможенного дела.

На сегодняшний день Уральский федеральный округ обладает развитой сетью складов временного хранения, учрежденных участниками внешнеэкономической деятельности. Данные, характеризующие состояние системы складов временного хранения на территории УрФО, представлены в табл. 27.

Таблица 27

Система складов временного хранения Уральского федерального округа на 28.12.2009 года*

Наименование субъекта РФ	Количество СВХ, всего	Из них	
		открытого типа	закрытого типа
Курганская область	7	2	5
Свердловская область	35	5	30
Тюменская область, в т.ч. ХМАО, ЯНАО	33	28	5
Челябинская область	47	18	29
Итого	122	53	69

*Составлено на основе справочника «Склады временного хранения» ООО «СТМ» [Электронный ресурс].

– Режим доступа: <http://customs.ctm.ru/>.

Таким образом, на территории УрФО расположено 122 СВХ. Как правило, склады временного хранения учреждаются крупными участниками ВЭД, которые стремятся за счет склада оптимизировать процедуру таможенной очистки товара и минимизировать свои расходы. На территории Курганской области расположено 7 складов временного хранения, учрежденных участниками ВЭД, ведущими активную внешнеэкономическую деятельность (табл. 28).

Таблица 28

Перечень складов временного хранения, расположенных на территории Курганской области (на 20.12.2009 г.)

Наименование владельца СВХ	Местонахождение СВХ	Номер свидетельства о включении в Реестр владельцев СВХ	Дата окончания свидетельства о включении в Реестр владельцев СВХ	Тип склада	Общая площадь СВХ, кв.м
ОАО «Синтез»	г. Курган, пр. Конституции, 7	10501/20000 8 от 28.11.2005	28.11.2010	закрытый	429,8
ОАО «Курганмашзавод»	г. Курган, пр. Машиностроителей, 17	10501/20001 0 от 17.06.2006	17.06.2011	закрытый	576
ЗАО «РОСТЭК-Курган»	464 км автомобильной дороги М-51 «Байкал», Курганская область, Петуховский район	10501/10001 1 от 15.07.2006	15.07.2011	открытый	3970
ОАО «Мишкинский КХП»	Курганская область, р.п. Мишкино, ул. Первомайская, 24	10501/20001 3 от 20.02.2009	20.02.2014	закрытый	1350
ЗАО «Курганстальмост»	г. Курган, ул. Загородная, 3	10501/20001 4 от 10.03.2009	10.03.2014	закрытый	72
ООО «Центр таможенного оформления»	г. Курган, ул. Омская, 179 б	10501/10001 5 от 28.04.2009	28.04.2014	открытый	3464,1 (449,4 куб. м 200 кв.м)
ОАО «Шадринский автоагрегатный завод»	Курганская область, г. Шадринск, ул. Свердлова, 1	10501/20001 6 от 10.08.2009	10.08.2014	закрытый	712,5

* составлено на основе данных, предоставленных Курганской таможней

В группу таможенно-брокерских структур относятся также таможенные склады, функционирующие на территории Уральского федерального округа. Всего на территории округа зарегистрировано 13 таможенных складов (табл. 29). Стоит отметить, что в зоне деятельности Курганской таможни таможенных складов нет.

Представители таможенных брокеров действуют во всех таможнях Уральского таможенного управления. На территории Уральского федерального округа зарегистрированы 9 таможенных брокеров (табл. 30).

Таблица 29

Перечень таможенных складов на территории Уральского федерального округа на 28.12.2009г.*

Наименование субъекта РФ	Количество таможенных складов, всего	Из них	
		открытого типа	закрытого типа
Курганская область	-	-	-
Свердловская область	2	1	1
Тюменская область, в т.ч. ХМАО, ЯНАО	4	3	1
Челябинская область	7	-	7
Итого	13	4	9

*Составлено на основе справочника «Таможенные склады» ООО «СТМ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customs.ctm.ru/>.

Несмотря на то, что в Курганской области зарегистрирована только одна организация, имеющая право оказывать услуги по таможенному оформлению в качестве таможенного брокера, фактически в области действуют 5 таможенных брокеров: ЗАО «РОСТЭК-Курган», ОАО «ЕвроАзиатский логистический брокер», ООО «Компания «ИСМ», ООО «Таможенный эксперт» и ООО «Таможенно-брокерский центр». Связано это с тем, что таможенный брокер имеет право открывать свои филиалы и подразделения. Так, к примеру, в Кургане функционирует обособленное подразделение общероссийского таможенного брокера ООО «Таможенно-брокерский центр». ООО «ТБЦ» является зависимой компанией ОАО «РЖД» и является единым общероссийским таможенным брокером ОАО «РЖД» для организации и проведения работ по оформлению таможенных деклараций при внутреннем таможенном транзите и международном таможенном транзите на железнодорожных пограничных переходах и на входных припортовых станциях. ЗАО «РОСТЭК-Курган» является крупнейшим таможенным брокером Курганской области и единственным, кто осуществляет электронное декларирование в регионе деятельности Курганской таможни.

Что касается другого института таможенного блока инфраструктуры - таможенного перевозчика, то следует отметить, что в регионе деятельности

**Перечень таможенных брокеров, зарегистрированных на территории
Уральского федерального округа (на 28.12.2009) ***

№ п/п	Субъект	Адрес регистрации	Название	Номер свидетельства	Дата выдачи
1	Челябинская область	Челябинск	ООО «Декларант»	0132/00	26.01.2004
2		Челябинск	ООО «Южно-Уральская Внешнеэкономическая Компания»	0528/01	20.03.2009
3		Магнитогорск	ЗАО «Таможенный Брокер»	0335/01	12.07.2005
4	Свердловская область	Екатеринбург	ООО «ВИЗ-Брокер»	0169/00	15.03.2004
5		Екатеринбург	ООО «Урал Брок Сервис»	0258/00	31.08.2004
6		Екатеринбург	ООО «Урал Брок Сервис-Консультант»	0519/00	03.04.2009
7		Екатеринбург	ООО «ЕвроАзиатский Логистический Таможенный Брокер»	0521/02	19.02.2009
8	Тюменская область	ХМАО	ОАО «Авиакомпания ЮТЭЙР»	0555/00	23.11.2009
9	Курганская область	Курган	ЗАО «РОСТЭК-Курган»	0057/00	01.01.2004

*Составлено на основе базы данных Свидетельств таможенных брокеров ФТС РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/ru/ved_info/.

Курганской таможни таможенные перевозчики не зарегистрированы. Данный вид услуг оказывают предприятия, зарегистрированные в других регионах. Так, на железнодорожном транспорте организацией, оказывающей услуги в качестве таможенного перевозчика, является ОАО «Российские железные дороги». ОАО «РЖД» является монополистом в этом виде услуг. На автотранспорте одним из крупнейших таможенных перевозчиков в нашем регионе является ОАО «ТрансКонтейнер».

Всего по данным ФТС России на 28.12.2009 года на территории округа зарегистрирована 1 организация, имеющие право оказывать услуги в качестве таможенного перевозчика - ОАО Авиакомпания «Уральские авиалинии». Компания зарегистрирована в г. Екатеринбурге.

Основу кредитно-финансовых структур, входящих в ИВТ, в Уральском федеральном округе составляют банки и их филиалы, занимающиеся международной торговлей, а также отделы банков, обслуживающие внешнеторговые операции. Кроме того, если рассматривать банки еще и как структуры, кредитующие участников ВЭД, то с полным правом к этой группе инфраструктуры внешней торговли можно отнести практически все банки, действующие на территории Российской Федерации и УрФО, в частности. Крупнейшими игроками на рынке банковских услуг УрФО являются филиалы и подразделения ОАО «Сбербанк России», ОАО «Ханты-Мансийский банк», ОАО «Уралвнешторгбанк», ЗАО «Сургутнефтегазбанк», ОАО «Газпромбанк» и другие [21].

Организации по подготовке кадров на территории региона представлены не только высшими учебными заведениями, но и средними специальными учебными заведениями. Все эти учебные заведения вносят свой вклад в подготовку специалистов в области внешней торговли, таможенного дела, банков-

ского дела и т.д. К числу основных учебных заведений, занимающихся подготовкой специалистов в области таможенного дела и внешней торговли, на территории Уральского федерального округа, относятся:

1. ГОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»: факультет «Экономика и управление», специальности: «Мировая экономика/ Внешнеэкономическая деятельность» и «Таможенное дело»;

2. ГОУ ВПО «Курганский государственный университет»: экономический факультет, специальность «Таможенное дело», специализация «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия»;

3. Международный институт финансов, управления и бизнеса Тюменского государственного университета, специальность «Таможенное дело»;

4. ГОУ ВПО «Челябинский государственный университет»: специальность «Таможенное дело»;

5. ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ»: кафедра «Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия».

В Курганской области в процессе подготовки кадров заметное место занимает Курганский государственный университет. С 1996 года на экономическом факультете КГУ работает кафедра «Таможенное дело и коммерция», которая готовит специалистов таможенного дела. Кроме того, с 2005 года ведется подготовка студентов по дополнительной специализации «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия». Студенты, обучающиеся по данной специальности, получают необходимую подготовку для работы не только в таможенных органах, но и в различных других институтах внешнеторговой инфраструктуры [22].

В УрФО расположены территориальные палаты Торгово–промышленной палаты Российской Федерации: Курганская ТПП; ТПП Ханты-Мансийского автономного округа; Тюменская ТПП и т.д. Курганская Торгово-промышленная палата сегодня вносит огромный вклад в содействие бизнес-структурам области, начиная от малых предприятий и заканчивая крупными предприятиями, которые на рынке уже не один десяток лет. ТПП Курганской области оказывает широкий спектр услуг. Перечень услуг, оказываемых Палатой, содержит 39 наименований, 9 из которых - это услуги для таможенных целей:

- определение страны происхождения;
- выдача и удостоверение сертификатов происхождения товаров;
- удостоверение документов, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности;
- уточнение характеристики товара и определение кода ТН ВЭД СНГ' (рекомендательный характер);
- фиксирование состояния товара, характеристики товара, упаковки, количества в момент передачи (получения) на складе временного хранения на таможенной территории;
- отбор образцов для испытаний;
- расчеты норм выхода продукта переработки и расходования сырья, идентификация продукта переработки;

- определение экспортной продукции как продукции собственного производства;
- удостоверение факта уничтожения товаров, находящихся в таможенном режиме уничтожения.

Говоря о материальной составляющей внешнеторговой инфраструктуры Уральского федерального округа, стоит отметить, что основным видом транспорта на территории УрФО является железнодорожный. На этот вид транспорта приходится более половины внешнеторговых перевозок. Поэтому несмотря на количественное преобладание на территории округа автомобильных пунктов пропуска, наиболее значимыми для инфраструктуры внешней торговли УрФО являются железнодорожные пункты пропуска и их инфраструктурное обеспечение. Важным элементом являются и сами транспортные магистрали. По данным за 2007 год Уральский федеральный округ занимал 5-е место в России по густоте железнодорожных путей общего пользования (47 километров путей на 10000 квадратных километров территории) и автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием (22 километра дорог на 1000 квадратных километров территории) [20, с. 682-687].

Помимо транспорта и транспортных магистралей важными элементами материальной составляющей ИВТ являются терминалы и склады, расположенные на территории округа. Несмотря на рост рынка логистических услуг, в округе наблюдается нехватка качественных складских помещений. Дефицит качественных складских площадей оценивается специалистами в 1 млн кв. м [17].

В настоящее время в Екатеринбурге реализуется глобальный проект Евро-Азиатского международного транспортно-логистического центра, который будет направлен на комплексное развитие крупных транспортных коридоров. Он включен в федеральную целевую программу «Модернизация транспортной системы России» как главный грузоперерабатывающий комплекс Уральского федерального округа.

Подобный проект разрабатывался и в Курганской области. В целях развития приграничной торговли, реализации транзитного потенциала Курганской области, а также интеграции ее экономики в современные технологические цепочки, планировалось создание Центра приграничного сотрудничества Петропавловск — Курган. Однако в настоящий момент по взаимной договоренности российской и казахстанской сторон принято решение о прекращении работы по этому вопросу.

По сравнению с другими крупными городами УрФО наиболее привлекательным для девелоперов является Екатеринбург, поскольку столица Урала обслуживает грузовые потоки Свердловской, Пермской, Челябинской и Тюменской областей, а также частично Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов. В основном спрос на качественные площади формируют российские и зарубежные логистические операторы, выходящие на региональные рынки, однако присутствует и сегмент складской недвижимости, развиваемый региональными компаниями. В сентябре 2007 года федеральный логистический оператор «Евразия логистик» открыл под Екатеринбургом крупнейший на Урале логопарк класса «А» «Пышма».

Основными игроками на рынке складских помещений г. Екатеринбурга являются такие девелоперы, как компания «Евразия логистик» (логопарк «Пышма»), компания «Стройкомплект» (складской комплекс «Исток»), компания «Лорри» (терминал «Таганский»), компания «Абак» (терминал «Чкаловский»), ЗАО «Гранит» (терминал «Модуль») и некоторые другие.

В настоящее время на Урале существует достаточно много проектов новых складских терминалов и логопарков и, по мнению экспертов, рынок складской недвижимости Уральского федерального округа будет и дальше расти [17].

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993г. // Российская газета. – 1993. - № 237.
2. Об арбитражных судах в Российской Федерации: Федер. конституц. закон от 28.04.1995 г. № 1-ФКЗ // СПС «КонсультантПлюс».
3. О Правительстве Российской Федерации: Федер. конституц. закон от 17.12.1997 г. № 2-ФКЗ // СПС «КонсультантПлюс».
4. Таможенный кодекс Российской Федерации от 21.05.2003г. № 61 – ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. - № 22. – Ст. 206.
5. О Торгово-промышленных палатах в Российской Федерации: Закон РФ от 07.07.1993 г. № 5340-1 // СПС «КонсультантПлюс».
6. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности: Федеральный закон от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс».
7. О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе: Указ Президента РФ от 13.05.2000 г. № 849 // СПС «КонсультантПлюс».
8. Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти: Указ Президента РФ от 12.05.2008г. № 724 // СПС «КонсультантПлюс».
9. О перечне пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации: Распоряжение Правительства РФ от 20.11.2008г. № 1724-р // СПС «КонсультантПлюс».
10. Об утверждении положений о лицензировании в сфере внешней торговли товарами и о формировании федерального банка выданных лицензий: Постановление Правительства РФ от 09.06.2005 г. № 364 // СПС «КонсультантПлюс».
11. О Федеральной таможенной службе: Постановление Правительства РФ от 26.07.2006г. № 459 // СПС «КонсультантПлюс».
12. О Министерстве промышленности и торговли Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 05.06.2008 г. № 438 // СПС «КонсультантПлюс».

13. Об утверждении Типового положения о представительствах (представителях) Таможенной службы Российской Федерации: Приказ ФТС России от 04.07.2008 г. № 818 // СПС «КонсультантПлюс».
14. Бурчак В.С. Институт таможенного брокера в системе государственного регулирования внешней торговли // Таможенное дело: Учеб. пособие / Под ред. В.Ф.Салийчука. - Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2007.
15. Бурчак В. С. Структурный анализ системы государственных органов управления внешнеэкономической деятельностью // Сборник учебно-методических материалов по таможенному делу. – Екатеринбург: Изд-во «Форт Диалог-Исеть», 2008. – С. 93-100.
16. Бурчак В.С. Совершенствование организационно-экономического механизма внешней торговли крупного приграничного региона: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2009.
17. Логистика Уральского федерального округа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fedpress.ru/federal/econom/market_rewiev/
18. Официальный сайт журнала «Эксперт Урал» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/printissues/ural/>.
19. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М., 2003. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://yas.yuna.ru/>.
20. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Р 32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
21. Рейтинг банков Уральского региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert-ural.com/2-321-1311/>
22. Салийчук В.Ф. Инфраструктура внешней торговли приграничного региона // Маркетинг и развитие региональной экономики: Материалы Российской научно-практической конференции (23 ноября 2007г.). – Курган: Изд-во Курганского государственного университета, 2007. - С.108-110.
23. Федько В.П., Бондаренко В.А. Инфраструктура внешнеэкономической деятельности России: эволюция, проблемы формирования и тенденции развития: Монография / РГЭУ «РИНХ». - Ростов-н/Д, 2004. - 266 с.
24. Федько В.П., Федько Н.Г. Инфраструктура товарного рынка. Серия «Учебники, учебные пособия». - Ростов-н /Д.: Феникс, 2000.

Вопросы для самоконтроля

1. Приведите определение инфраструктуры внешней торговли и определите ее назначение и функции.
2. Назовите три подсистемы, образующие инфраструктуру внешней торговли.
3. Укажите основные элементы, входящие в состав институциональной подсистемы инфраструктуры внешней торговли.
4. Перечислите и охарактеризуйте органы регулирования, контроля и надзора за внешней торговлей.
5. Дайте характеристику Федеральной таможенной службе России как важнейшему элементу инфраструктуры внешней торговли.

6. Назовите структуры, обеспечивающие непосредственную реализацию внешнеторговых сделок; определить их назначение.
7. Дайте характеристику материальной подсистеме инфраструктуры внешней торговли.
8. Что включает нормативная подсистема инфраструктуры внешней торговли?
9. Назовите основные элементы инфраструктуры внешней торговли, расположенные на территории Уральского федерального округа.
10. Какие элементы инфраструктуры внешней торговли базируются на территории Курганской области?

ГЛАВА 7. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УРАЛЬСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Отличительной чертой современного мирового хозяйства является интенсификация международных торгово-экономических отношений. Внешнеэкономические и внешнеторговые связи становятся важнейшими стратегическими инструментами достижения и поддержания устойчивого экономического роста любой страны. Это в полной мере относится и к Российской Федерации.

Толчком интенсификации внешней торговли регионов послужил распад СССР и вместе с ним отказ от централизованного планирования. В 90-х годах XX века в результате рыночных реформ была либерализована внешнеэкономическая деятельность и хозяйствующие субъекты получили право самостоятельного выхода на мировые рынки. В то же время внешняя торговля стала одним из стратегических направлений не только развития регионов, но и их «выживания» на постсоветском пространстве.

Возникла объективная необходимость активизации научных исследований становления и структуры внешнеторговых связей как внутренних, так и приграничных регионов России. Это безусловно мере относится и к внешней торговле одного из крупнейших регионов Российской Федерации – Уральского федерального округа.

Уральский федеральный округ является одним из нескольких регионов России, которые в силу ряда причин природного, исторического, географического и экономического порядка имеют большие возможности для осуществления и расширения внешнеторговых связей.

Важнейшими параметрами, характеризующими внешнеэкономическую деятельность, являются показатели экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. Анализ этих параметров производится по трем основным аспектам: количественные показатели (абсолютные и относительные), товарная структура и географическая составляющая.

Изучение этих показателей позволяет определить ориентацию внешней торговли региона, долю отдельных государств и товаров в структуре экспортно-импортных операций УрФО, представить основные направления внешнеторговых товаропотоков.

Необходимо отметить наличие определенных проблем при изучении стоимостных показателей внешней торговли. Сбор исходных статистических материалов осуществляют Федеральная таможенная служба РФ и Центральный банк РФ. Каждая из этих организаций имеет свою методологию учета внешней торговли страны, что приводит к существенным расхождениям в приводимых двумя организациями сведениях. Также существуют еще и региональные подразделения этих организаций, которые представляют еще один отличный вариант данных по внешней торговле. Изучению данной проблемы в отечественной науке было посвящено несколько специальных научных работ [12; 13].

В основу статистической базы автором положены данные, опубликованные в статистическом ежегоднике «Регионы России». Кроме того, с целью де-

тального и всестороннего анализа указанные сведения дополнены таможенной статистикой регионального уровня.

Уральский федеральный округ по своим внешнеторговым показателям резко выделяется на фоне остальных. Заняв в 2007 третье место по размеру внешнеторгового оборота (66390,7 млн дол. США), округ имел второй результат по объему экспорта – 59231,9 млн дол. США, уступив только лишь Центральному федеральному округу. При этом импорт составил всего 7158,8 млн дол. США, что соответствовало наименьшему результату среди округов. Между тем на долю УрФО пришлось рекордное по размеру сальдо внешней торговли – 52073,1 млн дол. США, что более чем в 1,5 раза превысило показатель Центрального округа (33642 млн дол. США). Кроме того, доля УрФО в положительном сальдо внешней торговли страны составила более 35%. Необходимо также отметить, что коэффициент покрытия импорта экспортом (далее – КПИЭ) Уральского федерального округа в 2007 году равнялся 8,27, при этом общероссийский показатель был более чем в 4 раза меньше и составлял всего 1,76 (табл. 31).

Таблица 31

Внешнеторговые показатели федеральных округов Российской Федерации в 2007 году*

Федеральный округ	Внешнеторговый оборот	Экспорт	Импорт	Сальдо	КПИЭ
Центральный	257166,6	145404,3	111762,3	33642,0	1,30
Северо-Западный	73676,5	36623,4	37053,1	-429,7	0,99
Южный	20747,2	11559,0	9188,2	2370,8	1,26
Приволжский	50468,4	39978,2	10490,2	29488,0	3,81
Уральский	66390,7	59231,9	7158,8	52073,1	8,27
Сибирский	37184,8	29981,6	7203,2	22778,4	4,16
Дальневосточный	20208,4	12490,6	7717,8	4772,8	1,62
РФ в целом	525842,6	335269,0	190573,6	144695,4	1,76

*Расчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Рассмотрим внешнеэкономические показатели Уральского федерального округа более подробно. Для анализа динамики и структуры внешней торговли региона составлена таблица, характеризующая тенденции изменения экспортно-импортных операций УрФО за 1997-2007гг. (табл. 32).

Таблица 32

Динамика внешнеторговых показателей УрФО за 1997-2007гг.*

годы	Итого, млн дол. США		ВТО, млн дол. США	Сальдо торгового баланса, млн дол. США	Коэффициент покрытия импорта экспортом
	Экспорт	Импорт			
1	2	3	4	5	6
1997	15880,0	3947,0	19827,0	11933,0	4,02
1998	12842,1	2507,9	15350,0	10334,2	5,12
1999	14165,9	1580,6	15746,5	12585,3	8,96
2000	20645,9	2040,7	22686,6	18605,2	10,12
2001	19900,5	2320,0	22220,5	17580,5	8,58

Продолжение таблицы 32

1	2	3	4	5	6
2002	23960,9	2177,6	26138,5	21783,3	11,00
2003	28868,0	2552,8	31420,8	26315,2	11,31
2004	32295,7	3802,9	36098,6	28492,8	8,49
2005	41611,8	3973,1	45584,9	37638,7	10,47
2006	53243,3	4913,6	58156,9	48329,7	10,84
2007	59231,9	7158,8	66390,7	52073,1	8,27

*Расчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Как видно из табл. 32, основу внешнеторговой деятельности региона на протяжении всего периода составляли экспортные операции, на долю которых приходилось до 92% от внешнеторгового оборота (2003 год). Почти 30 процентный рост стоимостных объемов экспорта в 2005 и 2006 годах по отношению к показателям предыдущих лет осуществлялся за счет резкого увеличения мировых цен на сырую нефть: 226 дол. США за тонну в 2004 году, 330 дол. США в 2005 году и 412 дол.США в 2006 году. Кроме того, происходило увеличение физических объемов экспорта: в 2005 году на 2 % по отношению к 2004г., а в 2006 году – на 6% к 2005г.

Необходимо отметить, что максимальный показатель экспорта, равный 59231,9 млн дол. США (2007 год), был достигнут благодаря рекордно высоким экспортным ценам на сырье (470 дол. США за 1 тонну сырой нефти), при этом физический объем экспорта сократился на 1% по отношению к 2006 году.

Рассмотрим экспортно-импортные операции УрФО более подробно.

Товарная структура внешней торговли региона характеризуется в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Аналитические таблицы, составленные автором, основаны на классификации, принятой в статистических сборниках «Регионы России» и «Россия в цифрах». В эту классификацию включены следующие 2-значные группы ТН ВЭД:

1. [1-24] – продовольственные товары и сырье;
2. [27] – продукция топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК);
3. [28-35, 37-40] – продукция нефтехимического комплекса (далее – НХК);
4. [44, 47, 48] – древесина и изделия из нее;
5. [72-81] – черные и цветные металлы;
6. [84-90] – машиностроительная продукция.

Для анализа товарной структуры экспорта УрФО автором рассчитаны стоимостные показатели товарных групп за 1999-2007гг., на основе которых составлена табл. 33.

Таблица 33

**Динамика товарной структуры экспортных операций УрФО
в 1999-2007гг., млн дол. США***

Годы	Продовольственные товары и сырье (гр. 1-24)	Продукция ТЭК (гр. 27)	Продукция НХК (гр. 28-35, 37-40)	Древесина и изделия из нее (гр. 44, 47, 48)	Черные и цветные металлы (гр. 72-81)	Машиностроительная продукция (гр. 84-90)
1	2	3	4	5	6	7

Продолжение таблицы 33

1	2	3	4	5	6	7
1999	54,9	10020,4	696,3	53,5	2765,6	384,0
2000	64,3	15705,2	756,2	49,3	3421,4	432,4
2001	52,6	15090,0	864,9	48,2	3142,9	494,1
2002	43,2	18590,2	862,5	71,8	3418,8	741,7
2003	86,4	23567,4	943,8	105,0	3922,3	684,5
2004	69,7	22712,9	1223,8	141,6	6829,2	786,2
2005	86,0	29967,9	2410,2	191,8	8256,2	705,4
2006	118,4	39474,4	1620,5	255,9	9831,9	1084,9
2007	157,7	42343,0	1757,3	368,2	12243,3	1518,9

*Расчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

В основе экспорта Уральского федерального округа лежит продукция топливно-энергетического комплекса. На долю этой товарной группы за 1999-2007гг. приходилось не менее 70%. При этом максимальное значение было достигнуто в 2003 году и составило 81,64%, что равнялось 23567,4 млн дол. США. Стоит отметить, что стоимостной рост продукции ТЭК наблюдался в течение всего периода, причем его значение выросло более чем в 4 раза (1999 год – 10020,4 млн дол. США, 2007г. – 42343 млн дол. США) (табл.34).

Таблица 34

Доля товарных групп в общем объеме экспорта УрФО в 1999-2007гг., %*

Годы	Продовольственные товары и сырье (гр. 1-24)	Продукция ТЭК (гр. 27)	Продукция НХК (гр. 28-35, 37-40)	Древесина и изделия из нее (гр. 44, 47, 48)	Черные и цветные металлы (гр. 72-81)	Машиностроительная продукция (гр. 84-90)
1999	0,39	70,74	4,92	0,38	19,52	2,71
2000	0,31	76,07	3,66	0,24	16,57	2,09
2001	0,26	75,83	4,35	0,24	15,79	2,48
2002	0,18	77,59	3,60	0,30	14,27	3,10
2003	0,30	81,64	3,27	0,36	13,59	2,37
2004	0,22	70,33	3,79	0,44	21,15	2,43
2005	0,21	72,02	5,79	0,46	19,84	1,70
2006	0,22	74,14	3,04	0,48	18,47	2,04
2007	0,27	71,49	2,97	0,62	20,67	2,56

*Расчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Второй товарной группой по доле в экспорте являлись «черные и цветные металлы». Показатель этой продукции колебался в интервале 13-21% (минимальное значение – 13,59% (3922,3 млн дол. США) в 2003 году, максимум в 2004г. – 21,15% (6829,2 млн дол. США).

Необходимо отметить, что продукция ТЭК и металлургии является определяющей для внешней торговли региона. На долю этих двух групп приходилось 90-95% всего регионального экспорта. Данную зависимость можно объяснить неразвитостью или недостаточной конкурентоспособностью остальных отраслей внешнеторгового комплекса на различных секторах мирового рынка (рис. 2).

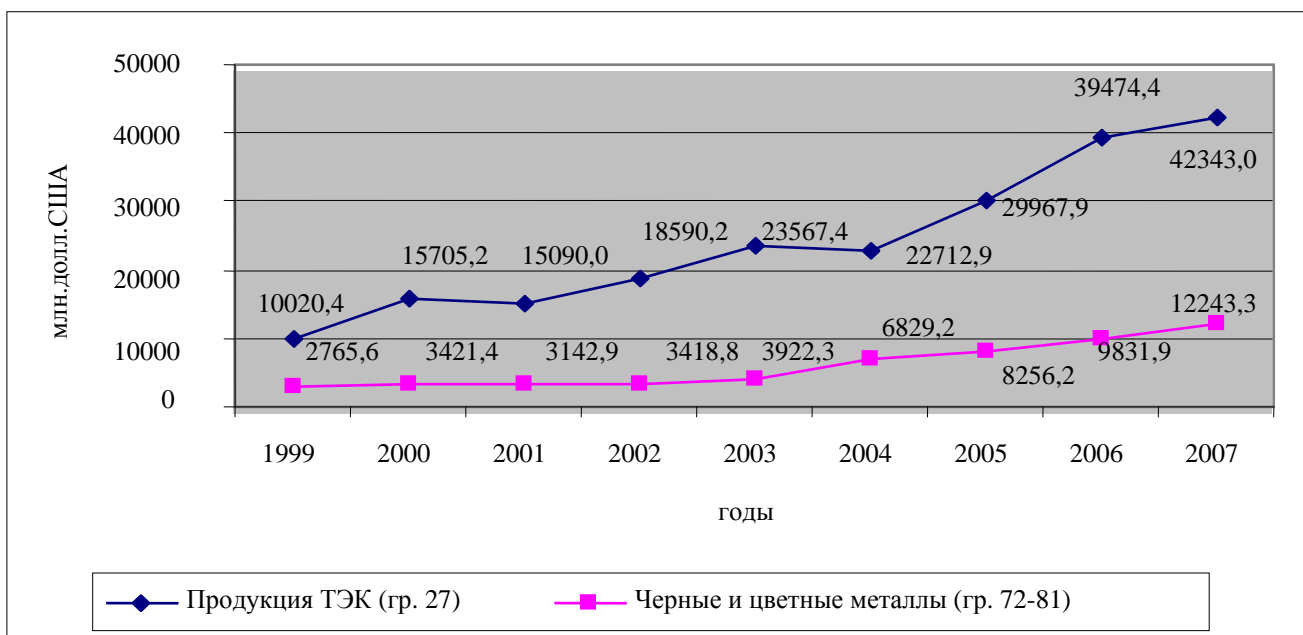


Рис. 2. Динамика экспорта продукции ТЭК и металлургии за 1999-2007гг., млн дол. США

Доля машиностроения в товарной структуре экспорта УрФО, как и продукция нефтехимического комплекса, за шесть лет не превысила 6%. Суммарная доля этих товарных групп в общем экспорте региона в изучаемом периоде составляла 5-8%. В то же время стоимостный показатель соответствует общей динамике экспорта УрФО. Так, в период 1999-2007гг. стоимостной объем продукции НХК увеличился почти в 3 раза (696,3 млн дол. США в 1999г., в 2007 году – 1757,3), а показатель продукции машиностроения вырос почти в 4 раза, в стоимостном выражении составив 1518,9 млн дол. США. Наиболее высокие темпы роста экспорта машиностроительной продукции пришлись на 2006-2007 годы (табл.33).

Графически динамика представлена на рис. 3.

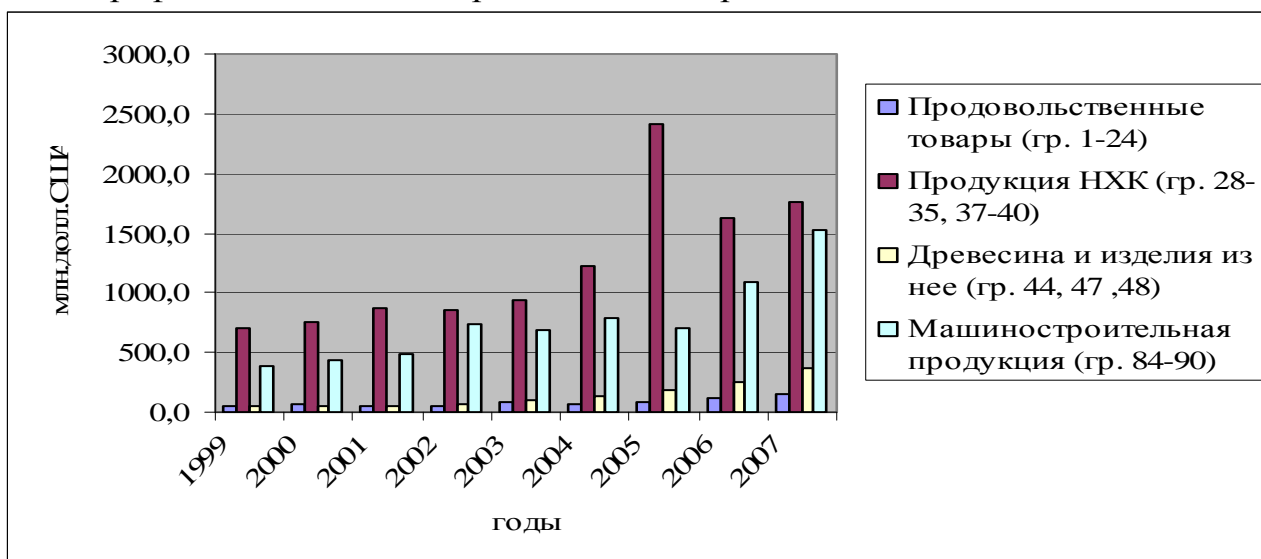


Рис.3. Динамика товарной структуры экспорта УрФО по некоторым группам товаров за 1999-2007гг., млн дол. США

Максимальная доля продовольственных товаров в товарной структуре экспорта округа была достигнута в 1999 году и составила 0,39% (54,9 млн дол. США), в то же время до 2002г. был резкий спад до 0,18%, что в стоимостном выражении равнялось 43,2 млн дол. США (минимальный уровень). При этом стоимостной максимум был достигнут в 2007 году – 157,7 млн дол. США (0,27% всего экспорта УрФО в этом году).

Прирост продукции лесопромышленного комплекса за шесть лет составил 315,2 млн дол. США, что в 6,9 раза увеличило ее стоимостные объемы в экспорте региона. Между тем доля данной отрасли промышленности во внешней торговле округа не превышала 0,7% (минимум в 2000-2001гг. – 0,24%, максимум в 2007 году – 0,62% суммарного экспорта УрФО).

Анализ товарной структуры экспорта УрФО позволяет сделать вывод о том, что экспортные операции носят сырьевой характер, а экономика региона в значительной степени зависит от конъюнктуры мировых рынков. Кроме того, Правительство России осуществляет его таможенно-тарифное регулирование. Поэтому изменение экспортных таможенных пошлин на сырьевые ресурсы может негативно отразиться на экономике региона.

В целом же товарная структура экспорта за указанный период характеризовалась относительной стабильностью как долевого соотношения групп товаров, так и тенденций динамики.

Стоимостные показатели товарной структуры импорта за 1999-2007г.г. представлены в табл. 35.

Таблица 35

Динамика товарной структуры импортных операций УрФО в 1999-2007гг., млн дол. США*

Годы	Продовольственные товары и сырье (гр. 1-24)	Продукция ТЭК (гр. 27)	Продукция НХК (гр. 28-35, 37-40)	Древесина и изделия из нее (гр. 44, 47, 48)	Черные и цветные металлы (гр. 72-81)	Машиностроительная продукция (гр. 84-90)
1999	249,3	69,8	190,4	18,1	161,9	606,3
2000	184,0	95,0	207,9	17,5	203,4	775,5
2001	161,2	164,6	208,2	21,7	167,2	1008,7
2002	125,0	134,8	178,5	24,5	171,2	951,5
2003	173,4	200,2	169,4	21,6	226,6	962,4
2004	279,8	220,4	241,6	27,5	305,8	1378,1
2005	242,3	340,1	435,0	74,0	327,5	1457,5
2006	323,6	348,6	412,4	75,7	660,9	1910,1
2007	359,6	422,4	582,7	176,9	1086,1	2962,6

*Расчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Основу импорта Уральского федерального округа составляет машиностроительная продукция. На долю этой товарной группы за 1999-2007гг. приходилось не менее 36% всего импорта региона. Максимальное значение было достигнуто в 2002 году и составило 43,69%, что равнялось 171,3 млн дол. США.

Вместе с тем, наибольший стоимостной показатель был достигнут в 2007 году и составил 2962,6 млн дол. США (41,38% всего импорта региона) (табл. 36).

Таблица 36

Доля товарных групп в общем объеме импорта УрФО в 1999-2007гг., %*

Годы	Продовольственные товары и сырье (гр. 1-24)	Продукция ТЭК (гр. 27)	Продукция НХК (гр. 28-35, 37-40)	Древесина и изделия из нее (гр. 44, 47, 48)	Черные и цветные металлы (гр. 72-81)	Машиностроительная продукция (гр. 84-90)
1999	15,77	4,42	12,05	1,15	10,24	38,36
2000	9,02	4,66	10,19	0,86	9,97	38,00
2001	6,95	7,09	8,97	0,94	7,21	43,48
2002	5,74	6,19	8,20	1,13	7,86	43,69
2003	6,79	7,84	6,64	0,85	8,88	37,70
2004	7,36	5,80	6,35	0,72	8,04	36,24
2005	6,10	8,56	10,95	1,86	8,24	36,68
2006	6,59	7,09	8,39	1,54	13,45	38,87
2007	5,02	5,90	8,14	2,47	15,17	41,38

*Расчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Второй по стоимостному показателю товарной группой в импорте являлись «черные и цветные металлы». Показатель этой продукции колебался в интервале 7 - 15%, минимальное значение – 7,21% (167,2 млн дол. США) в 2001 году, максимум в 2007г. – 15,17% (1086,1 млн дол. США).

Доля продовольственных товаров и сырья в товарной структуре импорта УрФО, как и продукции нефтехимического комплекса, имеет нисходящий тренд. При этом стоимостные показатели выросли на 110,3 и 392,3 млн дол. США соответственно, достигнув в 2007 году максимальных отметок 359,6 и 582,7 млн дол. США.

Максимальная доля продукции топливно-энергетического комплекса в товарной структуре импорта округа была достигнута в 2005 году и составила 8,56% (340,1 млн дол. США). При этом стоимостной показатель за девять лет вырос более чем в 6 раз, достигнув своего максимума в 2007 году (422,4 млн дол. США против 69,8 млн дол. США в 1999г.).

Продукция лесопромышленного комплекса за изучаемый период продемонстрировала незначительные показатели в структуре импорта региона. Колебание доли данной группы товаров осуществлялось в пределах 0,72% (минимум в 2004 году) и 2,47% (максимум в 2007 году). При этом абсолютные стоимостные показатели выросли с 18,1 млн дол. США до 176,9.

В целом по товарной структуре импорта Уральского федерального округа необходимо отметить рост абсолютных стоимостных показателей всех групп товаров. В сравнении с экспортом импорт представляется более динамичной и подверженной изменениям части внешнеторговой деятельности региона.

Анализ товарной структуры экспортно-импортных операций для более глубокого изучения необходимо дополнить данными географической направленности внешнеторговых товарных потоков (рис.4 - 5).

Основными торговыми партнерами Уральского федерального округа являлись Украина, Кипр, Нидерланды, Казахстан, Польша, Китай, США, Германия и Тайвань. На долю этих государств приходилось более 65% всего экспорта. При этом, с точки зрения автора, Кипр, на который приходилось 11,2% всего экспорта, является исключительно страной, используемой в качестве оффшорной зоны для оптимизации налогообложения и банковских операций при осуществлении внешнеторговых сделок. Учитывая то, что на 70-80% экспорт представлен продукцией топливно-энергетического комплекса, можно предположить, что, в конечном счете, страной назначения является одно или несколько государств Европы.

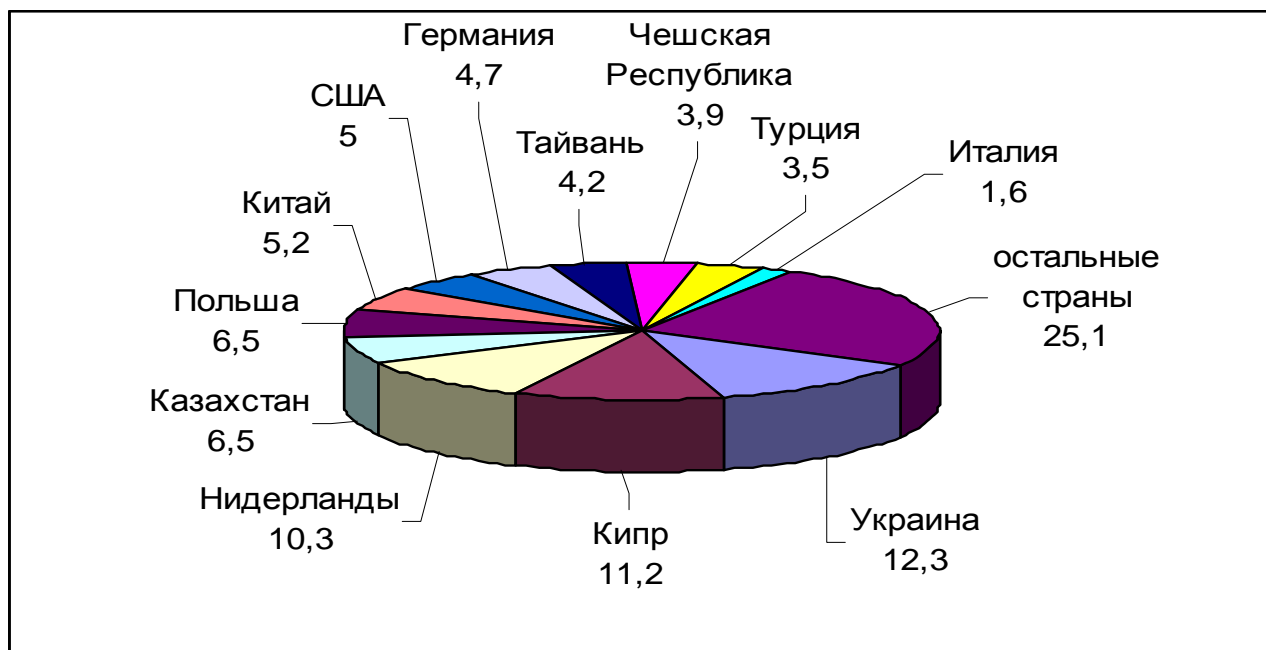


Рис. 4. Основные торговые партнеры в экспорте УрФО (2005 год), %*

*Составлено автором по [14].

Таким образом, анализ географической составляющей экспорта региона, основанный на статистике Уральского таможенного управления, позволяет сделать вывод о том, что более 50% экспортных грузопотоков осуществляется в западном направлении. В то же время более 20% всего экспорта приходится на восток.

Совершенно противоположная ситуация наблюдается при анализе географии импортных грузопотоков. Здесь на восточное направление (Казахстан, США, Китай, Узбекистан и т.д.) приходится более 47% всего импорта, в то время как с запада (Германия, Украина, Италия, Нидерланды, Польша, Франция и т.д.) привлечено более 34% регионального импорта (рис. 5).

Следующий показатель внешней торговли региона – товарная структура внешнеторгового оборота.

Из приведенных данных, представленных в таблице 32, видно, что внешнеторговый оборот Уральского федерального округа за изучаемый период вырос в 3,3 раза. В 2007 году он составил 66390,7 млн дол. США против 19827 млн дол. США в 1997 году, при этом прирост осуществлялся

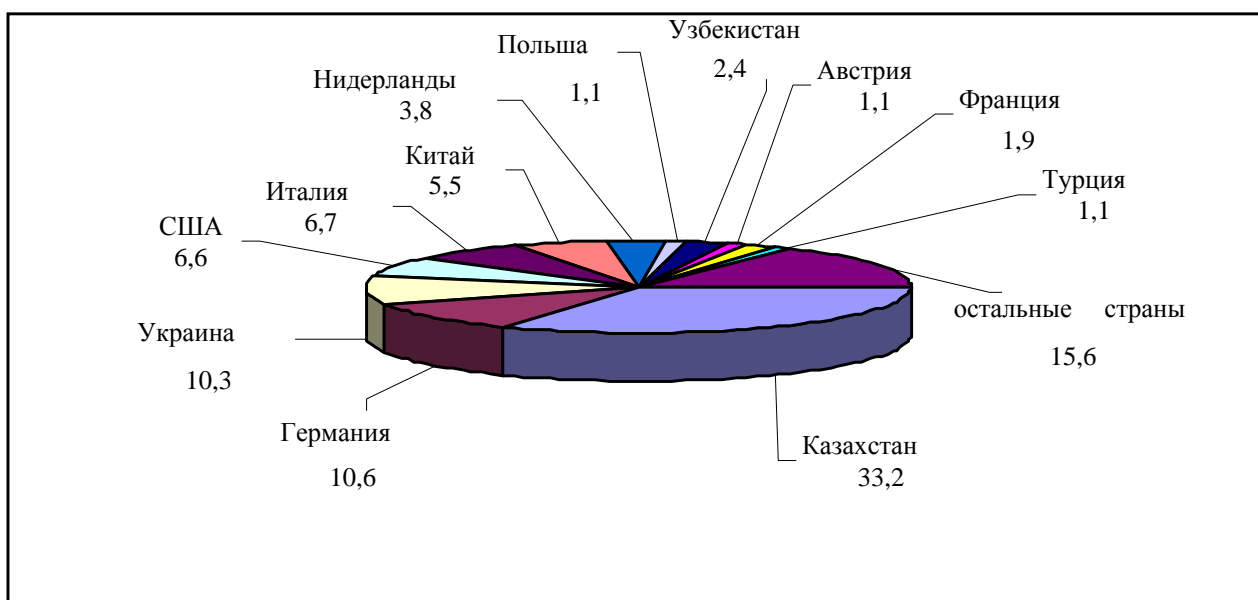


Рис. 5. Основные торговые партнеры по импорту УрФО в 2005 году, %*

*Составлено автором по [14].

преимущественно за счет интенсификации экспортных операций. Так, статистические показатели экспорта за изучаемый период выросли более чем в 3,5 раза, и в 2007 году было экспортировано товаров на 59231,9 млн дол., в то время как импорт составил 7158,8 млн дол. США.

Стоит отметить, что в постдефолтном периоде наблюдался стабильный рост стоимостных объемов внешнеторгового оборота (за исключением 2001 года, когда данный показатель снизился более чем на 400 млн дол. США по отношению к 2000г., но уже в 2002г. имел место резкий скачок, который перекрыл все потери 2001 года).

Для анализа товарной структуры внешнеторгового оборота УрФО автором рассчитаны показатели стоимостной доли товарных групп в общем обороте региона за 1999-2007г.г., на основе которых составлена табл. 37.

В изучаемом периоде фундаментом внешнеторгового оборота Уральского региона являлась продукция топливно-энергетического комплекса. На долю этой товарной группы в среднем за 1999-2007гг. приходилось более 67% от общего оборота. Максимальное значение было достигнуто в 2003 году и составило 75,6%, что равнялось 23767,6 млн дол. США.

Таблица 37

Доля товарных групп во внешнеторговом обороте УрФО в 1999-2007гг., %*

Годы	Продовольственные товары и сырье (гр. 1-24)	Продукция ТЭК (гр. 27)	Продукция НХК (гр. 28-35, 37-40)	Древесина и изделия из нее (гр. 44, 47, 48)	Черные и цветные металлы (гр. 72-81)	Машиностроительная продукция (гр. 84-90)
1	2	3	4	5	6	7
1999	1,9	64,1	5,6	0,5	18,6	6,3

Продолжение таблицы 37

1	2	3	4	5	6	7
2000	1,1	69,6	4,2	0,3	16,0	5,3
2001	1,0	68,6	4,8	0,3	14,9	6,8
2002	0,6	71,6	4,0	0,4	13,7	6,5
2003	0,8	75,6	3,5	0,4	13,2	5,2
2004	1,0	63,5	4,1	0,5	19,8	6,0
2005	0,7	66,5	6,2	0,6	18,8	4,7
2006	0,8	68,5	3,5	0,6	18,0	5,1
2007	0,8	64,4	3,5	0,8	20,1	6,8

*Рассчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Второй товарной группой по доле в обороте являлись «черные и цветные металлы». Показатель этой продукции колебался в интервале 13-21% (минимальное значение – 13,36% в 2003 году, максимум в 2007г. – 20,10%). Необходимо отметить, что продукция ТЭК и металлургии является определяющей для внешней торговли региона. На долю этих двух групп приходилось до 85% всего оборота региона. В общем виде данную зависимость можно объяснить неразвитостью или недостаточной конкурентоспособностью остальных отраслей внешнеторгового комплекса УрФО на различных секторах мирового рынка.

Доля машиностроения в товарной структуре внешнеторгового оборота, как и продукции нефтехимического комплекса, за 1999-2007гг. не превысила 7%. Суммарная доля этих товарных групп в общем обороте региона в изучаемом периоде составляла 9-12%. В то же время стоимостный рост соответствовал общим показателям динамики оборота внешней торговли УрФО. Так, в период с 1999 по 2007 год объем продукции НХК увеличился в 2,6 раза (886,7 млн дол. США в 1999г., в 2007 году – 2340), а показатель продукции машиностроения составил 4,5 (в то время как аналогичный показатель ВТО УрФО равняется 1,82), в стоимостном выражении увеличившись на 3491,2 млн дол. США (приложение 7).

Максимальная доля продовольственных товаров в товарной структуре оборота внешней торговли округа была достигнута в 1999 году и составила 1,93%, в то же время до 2002г. был резкий спад до 0,64% (минимальная отметка). Между тем, данную категорию товаров отличает минимальный рост стоимостных объемов за изучаемый период, который вырос всего в 1,7 раза.

Прирост стоимостного показателя продукции лесопромышленного комплекса за 1999-2007гг. составил 473,5 млн дол. США, что почти более чем в 7,6 раза увеличило ее объемы в обороте региона. Между тем доля данной отрасли промышленности во внешней торговле округа не превышала 1% (минимум в 2000г. – 0,29%, максимум в 2007 году – 0,82% суммарного оборота УрФО).

Для наглядного представления динамики структуры товарной составляющей внешнеторгового оборота автором составлена диаграмма (рис.6).

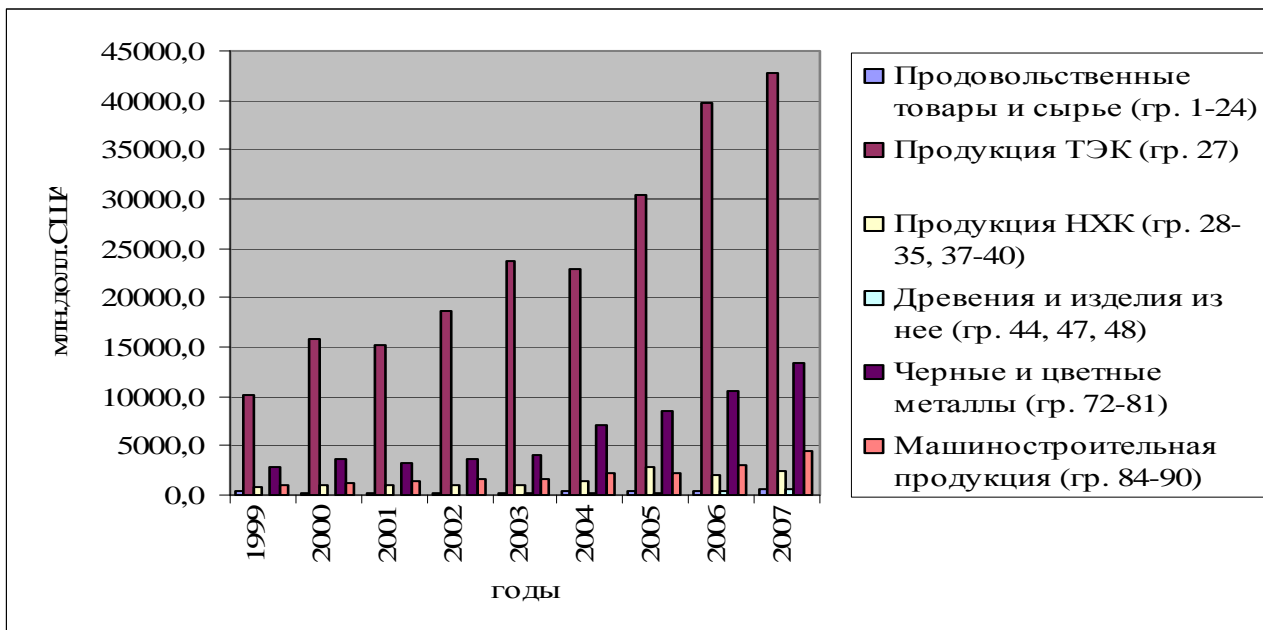


Рис. 6. Динамика товарной структуры внешнеторгового оборота УрФО в 1999-2007гг., млн дол. США

Основными внешнеторговыми партнерами УрФО являются Казахстан, Нидерланды, Украина и Кипр. На долю этих четырех стран приходится более 41% всего внешнеторгового оборота региона. Вместе с тем на западное направление приходится более 47% всего оборота региона, в то время как на восток - более 25% (рис.7).

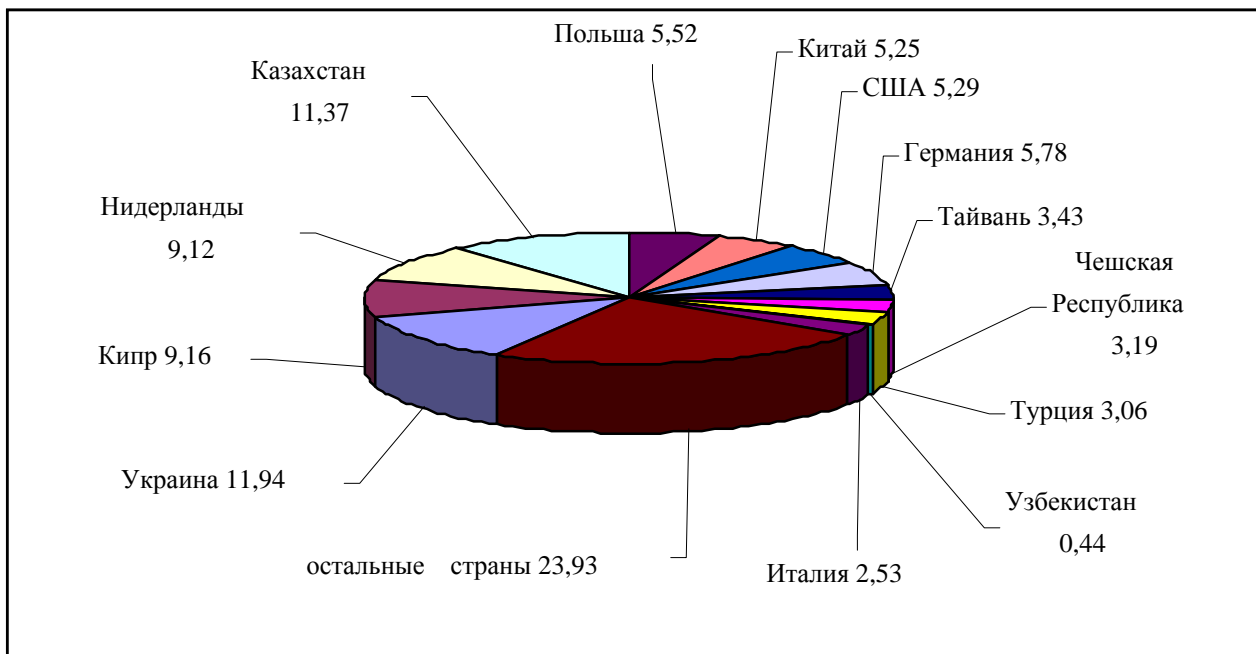


Рис. 7. Структура внешнеторгового оборота УрФО по странам в 2005 году, %*
*Составлено автором по [14].

Географическая и товарная структура внешнеторгового оборота Уральского федерального округа, а также геополитическое положение региона и система транспортных путей во многом определили совокупность видов транспорта, ис-

пользуемого при непосредственном перемещении внешнеторговых товарных потоков.

Так, по данным Уральского таможенного управления в 2005 году более 90% внешнеторговых грузов было перевезено с помощью железнодорожного транспорта. На долю автомобильного приходилось 8,83%, в то время как на другие виды транспорта пришлось всего 0,38% международных товаропотоков (рис.8).

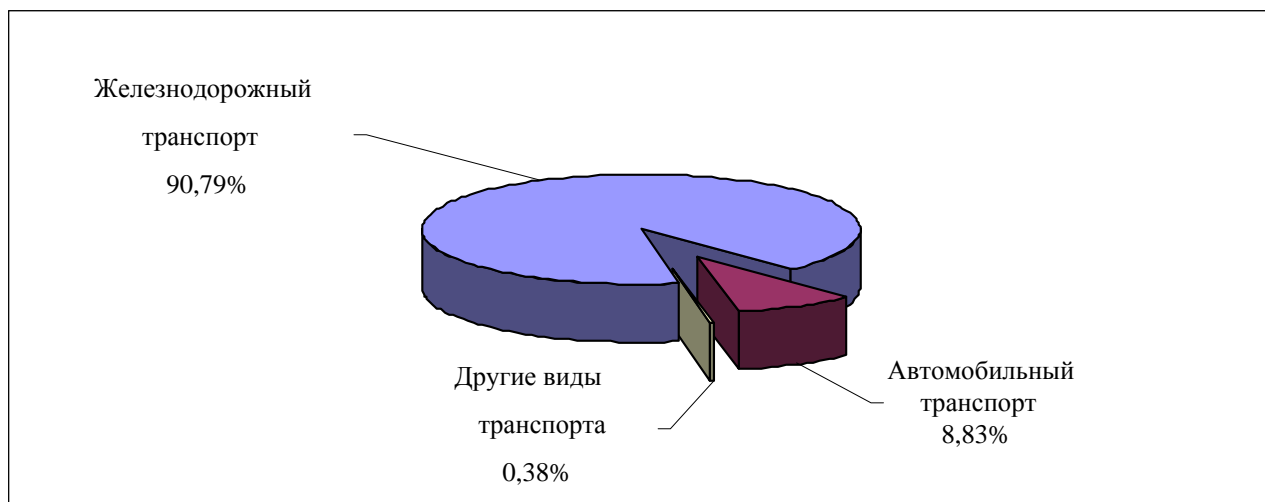


Рис. 8. Перемещение экспортно-импортных товаров УрФО по видам транспорта в 2005 году*

*Составлено автором по [14].

Изучение показателей внешней торговли УрФО было бы неполным без рассмотрения региональной составляющей субъектов Российской Федерации, входящих в Уральский федеральный округ. Поэтому автором на основе статистических данных была рассчитана и составлена табл. 38.

Таблица 38

Доля областей, входящих в УрФО, в обороте внешней торговли региона за 1997-2007гг., %*

Субъект РФ	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Курганская	1,20	2,40	1,47	1,11	0,74	0,40	0,57	1,05	0,75	0,67	0,83
Свердловская	19,25	21,80	18,87	14,80	16,47	14,72	13,39	17,32	16,60	16,91	18,42
Тюменская	65,40	60,57	67,92	73,30	71,93	74,38	74,11	65,27	68,49	70,35	66,12
Челябинская	14,15	15,23	11,74	10,79	10,86	10,50	11,93	16,36	14,16	12,07	14,63

*Рассчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Вышеизложенные данные позволяют сделать следующий вывод: локомотивом внешней торговли региона являлась Тюменская область (включая Ямало-ненецкий и Ханты-Мансийский автономный округа). На долю только одного этого региона за 1997-2007г.г. приходилось в среднем 70% от общего объема внешнеторгового оборота УрФО. Так, минимальный уровень его доли пришелся на 1998 год и составил 60,57%, в то время как максимум был достигнут в 2002г. – 74,38.

Второй по объему в обороте региона является Свердловская область. На протяжении изучаемого периода показатель этого региона колебался в интервале 13-22%. В отличие от Тюменской, своего максимума область достигла в

1997-1998 гг. После чего последовал спад вплоть до 2003 года, когда доля Свердловской области составила всего 13,39% против 21,8% в 1998 году.

Что касается Челябинской области, то ее доля варьировалась в интервале 10-16%. После 1998 года наблюдается резкий спад показателя почти на 5%: 15,23% в 1998 году против 10,5% в 2000г. Но уже в 2004г. статистические данные превышали уровень 1998 года и составили 5905,5 млн дол. США (16,36%).

Доля же Курганской области на протяжении изучаемого периода не превышала 2%. Максимум был достигнут в 1998 г. и составил 2,4%, в то время как минимум пришелся на 2002 год - 0,4% (105,6 млн дол. США).

Сальдо торгового баланса УрФО на протяжении всего периода было положительным. Причем за 11 лет оно увеличилось более чем в 4,3 раза (с 11933млн дол. США до 52073,1 млн дол.). Это, в первую очередь, связано с увеличением стоимостных объемов экспортных операций в 3,7 раза (15880 млн дол. США в 1997г. и 59231,9 млн дол. США в 2007г.) при росте импорта всего в 1,8 раза.

На протяжении 1997 – 2007 гг. величина коэффициента покрытия импорта уральским экспортом колебалась в пределах 4 – 11,5, наименьший коэффициент покрытия наблюдался в 1997г. – 4,02, наибольший в 2003г. – 11,31. Однако, несмотря на колебания, данный показатель за 1999-2007 годы не опускался ниже 8.

Проведенный анализ позволяет сформулировать следующие выводы:

1. Динамика и структура экономики Уральского федерального округа, а также конъюнктура мировых рынков сформировали сырьевую направленность экспорта региона, что подтверждается и списком крупнейших экспортеров УрФО (приложение 9);
2. Основными импортными товарами, потребляемыми на территории УрФО, является продукция с высокой степенью обработки: автомобили, бытовая и компьютерная техника. Стоимостные объемы этих товаров делают целесообразной организацию импортозамещающего производства с использованием передового зарубежного опыта на территории региона;
3. Товарная структура внешнеторгового оборота и сформировавшаяся система транспортных связей определили преобладающую долю трубопроводного и железнодорожного транспорта в перевозке внешнеторговых грузов;
4. Для реализации внешнеторговых сделок и организации стабильных товаропотоков необходима развитая инфраструктура внешней торговли. Одним из приоритетных направлений может стать развитие инфраструктурных элементов, направленных на обслуживание восточных внешнеторговых товарных потоков.

Список литературы

1. Регионы России: Стат. сб: В 2 т. Т. 2 / Госкомстат России. – Р 32. - М., 1999. - 861 с.
2. Регионы России: Стат. сб: В 2 т. Т. 2 / Госкомстат России. – Р 32. - М., 2000. - 879 с.

3. Регионы России: Стат. сб: В 2 т. Т. 1 / Госкомстат России.- Р 32. - М.,2001.- 615 с.
4. Регионы России: Стат. сб: В 2 т. Т.2/ Госкомстат России. – Р 32. - М., 2001.- 827с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Р 32 Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2002. – 863 с.
6. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2003: Р 32 Стат. сб. / Госкомстат России. – М., 2003. – 895 с.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Р 32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 966 с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2005: Р 32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 982 с.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006: Р 32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 981 с.
10. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Р 32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 991с.
11. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: Р 32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
12. Савин В.А. Внешняя торговля России в распределении по федеральным округам // Внешнеэкономический бюллетень.–2004. - №10 (Октябрь).–С. 27-49.
13. Тринич Ф.А. Некоторые особенности статистической информации по внешней торговле Российской Федерации // Внешнеэкономический бюллетень.- 2004.- №10 (Октябрь). – С.60-65.
14. Аналитические материалы статистики внешней торговли Уральского таможенного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://utu.customs.ru/>.
15. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

Вопросы для самоконтроля

1. Каково значение УрФО в структуре внешней торговли страны?
2. Определите отличительные особенности внешней торговли УрФО.
3. Выделите характерные особенности товарной и стоимостной структуры экспорта региона.
4. Выделите характерные особенности товарной и стоимостной структуры импорта региона.
5. Выделите характерные особенности товарной и стоимостной структуры внешнеторгового оборота региона.
6. Определите тенденции внешней торговли УрФО.
7. Назовите основных внешнеторговых партнеров региона в разрезе импортно-экспортных операций.
8. Дайте характеристику внешней торговли региона в разрезе субъектов УрФО.
9. Сформулируйте основные направления дальнейшего развития внешней торговли Уральского федерального округа.

ГЛАВА 8. ПУТИ ВЫХОДА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

8.1. Обоснование решения выхода российских предприятий на внешние рынки: методы и основные трудности

В настоящее время в условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности российское предприятие как основное звено внешнеэкономического комплекса страны может самостоятельно организовывать и осуществлять внешнеторговую деятельность и соответственно управлять ею, соблюдая соответствующие законодательные регламентации.

Принимая решение о выходе на внешние рынки (в форме экспортной, импортной или другой зарубежной хозяйственной деятельности), руководство предприятия должно провести серьезную подготовительную и аналитическую работу по определению его целесообразности, с точки зрения эффективности хозяйственной деятельности на зарубежных рынках, а также выявить целевые рынки. Кроме того необходимо:

- проанализировать причины и мотивы выхода на внешний рынок вообще и на данный зарубежный сегмент рынка, в частности;
- изучить условия работы на зарубежном рынке, его предпринимательскую и маркетинговую среду;
- изучить систему государственного регулирования, контроля и государственной поддержки внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации;
- дать оценку наличия собственных компетентных кадров в области внешнеэкономических операций на соответствующих зарубежных рынках;
- разработать долгосрочные или среднесрочные рыночные стратегии проникновения на зарубежные рынки.

Рассмотрим основные мотивационные аспекты выхода российских предприятий на внешние рынки:

- поиск более высокой доходности бизнеса;
- снижение покупательского спроса на внутреннем рынке;
- доступ к новому емкому зарубежному рынку;
- сглаживание резких колебаний спроса;
- продление жизненного цикла товара;
- снижение рисков за счет их распыления и географической диверсификации операций;
- получение признания за рубежом и завоевание международного престижа для фирмы и ее товаров;
- уменьшение ликвидности активов предприятия за счет использования зарубежных источников получения наличной валюты;
- получение дополнительного коммерческого эффекта за счет использования преимуществ национальных факторов производства и ресурсного потенциала страны;
- потребность в новых идеях или продуктах, которые могут принести новые рынки. Участие в мировом цикле воспроизводства создает стабильные тех-

нологические, финансовые и научно-технические связи между партнерами. Появляется двусторонняя заинтересованность в длительном сохранении кооперации;

- возможность через контракты с зарубежными партнерами и конкурентами получить научно-техническую, организационную и другую информацию о современном состоянии и тенденциях развития соответствующей отрасли;

- освоение передового опыта ведения международного бизнеса, обучение и повышение компетентности персонала фирмы;

- возможность переноса части производственного процесса в более благоприятные (с экономической, налоговой, таможенной точки зрения) условия.

Обосновав необходимость организации и осуществления внешнеэкономической деятельности, руководство фирмы должно сформулировать комплекс стратегических вопросов.

1. На какой именно внешний рынок выходить?

2. Каким образом необходимо организовать выход на данный рынок и какой стратегии на нем придерживаться?

3. Какую товарную и ценовую политику проводить?

4. Как строить сбытовую товарораспределительную сеть? Как формировать политику продвижения (рекламу, публичность, рилейшинз, персональные продажи, стимулирование сбыта, участие в выставках, ярмарках и т.д.) товара?

5. Как организовать соответствующие подразделения и структуры на предприятии, которые уполномочены проводить работу по освоению или расширению внешнеэкономической деятельности?

При выходе на зарубежные рынки российская фирма встречается с определенными трудностями и опасностями, которые повышают риски внешнеэкономической деятельности.

К основным трудностям и опасностям выхода российских предприятий на внешние рынки при осуществлении внешнеэкономической деятельности относятся:

- дополнительные затраты на маркетинговые исследования предпринимательской среды зарубежных стран, на изучение географических, демографических, политико-правовых, экономических, научно-технических, культурных, социальных и других особенностей спроса и организации бизнеса;

- усложнение управления фирмой, что предусматривает необходимость подготовки квалифицированных кадров, владеющих иностранными языками, знакомых с особенностями рынков соответствующих стран, с запросами и предпочтениями зарубежных потребителей, со спецификой ведения переговоров;

- необходимость модификации и адаптации товаров к требованиям зарубежных рынков;

- сложности поиска зарубежных партнеров;

- высокие барьеры и широкий набор защитных мер зарубежных государств, препятствующих проникновению иностранных товаров и услуг, антидемпинговое законодательство и др.

Осуществление деятельности на внешнем рынке, в новой предпринимательской среде сопровождается и повышенными коммерческими рисками.

Риски во внешнеэкономической деятельности – это возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки или другой имущественный ущерб для участников ВЭД.

Риски во внешнеэкономической деятельности имеют различную природу, сферу действия, пути предотвращения и минимизации.

Важнейшими видами риска на внешнем рынке являются:

- риски рыночные (сбытовые), связанные со снижением спроса или цен на мировых рынках;

- риски коммерческие, проявляющиеся в недобросовестности или неплатежеспособности покупателя;

- риски производственные, связанные с трудностями организации производства конкурентоспособной продукции для внешнего рынка, его отладки, подготовки кадров и т.д;

- риски научно-технические, связанные с неопределенностью достижения заданного результата НИОКР при выходе на внешние рынки;

- риски финансового характера (информационные, валютные), связанные с колебаниями курсов валют, различиями в темпах инфляции;

- риски политического характера, связанные с осложнением межгосударственных отношений, торгово-политическими мероприятиями правительств зарубежных стран и т.д.

Таким образом, сложность и многогранность системы рисков при выходе предприятия на внешние рынки определяют необходимость разработки политики управления рисками, которая должна быть ориентирована:

- на анализ ситуации и определение возможных рисков (предвидение);

- на оценку вероятного ущерба и разработку мер, направленных на его минимизацию;

- на реализацию принятых решений и контроль за их исполнением.

8.2. Методы международной сегментации

Приняв решение выйти на внешние рынки, фирма должна прежде всего определить целевой рынок или его сегмент.

Сегментация рынка – это разбивка рынка на четкие группы покупателей по определенным критериям, влияющим на отношение к определенному товару и его потребление данными покупателями, для которых требуются отдельные комплексы маркетинга.

Выделяют четыре метода международной сегментации:

1. Выявление стран со спросом на однородные товары. В этом случае можно ограничиться минимумом дополнительных затрат, поскольку товар не надо модифицировать.

2. Выявление универсального, однотипного сегмента рынка во всех или большинстве зарубежных стран. Универсальные сегменты представлены однородными группами покупателей с одинаковыми потребностями в каждой стра-

не. Это в основном относится к товарам, торговые марки фирм которых широко известны в мире и имеют высокий имидж, например, товары таких фирм, как «Мерседес», «Нина Ричи», «Адидас» и т.д.

К универсальному сегменту потребителей относятся и товары топливно-энергетической группы.

3. Поиск различных сегментов в каждой стране, которые могли бы заинтересоваться товаром данной фирмы. Несмотря на то, что это наиболее затратный метод, он позволяет выбрать все имеющиеся емкости спроса на мировом рынке по данному товару без его модификации и адаптирования к условиям зарубежного рынка. Для организации такого сбыта следует знать особенности запросов национальных рынков и использовать различные маркетинговые программы: особую ценовую политику, различные типы формирования сбытовой сети, методы формирования спроса и инструменты стимулирования сбыта, особенно на рынке страны-импортера. Таким образом, адаптация происходит не за счет модификации самого товара, а с помощью поиска соответствующих сегментов рынка за рубежом и подбора соответствующей ценовой, сбытовой и рекламной политики.

4. Поиск рынков с учетом необходимости модификации (изменения свойств и характеристик) товара, повышения его качества и т.д. Данный метод существенно расширяет перспективы сбыта, но требует еще более значительного повышения затрат.

При выборе целевого зарубежного рынка необходимо найти оптимальное соответствие потенциала фирмы и характера внешних требований. При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции, поэтому прежде всего необходимо определить конкурентные преимущества фирмы и ее товаров на различных сегментах внешнего рынка.

При выборе целевого зарубежного рынка предпочтение отдается оптимальному сегменту.

Оптимальный сегмент это:

во-первых, наиболее крупный с возможностями глубокого сегментирования;

во-вторых, с четко очерченными границами, количественно измеримый;

в-третьих, обладающий наибольшим потенциальным спросом;

в-четвертых, наиболее доступный, с доступной информацией, как правило, схожий с ранее освоенными рынками;

в-пятых, чутко реагирующий на рыночные меры фирмы и ее конкурентную позицию.

Оптимальным сегментом считается тот сегмент, где присутствует около 20% покупателей данного рынка, приобретающих около 80% товара, предлагаемого вашей фирмой.

8.3. Стратегии выбора целевого рынка для внешнеэкономической деятельности

Существуют разнообразные стратегии выбора целевого рынка сбыта для внешнеэкономической деятельности. Основными из них являются стратегия «муравья» и стратегия «стрекозы». Рассмотрим их подробнее.

1. Стратегия концентрированного поиска внешних рынков, или стратегия «муравья».

При этой стратегии ведется последовательная поисковая работа от одного сегмента к другому: находится и осваивается один рынок, затем следующий и т.д. до тех пор, пока не будет составлен оптимальный набор зарубежных рынков сбыта. Такая стратегия предполагает особую тщательность в отборе сегментов, поэтому, как правило, исключает ошибки в освоении новых рынков или их сегментов, не требует значительных затрат, но предполагает замедленность получения результатов.

2. Стратегия дисперсного поиска внешних рынков, или стратегия «стрекозы». При этой стратегии фирма пытается продавать товары сразу на максимально возможном числе зарубежных рынков, а затем начинает уходить с тех из них, где торговля не приносит значительного коммерческого эффекта. Тем самым фирма-экспортер постепенно снижет число зарубежных рынков до оптимума, т.е. до ограниченного числа наиболее эффективных рынков. Это метод проб и ошибок. При этом методе фирма значительно выигрывает во времени, но несет значительные затраты.

Итак, фирма определила конкретный зарубежный рынок, используя рассмотренные стратегии его **выбора**. Далее фирма должна определить основные виды стратегии **проникновения** на внешние рынки.

Выделяют основные виды стратегий проникновения на внешние рынки, стратегий завоевания и укрепления на них позиций фирмы-экспортера.

Теперь рассмотрим стратегии завоевания или расширения внешних рынков:

1. Стратегия расширения границ рынка, или стратегия «старый товар – новый рынок». Стратегия предусматривает активизацию предпринимательской деятельности за счет освоения новых международных рынков сбыта. Ведется постоянный поиск не только новых географических рынков, но и новых сегментов рынка, т.е. выделяются расширенные и углубленные группы потребителей данного товара на рынках стран-импортеров.

2. Стратегия активной экспансии, или стратегия «новый товар – новый рынок». Данная стратегия требует значительных усилий и финансовых затрат со стороны фирмы-экспортера.

Это наиболее динамичная и сложная линия рыночного поведения участника ВЭД, но и наиболее распространенная стратегия проникновения и завоевания зарубежных рынков сбыта. Она позволяет осуществлять поиск новых рынков в новых регионах и странах, предъявляющих спрос на новые товары, их виды и модели, новый ассортимент продукции, а также поиск новых сегментов на старых зарубежных рынках, также предъявляющих спрос на новые товары.

3. Стратегия «лазерного луча». Стратегия предусматривает освоение внешних рынков путем следования от простых рынков к более сложным при отработывании методов внедрения на более доступные рынки. При этом каждый последующий рынок по своим характеристикам в значительной степени напоминает ранее освоенный рынок, поэтому позволяет экономить на экспортных расходах, гарантировать финансовый успех и исключает большие риски.

4. Стратегия наступления. Такая стратегия имеет своей целью завоевание и расширение рыночной доли экспортера на зарубежном рынке в следующих случаях:

- если доля на рынке ниже необходимого минимума или оптимума и не обеспечивает достаточного уровня прибыли;
- если она выпускает новый товар на рынок;
- если осуществляет расширение производства, которая окупится лишь при значительном увеличении продаж;
- если фирмы – конкуренты теряют свои позиции и, следовательно, создается возможность при относительно наибольших затратах расширить рыночную долю.

Однако проведение данной стратегии может быть осложнено на рынках с высокой степенью дифференциации товаров.

Придерживаясь стратегии наступления, фирма может осуществить (последовательно) следующие ее разновидности:

а) стратегия «накопление боевого снаряжения». При этом фирма готовит атаку на внешние рынки, занимая выжидательную позицию на своем внутреннем рынке. Она проводит тщательное изучение предпринимательской среды зарубежного рынка, его конъюнктуры и т.д.;

б) стратегия «завоевания плацдарма» для последующих рыночных действий. В этом случае фирма постепенно осваивает зарубежный рынок, где нет конкуренции со стороны национальных фирм. Она приобретает сбытовые сети, складские помещения, проводит сбор первичной информации, создает совместные предприятия и т.д.;

в) стратегия «фронтального штурма». Фирма внедряется со своим товаром на труднодоступные рынки с активной конкуренцией национальных фирм. При этом предполагается использование жестких методов рыночной борьбы. Для реализации этой стратегии требуются большие средства и усилия, чтобы рынок проникновения не придерживался жесткой оборонительной стратегии со стороны фирмы – конкурента;

г) стратегия «тиски», или окружения – фирма предпринимает атакующие действия одновременно на большом количестве рынков на подступе к рынкам основных конкурентов. Такая стратегия предусматривает высокий уровень интернационализации деятельности фирмы;

д) стратегия «грабли». Она предполагает активные наступательные рыночные действия фирмы на нескольких рынках основных конкурентов одновременно, отбирая у них практически все основные сегменты.

Эту стратегию можно назвать стратегией мирового лидерства, она является распространенной для ведущих международных компаний мира.

Стратегии **сохранения** зарубежных рынков подразделяются на следующие виды:

- стратегия «крепостной обороны». Она предполагает низкий уровень интернационализации внутреннего производства и активное применение мер протекционизма в качестве защиты местного рынка от проникновения иностранных фирм как с товарами, так и с капиталами. Как правило, данную стратегию проводят развивающиеся страны, проводящие политику защиты приоритетных отраслей национального хозяйства;

- стратегия глубокого внедрения на рынок, или стратегия «старый товар – старый рынок». Данная стратегия как особый вид оборонительной стратегии предполагает относительный минимум расширения предпринимательской деятельности, когда известный продукт продолжает продаваться в рамках освоенного рынка. В этом случае предполагается увеличение рыночной доли за счет сокращения издержек производства;

- стратегия «новый товар – старый рынок». Она предполагает расширение предпринимательской деятельности главным образом за счет товарной политики в рамках освоенного рынка, т.е. путем усовершенствования товара, улучшения его потребительских свойств, расширения ассортимента, разработки качественно новых товаров и т.д.;

- стратегия удержания периметра обороны предполагает определенный уровень интернационализации экономических отношений фирмы с другими странами и расширение оборонительных действий за пределы рынка собственной страны до границ нейтральных рынков, где данная фирма уже закрепила свои позиции и активно работает. В этом случае нейтральный рынок превращается в своеобразный санитарный кордон, препятствующий проникновению на свои отечественные рынки;

- стратегия «бой в арьергарде» предполагает завоевание рынков в ближайших тылах основных конкурентов, когда оборонительная война выходит на ближайшие к ним рынки;

- стратегия «партизанской войны» предполагает осуществление торговых вылазок против основных конкурентов на их собственных рынках, делая тем самым своеобразные предупреждения о своей экономической силе. Одна из целей данной стратегии – достижение с конкурентами договоренности на компромиссной основе о разделе рынков сбыта и координации торговых действий;

- стратегия диверсификации, или распыления зарубежных рынков предполагает проникновение на значительное число зарубежных рынков с целью обезопасить себя от возможных рисков, а также зависимости от характера и состояния рыночного спроса отдельных стран и узких сегментов [6].

Среди стратегий **проникновения** на зарубежные рынки выделяются стратегии лидерства:

- стратегия лидера, предполагающая завоевание самой большой рыночной доли на зарубежном рынке, самой большой прибыли и самого высокого престижа. При этом целевой рынок покрывается полностью. Предлагается самый широкий спектр модификаций данного товара по средним и высоким ценам, с проведением рекламных и стимулирующих компаний;

- стратегия «челеджера». Основная цель данной стратегии – завоевание и расширение рыночной доли, для чего проводится политика резкого размежевания от политика фирмы-лидера, с тем чтобы сделать фирму на рынке узнаваемой. При данной стратегии обеспечивается почти полное покрытие рынка данным товаром;

- стратегия нишера. Основной целью данной стратегии является прибыль и престиж. Для реализации ее фирма завоевывает узко очерченный специальный рыночный сегмент. На нем предлагается ограниченный ряд товарного ассортимента высокого качества по средним и высоким ценам. Характерна ограниченная и специализированная сбытовая сеть с использованием специальных рекламных и стимулирующих программ.

В ряде случаев с целью завоевания внешних рынков используют так называемые **вынужденные** стратегии:

- стратегия последователя. Она используется в случае трудного положения фирмы на внутреннем рынке и угрозы разорения. Основной целью является сохранение прибыли. Поэтому фирма копирует действия наиболее преуспевающих фирм на данном рынке. Она выбирает наиболее доступный сегмент, предлагает низкий по качеству товар по низкой цене и тем самым обеспечивает минимально возможную эффективность;

- стратегия стимулирования. Она предполагает быстрый или медленный уход с одних рынков с целью освоения других более перспективных и прибыльных рынков. Например, фирмы предпочитают уходить из материалоемких и трудоемких отраслей в отрасли наукоемких технологий.

Национальные фирмы зарубежных стран используют различные стратегии при выходе на внешние рынки. Так, американские компании полагаются на внедрение новых технологий с целью расширения внешних рынков.

Европейские стратегии являются более оборонительными. Европейские фирмы, например, предпочитают проникновение на уже освоенные или тесно связанные с ранее освоенными рынки.

Японские компании применяют стратегию низкозатратного высокообъемного производства ограниченного ассортимента продукции, что дает им возможность использовать цену в качестве главного конкурентного инструмента для увеличения продаж.

Выбор стратегии выхода на внешний рынок зависит от ряда **факторов**.

Во-первых, при внешнеторговом обороте необходимо учитывать макроэкономические показатели и характеристики страны: денежно-кредитная политика государства, налогообложение и таможенное регулирование, внешнеторговая политика, уровень инфляции, объем платежеспособного спроса.

Во-вторых, при выходе на внешний рынок важно также учитывать деятельность различных международных организаций, действие межгосударственных соглашений и, в первую очередь, деятельность ГАТТ/ВТО.

В-третьих, важно учитывать характеристики конкретного рынка, его структуру и тип конкуренции, особенности продаваемого товара (предмет роскоши, товар длительного пользования и т.д.), эластичность спроса.

8.4. Маркетинговые исследования при выходе российского предприятия на внешний рынок

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в режим жесткой международной конкуренции. В этих условиях необходимо комплексное маркетинговое исследование рынка. Под **маркетингом** понимается система внутрифирменного управления, направленная на изучение и учет рыночного спроса, потребностей и требований конкретных покупателей к продукту для более обоснованной ориентации научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирмы на выпуск конкурентоспособных видов продукции, чтобы обеспечить получение планируемого размера прибыли.

Выделяют следующие основные **разделы** маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности.

1. Изучение спроса. Прежде всего необходимо выявление потребностей в товаре, уровня покупательной способности, требований покупателей к товару, факторов покупательского поведения, а также перспектив изменения потребностей в товаре.

Среди общих требований потребителей к товару можно выделить: высокое качество изготовления и безотказность в эксплуатации, новизну и высокий технический уровень изделия, уровень послепродажного обслуживания, количество и характер предоставляемых покупателям дополнительных услуг, благоприятное соотношение между ценой приобретения и ценой эксплуатации и др. Кроме того, важно знать и специфические требования покупателей в отношении ассортимента, внешнего вида, упаковки, маркировки, исследования товарного знака.

При выявлении потребности в товаре важен показатель емкости рынка. Емкость рынка представляет собой объем потребляемых и реализуемых на нем товаров в течение определенного времени. Емкость рынка исчисляется, как правило, в физическом и стоимостном выражении за один год на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики.

Емкость рынка можно определить различными способами. Рассмотрим три наиболее распространенных способа.

Первый способ:

$$E = \Pi + И - \text{Э} + \text{З}, \quad (15)$$

где E – емкость рынка данного товара; Π – объем производства данного товара на данном рынке (или его сегменте); $И$ – объем импорта данного товара; Э – объем экспорта данного товара; З – прирост запасов, т.е. минус поступления в запас и плюс поступления на рынок из запасов.

Второй способ:

$$E = K * T, \quad (16)$$

где E – емкость рынка данного товара; K – количество потребителей товара на конкретном рынке; T – количество данного или аналогичного товара, потребляемого одним потребителем в год.

Третий способ:

$$E = K * D * d, \quad (17)$$

где E – емкость рынка данного товара; K – количество потребителей; D – доход на душу населения; d – доля расходов на данный товар в доходах данного человека.

Фирмы обычно используют все эти методы для контроля и корректировки результатов. Однако для того, чтобы получить более точные показатели, используют многофакторные модели, включающие в себя уровень доходов, уровень потребления, тенденции, структуру и обычаи потребления, стереотипы образа жизни, факторы предпочтения при выборе покупки, поправки на реэкспортную и реимпортную продукцию и многие другие факторы [6].

В то же время объем спроса и емкость рынка - не одно и то же. Емкость рынка специалистами в области внешней торговли воспринимается чаще всего как возможность рынка потребить, «поглотить» товар, в то время как спрос означает желание и возможность покупателей купить товар, т.е. возможность фирмы-экспортера продать на этом рынке свой товар. Таким образом, объем спроса может превышать емкость рынка, поскольку не весь товар может быть потреблен на данном рынке, но вывезен в другие страны и т.д.

2. Изучение предложения. Предложение товара количественно оценивается как сумма местного производства и импорта товара за вычетом его экспорта и с учетом изменения его запасов на складах.

Структура предложения подвержена постоянным изменениям. Это обусловлено тем, что в настоящее время происходит чрезвычайно быстрое обновление и расширение номенклатуры и ассортимента товаров, поступающих на мировые рынки, причем как за счет принципиально новых, так и за счет ускоренного обновления либо совершенствования выпускаемых моделей на основе последних достижений науки и техники.

Поэтому научно-технические прогнозы развития производства отдельного товара или отрасли в целом – это один из важнейших аспектов исследования предложения товара.

Для определения объема предложения товара на конкретном рынке и выработки маркетинговой стратегии необходимы изучение и оценка деятельности фирм – конкурентов по таким направлениям:

- объем и доля продаж фирмы – конкурента на исследуемом рынке и сравнение с долей продаж своей фирмы при выходе ее на внешний рынок. Цель - оценить прочность позиций анализируемых фирм.

Доля на рынке подсчитывается по формулам:

$$D = \frac{Pr}{O} * 100\% , \quad (18)$$

где O – общий объем продаж конкретного товара на данном рынке; Pr – объем продаж предприятия на рынке; D – доля предприятия на рынке;

- характеристика продукции, выпускаемой конкурентами, ассортиментная политика, цена, факторы конкурентоспособности;

- до- и послепродажное обслуживание, предлагаемое фирмой-конкурентом;

- практика товаропродвижения и сбытовая политика: виды транспорта, склады и их размещение, условия хранения и доставки на рынок, использова-

ние каналов товаропродвижения, виды торговых посредников и выполняемые ими функции;

- применяемые формы и методы рекламной деятельности и стимулирования продаж, расходы на эти цели;

- инновационная деятельность конкурирующих предприятий, производственная и техническая политика, уровень издержек производства и пути их снижения;

- финансовое положение каждой конкурирующей фирмы и ее способность защищать и удерживать свои позиции на рынке, платежеспособность конкурента и т.д.

3. Изучение условий работы на конкретном рынке товара с целью принятия эффективного управленческого решения. Особенно важен анализ коммерческой практики, сложившейся на рынке, условий товаропродвижения и каналов распределения товара правовых вопросов, торгово-политических обстоятельств и др.

Существует два основных канала товаропродвижения: прямые и косвенные. Прямые каналы связаны с перемещением товаров от производителя к потребителю без использования независимых посредников.

Прямая связь между фирмой-производителем и получателем имеет то достоинство, что фирма-производитель непосредственно управляет всем процессом товаропродвижения и может быстро реагировать на изменение требований покупателя. Однако этот способ оказывается нерентабельным, если в стране-импортере имеется много мелких потребителей, разбросанных по всей территории, а создание сбытовой сети для их обслуживания требует непропорционально больших затрат по отношению к предполагаемому объему продаж.

Прямой контакт считается выгодным, если:

- количество продаваемого товара достаточно велико, чтобы оправдать расходы на прямой сбыт;

- потребителей немного и они расположены на относительно небольшой территории;

- имеется достаточная сеть собственных складов на рынках, где фирма ведет торговлю;

- рынок вертикален (товары используются хотя и в нескольких отраслях, но немногими потребителями в каждой);

- товар требует специального сервиса.

Косвенные каналы товаропродвижения связаны с перемещением товара сначала к посреднику, а затем к потребителю через государственные и таможенные границы разных стран.

Посредники – это лица и фирмы, содействующие обращению товаров и услуг на внутренних и внешних рынках. Они способствуют совершению сделок купли – продажи, поставки подряда, развитию арендных и лизинговых операций, обеспечению производственной и сбытовой кооперации, оказанию страховых, транспортных, туристических и других услуг.

Практически невозможно найти область коммерческой деятельности, связанной с обменом товарами и услугами, в которой посредники не играли бы

решающей роли. Число посредников в промышленно-развитых странах достигает десятков, а то и сотен тысяч. Посреднические услуги может оказывать и одно физическое лицо, и гигантские компании типа «Сого-Сесея» в Японии, годовые обороты каждой из которых сопоставимы с внешнеторговым оборотом России.

Любая посредническая деятельность ведется предпринимателями с целью получения прибыли. Однако несмотря на то, что посредники взимают за свои услуги вознаграждение, их привлечение даёт изготовителям, продавцам и покупателям товаров либо услуг следующие преимущества:

- посредники, действующие на определённом секторе рынка. Специализируясь на определенном наборе товаров и услуг, они быстрее могут найти фирмы-потребители. Тем самым они ускоряют оборачиваемость производственного и товарного капитала;

- посредники ведут непрерывный мониторинг рынка, поэтому они могут заблаговременно ориентировать производителя, в каком направлении развивать производство;

- посредники нередко принимают на себя финансовые гарантии исполнения платежных и других обязательств сторон, повышая надежность товарного обмена;

- посредники могут осуществлять предпродажную доработку товаров и их техническое обслуживание, тем самым повышая конкурентоспособность товаров по техническому уровню и качеству;

- продавая свой товар крупным оптовикам-посредникам, фирма-производитель по сути получает возможность контролировать существенную долю рынка и снижать свои сбытовые расходы.

Косвенные каналы товаропродвижения обычно привлекают фирмы, которые, чтобы увеличить свои рынки и объем сбыта, согласны отказаться от многих сбытовых функций и доли контроля за каналами сбыта. При контрактных соглашениях все условия должны быть чётко оговорены.

В контрактных отношениях между производителем и участниками сбыта упор делается на ценовую политику, условия продажи, территориальные права, структуру услуг. Ценовая политика в основном связана со скидками, которые участники сбыта получают за выполнение конкретных торговых функций, массовые закупки.

Использование услуг посредника-агента оправдано, если:

- осуществляется выход на рынок, который плохо изучен;
- послепродажный сервис незначителен;
- предпродажный сервис не нужен;
- партии товаров невелики;
- рынок вертикален.

Продажа через оптовика считается выгодной, если:

- рынок разбросан географически так, что ни прямые контакты, ни работа агента не являются рентабельными;

- требуются достаточно частые срочные поставки небольших партий товара. В этом случае многочисленные склады крупного оптовика позволяют осуществить эти поставки быстрее;

- можно значительно сэкономить на транспортных расходах, поставляя крупные партии товара небольшому числу оптовиков;

- спрос горизонтален (множество потребителей в разных городах) и требует создания обширной сбытовой сети.

Эффективность работы фирмы на внешнем рынке существенно зависит от того, насколько правильно в комплексных рыночных исследованиях учитывается фирменная структура рынка, насколько квалифицированно осуществлен выбор партнеров на рынке. Важно знать, какие фирмы лидируют на рынке, каковы их финансовые и производственные возможности, стабильность положения потенциальных партнеров по бизнесу и т.д. Необходимо иметь информацию по фирмам-покупателям, фирмам-конкурентам, фирмам-посредникам.

В задачу каждого руководителя фирмы во внешнеэкономической деятельности входит сбор необходимой информации для комплексной оценки фирмы-партнера до начала работы с ней. Комплексную оценку можно разделить на два уровня. Комплексная оценка **первого** уровня может проводиться компанией без привлечения сторонних экспертов. Первый этап комплексной оценки включает в себя сбор информации по следующим направлениям:

1. Данные о зарубежной компании: наименование, адрес, руководители, акционеры, дата регистрации, устав;

2. Банковские референции: сведения о счетах компании в банках, о самих банках, задолженности по кредитам;

3. Кредитные референции: сведения о кредитах, сумме и сроках кредиторской задолженности;

4. Торговые референции: сведения об исполненных и текущих контрактах, партнерах;

5. Торговая палата: информация о членстве в Торговой палате. Сведения о доле рынка компании, доступная в статистике.

Комплексная оценка **второго** уровня, как правило, выполняется сторонними компаниями исследовательского профиля:

- аудиторские и бухгалтерские фирмы, имеющие достаточный опыт для всеобъемлющего анализа финансового положения и налоговых обязательств компании – объекта анализа;

- юридические фирмы для анализа контрактов и прочих юридических аспектов;

- технические консультанты по экологии, которые могут составить заключения по производственным вопросам, использованию технологии и соблюдению природоохранного законодательства.

Второй этап комплексной оценки включает сбор информации по следующим направлениям:

1. Юридические аспекты: сведения о правах собственности, структуре компании;

2. Факторы экономического положения: специфические продукты, маркетинг, продажи;

3. Финансовые аспекты: ссуды, налоговые платежи, финансовые результаты деятельности.

4. Потенциальные обязательства: судебные процессы, претензии к имуществу, контракты с работниками;

5. Производство: процесс развития, поставщики сырья, ситуация в отрасли.

В ходе комплексной оценки компанией-оценщиком, производящей оценку, изучается нормативно-правовая база государства и региона предполагаемой деятельности. С целью заключения долгосрочных партнерских отношений у потенциального партнера запрашивается следующая информация:

1. Сведения о праве собственности, об оценке объекта, наличие требований третьих лиц;

2. Документы о регистрации прав на интеллектуальную собственность, информация о ведении компанией споров и судебных разбирательств в этом отношении;

3. Данные об организационной структуре компании, дочерних и материнских компаниях, выпущенных и зарегистрированных акциях для обоснования того, что компания полномочна заключить предлагаемую сделку;

4. Взаимосвязь с другими компаниями: членство в холдинге, участие в совместных предприятиях;

5. Наличие лицензии и формальных разрешений на совершение данного вида деятельности;

6. Информация о состоянии целевого рынка, перспектив его развития. Данные о покупательной способности населения, наличие товаров-заменителей;

7. Данные об инфраструктуре сбыта товаров;

8. Данные о текущих обязательствах компании-партнера: договоры, гарантии и поручительства, кредиторская задолженность, судебные разбирательства и штрафы;

9. Финансовая отчетность за последние 4 квартала;

10. Калькуляция затрат, смета расходов будущего периода, бизнес-план развития компании;

11. Данные об уплате налогов и задолженности в бюджет;

12. Сведения об исследуемых технологиях и производственном процессе;

13. Важнейшие фирмы-контрагенты по основным видам выпускаемой ими реализуемой продукции.

Конфиденциальность информации, имеющей коммерческую ценность, осуществляется посредством заключения подробного письменного соглашения об использовании предлагаемой информации.

При комплексной оценке первого уровня руководитель предприятия-экспортера может получить полную коммерческую информацию о фирмах-контрагентах, рынках, ценах, стандартах качества, научно-технических достижениях и т.д., работая со справочниками, годовыми отчетами компаний, деловой экономической литературой, газетами, журналами, справочниками банков,

а также с современными электронными картотеками банков и кредитных бюро, картотеками-терминалами информационных компьютерных сетей.

Справочники по фирмам могут быть адресные, товарофирменные, общефирменные, отраслевые, по акционерным компаниям, по финансовым связям, директорские, биографические, тематические.

Адресные справочники охватывают наибольшее количество фирм, но содержат довольно краткие сведения: название, почтовый адрес, телекс, телеграфный адрес и телефон.

Товарофирменные справочники дают информацию по фирмам, выпускающим или продающим тот или иной товар.

Общефирменные справочники обычно публикуют более подробно данные по фирмам, но охватывают меньшее их число, чем адресные и товарофирменные справочники.

Справочники по акционерным обществам предоставляют информацию только по фирмам – акционерным компаниям, акции которых котируются на фондовых биржах страны, где издается данный справочник.

Отраслевые справочники публикуют информацию по фирмам определенной отрасли или смежных отраслей. В них включаются данные производственного характера, в том числе и технические характеристики товара.

Справочники по финансовым связям дают представление о характере финансовых связей фирм через участие в акционерном капитале, в частности через размеры пакетов акций.

Директорские справочники помещают перечни деловых людей мира с указанием занимаемых ими постов.

Тематические справочники предоставляют информацию по отдельным аспектам предпринимательской деятельности, например, по зарубежным инвестициям, по дочерним и ассоциированным компаниям, по фирмам, заинтересованным в торговле с Россией и др.

Информацию по фирмам предоставляют сами фирмы в своих агентствах и индивидуальных рекламных материалах, проспектах, каталогах, которые бесплатно могут быть высланы по соответствующему запросу заинтересованной организации.

В Российской Федерации необходимую информацию могут предоставить также специализированные государственные и негосударственные организации:

1. Торгово-промышленная палата Российской Федерации (ТПП РФ).
2. Банки, имеющие лицензии на внешнеторговые операции (прежде всего Внешэкономбанк).
3. Всероссийский научно-исследовательский конъюнктурный институт (ВНИКИ).
4. Национальный автоматизированный банк обмена информацией, автоматизированная информационно-поисковая система «Фирмы».
5. Совместные предприятия, в сфере деятельности которых консультирование, маркетинг, поиск партнеров.
6. Общественные организации, международные объединения.

За рубежом необходимую информацию предоставляют:

1. Кредит-бюро, информация которых по фирмам является наиболее дорогостоящей и конфиденциальной, но и наиболее полной и достоверной.
2. Торгово-промышленные палаты стран, городов, административных территорий.
3. Банки, которые в современных условиях являются огромными хранилищами деловой информации.
4. Отдельные фирмы, которые специализируются на информационном обслуживании, консультациях.
5. Государственные учреждения, где регистрируются вновь созданные предприятия.
6. Союзы предпринимателей.
7. Организации содействия развитию производства и экспорта.
8. Фондовые биржи, где имеется информация о финансовых связях фирм, их финансовом состоянии и репутации.

Источниками сведений о фирмах служат также публикации международных организаций (например, комиссии ООН).

При обосновании решения предприятия о выходе на зарубежные рынки важное значение имеет **оценка эффективности** внешнеэкономической деятельности предприятия.

8.5. Система показателей экономической эффективности внешнеэкономической деятельности

При экспорте и импорте товаров предприятием может быть получен как прямой экономический эффект от улучшения финансовых результатов предприятия, так и косвенный экономический эффект от удешевления производства. Количественно прямой экономический эффект внешнеэкономической деятельности выражается через показатели экономической эффективности экспорта и экономической эффективности импорта.

Всю систему показателей экономической эффективности ВЭД можно разделить на две группы:

1. Показатели эффекта, определяемые как абсолютные величины. Они выражаются в соответствующих денежных единицах как разница между результатами и затратами.
2. Показатели эффективности, определяемые на основе отношения результатов к затратам. Они, как правило, относительны и выражаются в относительных единицах.

Под **затратами** следует понимать денежную, стоимостную оценку привлекаемых производственных ресурсов: стоимость сырья, материалов, энергии, трудовых ресурсов, услуг сторонних организаций; обязательные отчисления в различные государственные фонды и другие затраты, без которых внешнеторговая сделка была бы не осуществлена.

Под **результатами** следует понимать денежную, стоимостную оценку полученной выгоды для предприятия: денежные средства за поставленную про-

дукцию, выполненные работы и услуги; стоимость полученного товара, работ, услуг и т.д.

При расчете показателей важно соблюдать следующие принципиальные методологические положения:

- принцип наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата. Неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке эффективности того или иного мероприятия либо решения;

- принцип сравнения с базовым вариантом. Все познается в сравнении, в том числе и эффективность. За базовый вариант может быть принято положение дел до принятия решения, один из вариантов принятия решения или состояние дел на рынке, у конкурента. Неправильный выбор базы сравнения также может привести к искажению оценок;

- принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид. Сравнимые показатели должны быть сопоставимы. Например, следует приводить их в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени и другим параметрам;

- принцип приведения разновременных затрат и результатов к одному моменту времени. Соблюдение данного принципа - одно из важнейших положений теории оценки эффективности.

Конкретный расчет показателей эффективности будет в значительной степени зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. Рассмотрим общие положения и примеры расчета показателей эффективности применительно к различным видам операций на внешнем рынке [2].

I. Экономическая эффективность экспорта. Показатель экономического эффекта от экспорта товаров, продукции, работ или услуг определяется следующим образом:

$$\text{ЭЭкс} = \text{Овф} + \text{Вр} - \text{Зэкс.}, \quad (19)$$

где ЭЭкс — показатель экономического эффекта экспорта, руб.; Овф - рублевый эквивалент отчислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки (за вычетом подлежащей обязательной продаже государству) в рубли по курсу на дату поступления валюты, руб.; Вр - рублевая выручка от обязательной продажи части валюты государству, руб.; Зэкс - полные затраты предприятия на экспорт, которые включают: затраты на производство и реализацию продукции (реклама, маркетинг, транспорт, страхование, пошлины, сборы и др.).

По экономическому содержанию показатель эффекта соответствует понятию прибыли.

Показатель экономической эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$\text{Э}_{\text{экс}} = \frac{\text{O}_{\text{вф}} + \text{B}_p}{\text{З}_{\text{экс}}}, \quad (20)$$

где Экс — показатель экономической эффективности экспорта, руб./руб.

Экономический смысл показателя эффективности состоит в том, что он показывает, какое количество выгоды, результата имеется на каждый рубль затрат. Необходимым условием эффективности экспорта является то, чтобы этот показатель был больше единицы [2].

Для принятия более обоснованного решения по экспорту продукции показатель эффективности экспорта Экс сравнивается с показателем эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке Эвн :

$$\text{Э}_{\text{вн}} = \frac{O_{\text{экс}}}{C_{\text{п.экс}} + Z_{\text{р.вн}}}, \quad (21)$$

где $\text{Э}_{\text{вн}}$ — показатель эффективности производства и реализации продукции на внутреннем рынке, руб./руб; $O_{\text{экс}}$ — объем экспорта во внутренних ценах, руб; $C_{\text{п.экс}}$ — производственная себестоимость экспортных товаров (затраты на производство); $Z_{\text{р.вн}}$ — затраты на реализацию экспортной продукции внутри страны, руб.

Необходимым условием эффективности экспорта является выполнение соотношения: $\text{Э}_{\text{экс}} > \text{Э}_{\text{вн}} > 1$ [2].

II. Экономическая эффективность импорта. Она рассчитывается по-разному в зависимости от целей осуществления импорта для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.

Экономический эффект импорта для внутреннего использования импортируемой продукции, т.е. самим предприятием-импортером может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{ЭЭ}_{\text{имп}} = Z_{\text{и}} - \text{ЦП}_{\text{имп}}, \quad (22)$$

где $\text{ЭЭ}_{\text{имп}}$ — показатель экономического эффекта импорта продукции для собственного пользования, руб.; $Z_{\text{и}}$ — полные затраты на приобретение (изготовление) и использование продукции, альтернативной импортной, руб.

$$Z_{\text{и}} = \text{Цп.в} + \text{Эр.в}, \quad (23)$$

где Цп.в — цена покупки (затраты на изготовление) продукции по базовому варианту (альтернативной продукции или аналогичной импортной), включающая все расходы, связанные с ее приобретением (изготовлением), руб.; Эр.в — эксплуатационные расходы за весь период службы продукции, альтернативной или аналогичной импортной, которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов, замены запчастей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями, занятых обслуживанием, и другие аналогичные расходы, руб.; $\text{ЦП}_{\text{имп}}$ — цена потребления импортного товара (продукции), т.е. все затраты за весь период службы импортного товара, продукции, руб.

$$\text{ЦП}_{\text{имп}} = \text{Цп.и} + \text{Эр.и}, \quad (24)$$

где Цп.и — цена покупки (приобретения) импортного товара, включающая все расходы (цена контракта, пошлины, сборы, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и др.), связанные с приобретением товара на внешнем рын-

ке, руб.; Эр.и - эксплуатационные расходы за весь период службы импортного товара (продукции), которые включают стоимость потребляемого сырья, материалов, стоимость топлива и энергии, стоимость ремонтов и запасных частей, заработную плату рабочих со всеми отчислениями и другие аналогичные расходы, связанные с эксплуатацией, руб.

Экономический смысл показателя экономического эффекта, рассчитываемого по приведенной формуле, в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер, если приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, альтернативной импортной.

Если ЦПимп > Зи, то абсолютное значение этого показателя говорит о той прибыли, которую может иметь потенциальный импортер, если он вместо импортной продукции приобретет (изготовит) продукцию, альтернативную импортной. Если ЦПимп < Зи, то абсолютное значение этого показателя говорит о размере убытка, который будет иметь импортер, если он все же приобретет импортную продукцию вместо приобретения (изготовления) продукции, аналогичной импортной.

Показатель экономической эффективности импорта продукции для собственного использования рассчитывается следующим образом:

$$\mathcal{E}_{имп} = \frac{З_u}{ЦП_{имп}} \quad (25)$$

Необходимым условием эффективного импорта в этом случае является Эимп > 1. Экономический смысл данного показателя в том, что он показывает, во сколько раз импортная продукция (товар) эффективнее продукции, альтернативной импортной.

Экономический эффект импорта с целью продажи импортируемого товара на внутреннем рынке может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}Эимп = Цр.и - Цп.и, \quad (26)$$

где ЭЭимп- показатель экономического эффекта импорта, руб.; Цр.и- цена реализации импортных товаров за вычетом расходов, связанных с реализацией (реклама, маркетинг, транспорт и другие), руб.; Цп.к — Цена покупки (приобретения) импортных товаров, включающая все расходы, связанные с их приобретением (цена контракта, пошлины, транспорт, страховка, оплата услуг посредников и другие), руб.

Экономический смысл показателя эффекта от импорта товаров в том, что он показывает, какую прибыль будет иметь импортер от закупки и реализации на внутреннем рынке импортных товаров [2].

Показатель экономической эффективности импорта и реализации товара на внутреннем рынке рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_{имп} = \frac{Ц_{р.и}}{Ц_{п.и}} \quad (27)$$

Экономический смысл показателя эффективности импорта $\mathcal{E}_{\text{имп}}$, рассчитываемого по формуле (27), в том, что он показывает, сколько рублей выручки получает импортер на каждый рубль затрат, связанных с импортом. Необходимым условием эффективного импорта является соотношение:

$$\mathcal{E}_{\text{имп}} > 1.$$

Следует отметить, что эффективность импортной операции снижается, если курс национальной валюты падает.

III. Экономическая эффективность экспортно-импортных операций. Если предприятие занимается экспортом и импортом одновременно, то для оценки его работы на внешнем рынке за определенный период могут быть рассчитаны интегральные показатели эффективности внешнеторговой деятельности.

Показатель интегрального экономического эффекта от экспортно-импортной деятельности $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}}$ может быть рассчитан следующим образом:

$$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}} = \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}} + \mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}, \quad (28)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс}}$ - суммарный экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем экспортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени, рассчитываемая по формуле (19);

$\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{имп}}$ - суммарный экономический эффект от импорта, приведенный к промежутку времени, за который определяется эффект, руб. Может быть определен как сумма эффектов по всем импортным сделкам, совершенным за соответствующий период времени.

Экономический смысл показателя интегрального экономического эффекта, рассчитываемого по формуле (28), в том, что он показывает прибыль, которую имел участник ВЭД за соответствующий период времени по всей совокупности экспортно-импортных операций.

Интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности предприятия за соответствующий период времени рассчитывается так:

$$\mathcal{E}_{\text{экс-имп}} = \frac{\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}}}{\mathcal{Z}_{\text{экс}} + \mathcal{Z}_{\text{имп}}} * 100, \quad (29)$$

где $\mathcal{E}\mathcal{E}_{\text{экс-имп}}$ - интегральный показатель эффективности экспортно-импортной деятельности, коп./руб., %; $\mathcal{Z}_{\text{экс}}$ - полные затраты на экспорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.; $\mathcal{Z}_{\text{имп}}$ - полные затраты на импорт, приведенные к промежутку времени, за который определяется экономическая эффективность, руб.

Экономический смысл интегрального показателя эффективности экспортно-импортной деятельности, рассчитываемого по формуле (29), в том, что он показывает, сколько копеек прибыли имеет предприятие на каждый рубль затрат, связанный с экспортно-импортными операциями, или какова рентабельность (в процентах) экспортно-импортных операций в целом [2].

IV. Расчет коэффициента кредитного влияния. Очень часто при проведении экспортно-импортных операций оговариваются условия коммерческого кредита, которые влияют на эффективность сделки. Для учета влияния условий коммерческого кредита на эффективность сделки рассчитывается коэффициент кредитного влияния как отношение результата сделки с предоставлением коммерческого кредита к результату сделки без предоставления коммерческого кредита:

$$K_{кр} = \frac{B_{к}}{B_{н}}, \quad (30)$$

где $K_{кр}$ - коэффициент кредитного влияния, доли единицы; $B_{к}$ -рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товаров с предоставлением отсрочки платежа (коммерческого кредита покупателю), приведенный к моменту поставки товара, руб.; $B_{н}$ -рублевый эквивалент валютной выручки от экспорта товара без предоставления отсрочки платежа (при оплате наличными), руб.

Экономический смысл коэффициента кредитного влияния в том, что он показывает, во сколько раз снижается (если его значение меньше единицы) или повышается (если его значение больше единицы) эффективность сделки с предоставлением коммерческого кредита по сравнению со сделкой без предоставления коммерческого кредита, т. е. $Эк = Эн * K_{кр}$. Коэффициент кредитного влияния может быть также рассчитан для импортной сделки делением результата, получаемого импортером при оплате в кредит, на результат при оплате наличными. Расчет коэффициента кредитного влияния позволяет экономически обосновать равнозначность оплаты при предоставлении коммерческого кредита и при оплате наличными. Если $K_{кр}=1$, то это означает, что стороны по контракту ничего не теряют при любом варианте оплаты [2].

Особенности оценки эффективности операций предприятий на внешних рынках определяются с учетом ряда факторов: возможности конвертации рубля в условиях формирования валютных курсов; построения показателей эффекта и эффективности; условий распределения валютной выручки предприятий; варианты экспортных и импортных программ.

Список литературы

1. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: Учеб. пособие/Под ред. проф. Е.П. Пузаковой. –М.: Экономист, 2007.
2. Внешнеэкономическая деятельность / Под ред. проф. Л.Е. Стровского. -2-е изд., перераб. и доп. –М.: ЮНИТИ, 2004.
3. А.П. Джабаль. Государственное регулирование внешней торговли России: Учеб. пособие. -М.: Международные отношения, 2006.
4. Внешняя торговля: таможенные аспекты регулирования: Межвуз. сборник научн. трудов /Под ред. В.Ф.Салийчука. –Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2005.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник. -3-е изд. –М.: ЮНИТИ, 2003.

6. Ноздрева Р.Б., Синицкий Б.И., Кормышев В.В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. - М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Гатина Г.Ф., Мерзликин В.А., Щукина Н.Н. Мировая экономика: Учебник. –М.: ИНФРА-М-Пермь, 2003.

Вопросы для самоконтроля

1. Каковы основные направления рыночных исследований во внешнеэкономической деятельности?
2. Какими источниками информации можно воспользоваться для изучения фирм-партнеров во внешней торговле?
3. Какая ценовая стратегия предпочтительнее для продвижения новых в технологическом отношении товаров на внешний рынок? Объясните свой вывод.
4. Какие стратегические решения приходится принимать руководству фирмы при выходе на внешние рынки?
5. Какие трудности и риски подстерегают российскую фирму при выходе на внешние рынки? Определите содержание риска.
6. Какие преимущества российской фирме может дать внешнеэкономическая деятельность? Назовите их.
7. Как осуществляется фирмой выбор перспективного рынка за рубежом?
8. Какие стратегии фирма применяет при завоевании или расширении своей активности на внешних рынках?
9. Назовите основные мотивы выхода предприятий на внешний рынок.
10. Где можно получить необходимую информацию за рубежом?
11. Каковы основные способы проникновения на зарубежные рынки?
12. Каковы основные направления маркетинговых исследований рынка для внешнеэкономической деятельности?
13. Как определить экономическую эффективность результатов внешнеэкономической деятельности? Сформулируйте различия между показателями эффекта и эффективности внешнеторговых операций.
14. Как определить экономическую эффективность экспорта?
15. Как определить экономическую эффективность импорта?
16. Как определить экономический эффект импорта для внутреннего потребления импортируемой продукции?
17. Как рассчитывается экономическая эффективность экспортно-импортных операций?
18. В чем экономический смысл коэффициента кредитного влияния? Как он рассчитывается?

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1
Таблица П 1

Основные показатели динамики и структуры внешней торговли

1	2	3
Основные показатели	Формулы расчета	Символы
1. Оборот внешней торговли (внешнеторговый оборот)	$ОВТ = Э + И$	ОВТ – оборот внешней торговли; Э- объем экспорта; И – объем импорта
2. Сальдо внешней торговли	$С = Э - И$	С – сальдо внешней торговли
3. Коэффициент покрытия импорта экспортом (экспортными доходами страны)	$КПИЭ = \frac{Э}{И}$	КПИЭ – коэффициент покрытия импорта экспортом
4. Коэффициент несбалансированности внешней торговли	$K_{н/сбал.} = \frac{С}{ОВТ}$	$K_{н/сбал.}$ – коэффициент сбалансированности внешней торговли
5. Индекс динамики экспорта	$I_э = \frac{Э_n}{Э_o}$	$I_э$ – индекс динамики экспорта; $Э_n$ – экспорт отчетственного года; $Э_o$ – экспорт базисного года
6. Темпы прироста импорта	$T_Δ = \frac{ΔИп}{И_o} * 100\%$	$T_Δ$ - темпы прироста импорта; $ΔИ_n$ – прирост импорта отчетного года; $И_o$ – объем импорта базисного года
7. Темпы динамики оборота внешней торговли	$T_{ОВТ} = \frac{ОВТ_n}{ОВТ_o} * 100\%$	$T_{ОВТ}$ – темпы изменения (динамики) оборота внешней торговли; $ОВТ_n$ – оборот внешней торговли отчетного года; $ОВТ_o$ – оборот внешней торговли базисного года

1	2	3
8. Внутреннее потребление страны	$ВП = ВВП - Э + И$	ВП – объем внутреннего потребления страны; ВВП – валовой внутренний продукт.
9. Экспортная квота (I метод)	$ЭК = \frac{Э}{ВВП} * 100\%$	ЭК – экспортная квота (%)
10. Экспортная квота (II метод)	$ЭК = \frac{Э}{ВП} * 100\%$ $ЭК = \frac{Э}{ВВП - Э + И} * 100\%$	
11. Импортная квота (I метод)	$ИК = \frac{И}{ВВП} * 100\%$	ИК – импортная квота (%)
12. Импортная квота (II метод)	$ИК = \frac{И}{ВВП - Э + И} * 100\%$ $ИК = \frac{И}{ВП} * 100\%$	
13. ВВП (в условиях экономического роста)	$ВВП_n = ВВП_o + \Delta$	ВВП _п – валовой внутренний продукт страны отчетного года; ВВП _о – валовой внутренний продукт базисного года ΔВВП – абсолютный прирост валового внутреннего продукта

1	2	3
14. Прирост ВВП	$\Delta ВВП = ВВП_n - ВВП_0$	
15. Темпы прироста ВВП	$T_{\Delta ВВП} = \frac{\Delta ВВП}{ВВП_0} * 100\%$	$T_{\Delta ВВП}$ – темпы прироста ВВП (%)
16. Темпы динамики ВВП	$ТИ = \frac{ВВП_n}{ВВП_0} * 100\%$	ТИ – темпы изменения (динамики) ВВП страны
17. Структура прироста ВВП (по месту его реализации)	$\Delta ВВП = \Delta ВВП_{внутр} + \Delta ВВП_{внеш}$ $\Delta ВВП = \Delta ВВП_{внутр} + \Delta Э$	$\Delta ВВП_{внутр}$ – часть годового прироста ВВП, реализуемая на внутреннем рынке; $\Delta ВВП_{внеш}$ – часть прироста ВВП, реализуемая на внешнем рынке; $\Delta Э$ – прирост экспорта
18. Экспортноемкость экономического роста (I метод)	$\Delta Э = \frac{\Delta ВВП_{мир}}{\Delta ВВП}$ $\Delta Э = \frac{\Delta Э}{\Delta ВВП}$	$\Delta Э$ – экспортноемкость экономического роста; $\Delta ВВП_{мир}$ – часть прироста ВВП, реализуемая на мировом (внешнем) рынке; $\Delta Э$ – прирост экспорта
19. Экспортноемкость экономического роста (II метод)	$\Delta Э = \frac{T_{\Delta Э}}{T_{\Delta ВВП}}$	$T_{\Delta Э}$ – темпы прироста экспорта (%); $T_{\Delta ВВП}$ – темпы прироста ВВП (%)

1	2	3
20. Внешнеторговая квота страны (I метод)	$ВТК = \frac{ОВТ}{ВВП} * 100\%$	ВТК – внешнеторговая квота (%)
21. Внешнеторговая квота (II метод)	$ВТК = \frac{ОВТ}{ВП} * 100\%$ $ВТК = \frac{ОВТ}{ВВП - Э + И} * 100\%$	ВП – внутреннее потребление страны
22. Доля экспорта услуг в мировом ВВП	$Д_y = \frac{Э_y}{ВВП_{мир}} * 100\%$	<p>Д_y – удельный вес услуг в мировом экспорте;</p> <p>Э_y – мировой экспорт услуг;</p> <p>ВВП_{мир} – мировой ВВП</p>
23. Доля экспорта товаров в мировом (или национальном) ВВП	$Д_T = \frac{Э_T}{ВВП} * 100\%$	<p>Д_T – доля экспорта товаров в ВВП стран или мира;</p> <p>Э_T – экспорт товаров;</p> <p>ВВП – мировой (или национальный) ВВП</p>
24. Индекс условий торговли (за период)	$ИУТ = \frac{СЦЭ}{СЦИ}$	<p>ИУТ – индекс условий торговли;</p> <p>СЦЭ – средние цены экспорта;</p> <p>СЦИ – средние цены импорта</p>

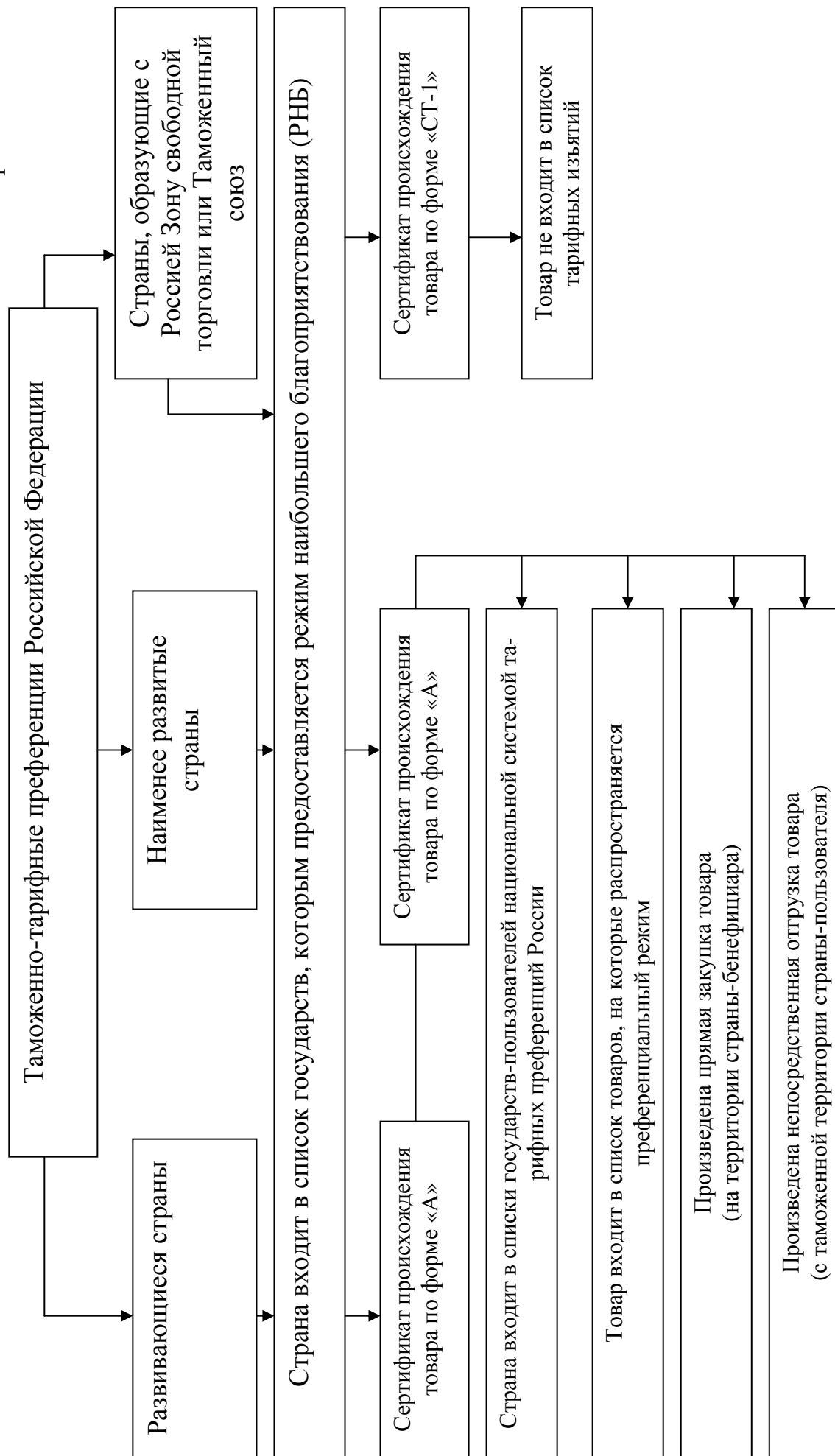


Рис. П 2. Условия предоставления таможенно-тарифных преференций Российской Федерации

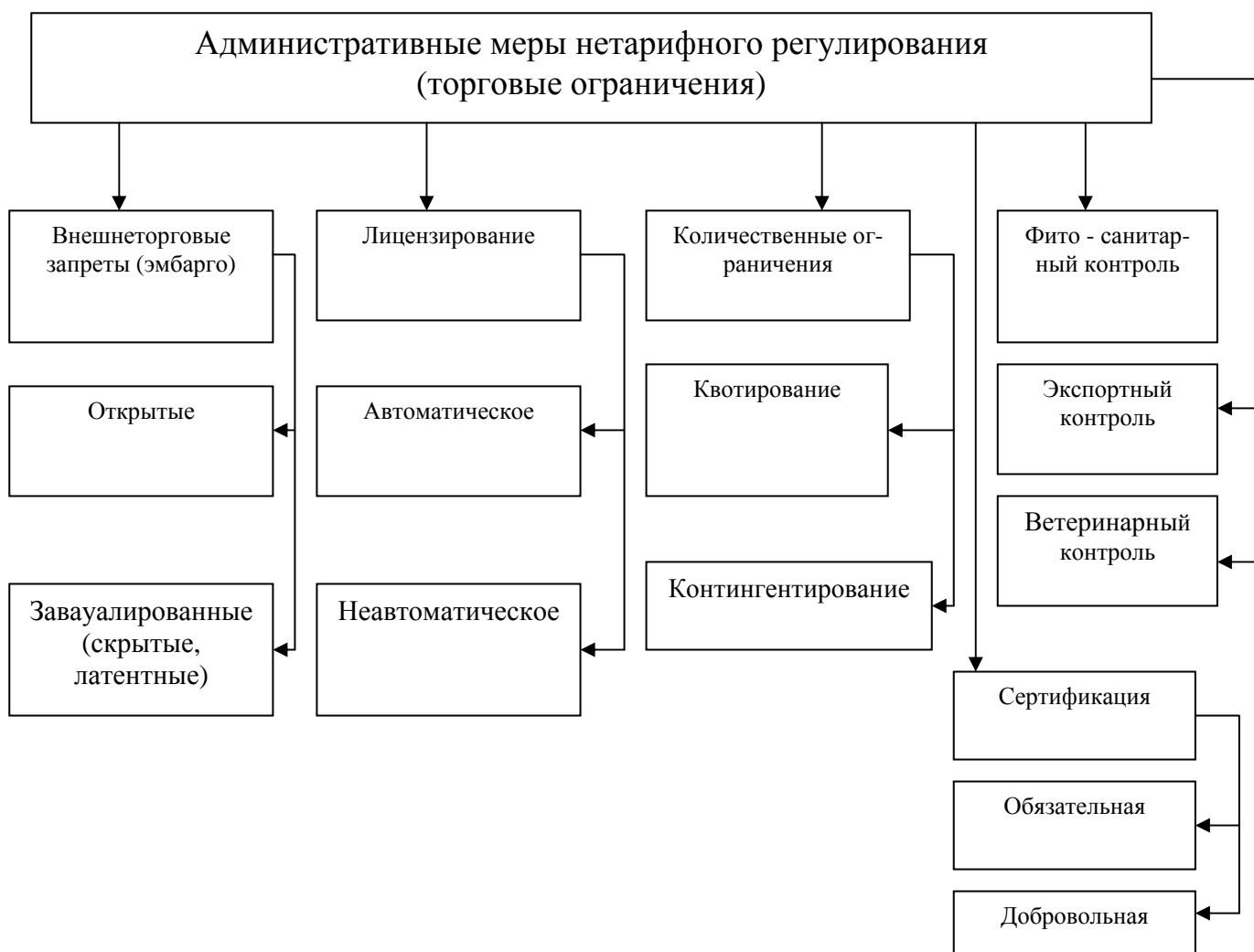


Рис. П 3. Классификация административных мер нетарифного регулирования внешней торговли

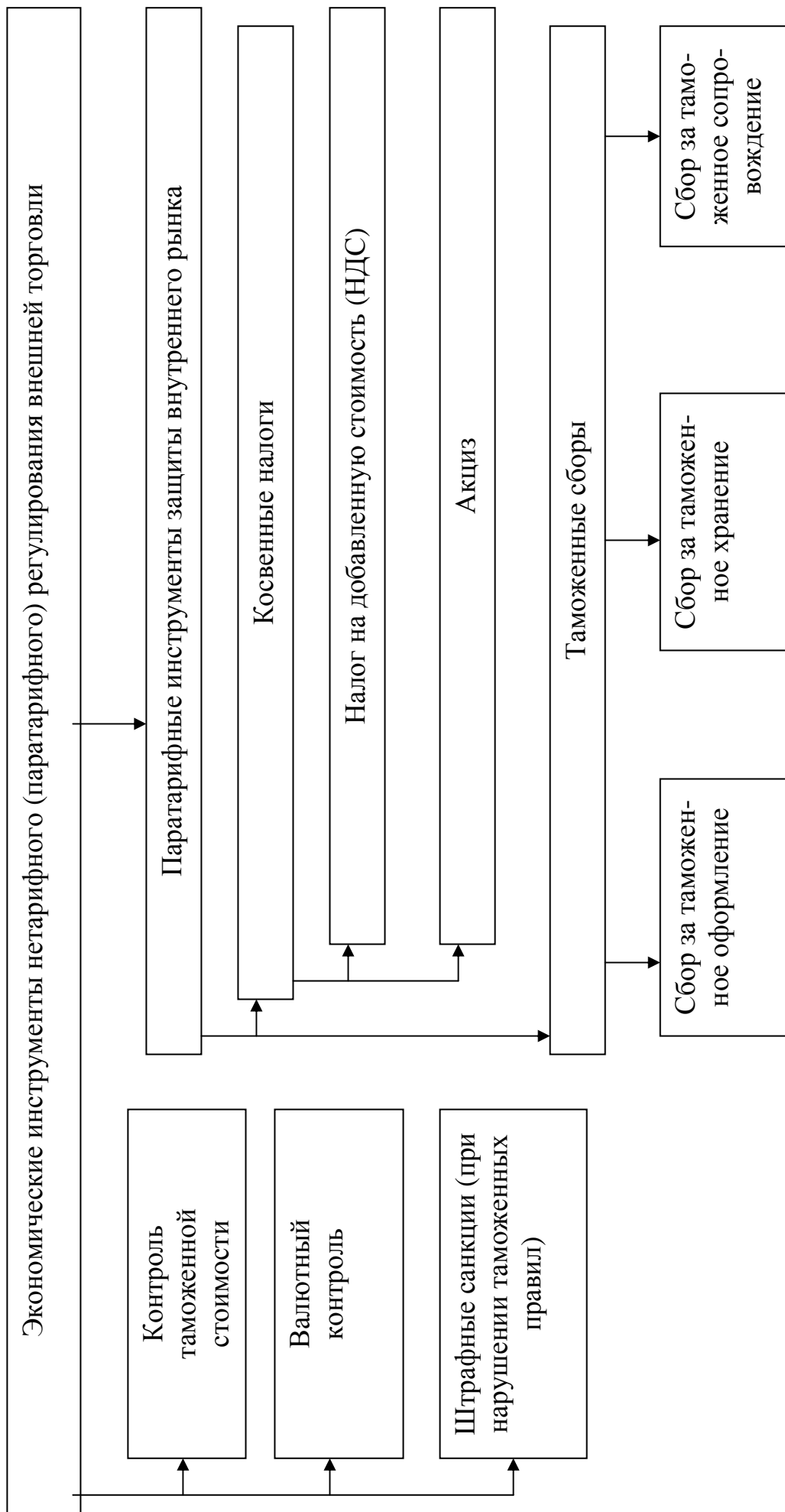


Рис. П 4. Классификация экономических инструментов нетарифного регулирования внешней торговли

Таможенное посты пограничной Курганской таможни
(на 1 февраля 2009 г.)

Название таможенного поста	Дата создания	Удаленность от здания таможни, км	Участок таможенной границы	Регион деятельности (города, районы Курганской области)	Автопереходы, междуна-родные пункты пропуска	Удаленность от здания таможенного поста, км	Примерное кол-во сотрудников, чел.	Сопредельный таможенный пост (Республика Казахстан)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Целинный (пограничный, I категория)	Приказ ГТК № 602 от 11.12.92 г.	175 км	92 км	Целинный	ДАПП «Целинное»	30 км	До 30	Жиланды
2. Половинский (пограничный, I категория)	Приказ ГТК № 602 от 11.12.92 г.	90 км	136 км	Половинский	МАПП «Воскресенское» ЖДПП «Зауралье»	24 км	более 50	Акбалшик
3. Звериноголовский (пограничный, I категория)	Приказ ГТК № 602 от 11.12.92 г.	120 км	103 км	Звериноголовский, Пригородный	ДАПП «Зверинское»	10 км	более 50	Убаган
4. Шадринский (внутренний, II категория)	Приказ ГТК № 27 от 21.01.93 г.	160 км	-	г. Шадринск, Шадринский, Каргапольский, Долматовский, Шадринский	-	-	до 10	-
5. Курганский железнодорожный пост (внутренний, I категория)	Приказ ГТК РФ № 350 от 11.04.2002 г.	-	-	г. Курган	-	-	до 50	-

Продолжение табл. П 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
6. МАПП «Петухово» (пограничный, I категория)	Приказ ГТК РФ № 1338 от 26.11.2003 г.	180 км		Территория пункта пропуска	МАПП «Петухово»	-	свыше 100 чел.	Жана-Жол
7. ЖДПП «Петухово» (пограничный, I категория)	Приказ ГТК РФ № 350 от 11.04.2002 г.	180 км	176 км	ЖДПП «Петухово»	ЖДПП «Петухово»		более 60	Мамлотка
8. Макушинский (пограничный, I категория)	Приказ ГТК РФ 1993 г. 2002 г.		42 км	Макушинский, Лебяжьевский, Мокроусовский	ДАПП «Неверовское»			Айымжан
9. Первомайский (внутренний, I категория)	Приказ ГТК РФ № 350 от 11.04.2002 г.	-		Белозерский, Кетовский, Варгашинский, Куртамышский, Сафакульевский, Шумихинский, Шумчанский, Юргамышский г. Курган Альменевский Мишкинский Петуховский		-	более 30 чел.	-

Примечания:

1. 6 апреля 1990 г. создан Курганский таможенный пост Магнитогорской таможни (начальник таможенного поста – Платов С.Н.).
2. Дата создания Курганской таможни – 5 августа 1992 г., ее первоначальный штат – 28 чел.
3. Начало функционирования ТП (1-3) – 1 апреля 1993 г.
4. Таможня охраняет таможенную границу с Казахстаном протяженностью около 550 км.

Условные обозначения

1. ДАПП – двухсторонний автомобильный пункт пропуска.2. МАПП – многосторонний автомобильный пункт пропуска.
3. ЖДПП – железнодорожный пункт пропуска.4. ГТК РФ – Государственный таможенный комитет Российской Федерации.

Средние экспортные цены на основные товары, долларов США за тонну*

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Рыба свежая и мороженная	972	1081	940	989	1073	1197	1366	4552
Руды и концентраты железные	23,1	15,8	15,1	16,2	30,1	47,7	39,0	51,1
Уголь каменный	34,3	26,3	26,7	28,5	38,4	47,2	47,5	54,6
Нефть сырая	107	175	154	174	226	330	412	470
Нефтепродукты	105	174	149	181	234	348	432	464
Газ природный, за 1000 м ³	63,1	85,9	85,7	106	109	151	213	234
Электроэнергия, за 1 млн кВт/ч	23580	16855	18731	23478	25326	28575	36043	33907
Лесоматериалы необработанные, за м ³	57,7	43,4	44,8	48,1	56,3	59,6	63,8	83,9
Чугун перекатанный	132	83,7	92,5	132	254	264	246	317
Медь	2539	1677	1371	1611	2632	3447	5996	6576
Никель необработанный	8059	8641	6117	9062	12609	13563	24054	33972
Алюминий необработанный	1520	1298	1039	1058	1172	1316	1708	1899
Автомобили легковые, за шт.	3684	3167	3077	3517	4494	4819	5629	6407
Автомобили грузовые, за шт.	10504	11715	10836	7804	9684	10225	12248	15684

*Составлено по [15].

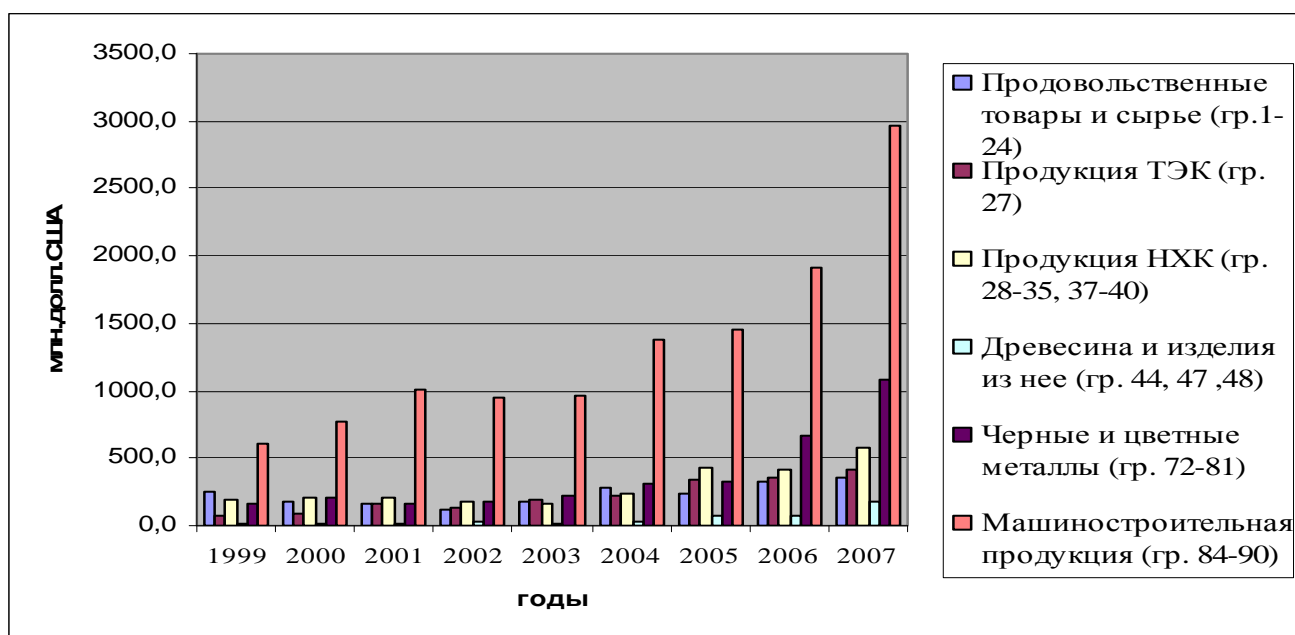


Рис. П 7. Динамика товарной структуры импортных операций УрФО за 1999-2007гг., млн дол. США

Динамика стоимостных показателей товарной структуры внешнеторгового оборота УрФО за 1999-2007гг., млн дол. США*

Годы	Продовольственные товары и сырье (гр. 1-24)	Продукция ТЭК (гр. 27)	Продукция НХК (гр. 28-35, 37-40)	Древесина и изделия из нее (гр. 44, 47, 48)	Черные и цветные металлы (гр. 72-81)	Машиностроительная продукция (гр. 84-90)
1999	304,2	10090,2	886,7	71,6	2927,5	990,3
2000	248,3	15800,2	964,1	66,8	3624,8	1207,9
2001	213,8	15254,6	1073,1	69,9	3310,1	1502,8
2002	168,2	18725,0	1041,0	96,3	3590,0	1693,2
2003	259,8	23767,6	1113,2	126,6	4148,9	1646,9
2004	349,5	22933,3	1465,4	169,1	7135,0	2164,3
2005	328,3	30308,0	2845,2	265,8	8583,7	2162,9
2006	442,0	39823,0	2032,9	331,6	10492,8	2995,0
2007	517,3	42765,4	2340,0	545,1	13329,4	4481,5

*Рассчитано автором по [5, с. 852-855; 6, с. 890-893; 7, с. 956-961; 8, с. 928-931; 9, с. 976-979; 10, с. 986-989; 11, с. 994-997].

Перечень 50 крупнейших экспортеров Уральского федерального округа в 2007 году*

п/п №	Наименование экспортера	Отрасль	Субъект УрФО	Объем экспорта, тыс. дол.		Кол-во поставок
				2007 г.	Прирост, %	
1	Сургутнефтегаз	Нефтегазовая промышленность	Тюменская	14 472 617	11	208
2	Магнитогорский металлургический комбинат	Черная металлургия	Челябинская	2 784 000	14	-
3	Уральская горно-металлургическая компания	Цветная металлургия	Свердловская	1 461 744	0	-
4	НОВАТЭК	Нефтегазовая промышленность	Тюменская	759 300	39	-
5	Корпорация ВСМПО-АВИСМА	Цветная металлургия	Свердловская	656 399	28	3 860
6	Русская медная компания	Цветная металлургия	Свердловская	589 996	37	2 057
7	Челябинский электрометаллургический комбинат	Черная металлургия	Челябинская	550 964	26	705
8	Группа ЧТПЗ (ЧТПЗ и ПНТЗ)	Черная металлургия	Челябинская	316 893	80	385
9	Макси-Групп	Черная металлургия	Свердловская	306 023	105	65
10	Челябинский цинковый завод	Цветная металлургия	Челябинская	279 120	38	475
11	Серовский завод ферросплавов	Черная металлургия	Свердловская	149 724	48	2 069
12	Группа «ЧТЗ»	Машиностроение	Челябинская	102 399	63	736
13	Магнезит	Черная металлургия	Челябинская	71 473	29	2 501
14	Ключевский завод ферросплавов	Черная металлургия	Свердловская	68 063	88	652
15	Концерн «Калина»	Парфюмерная и косметическая промышленность	Свердловская	65 908	74	1 098

Продолжение табл. П 9

№ п/п	Наименование экспортера	Отрасль	Субъект УрФО	Объем экспорта,		Кол-во поставок
				тыс. долл. 2007 г.	Прирост, %	
16	Машиностроительная корпорация «Уралмаш»	Машиностроение	Свердловская	64 924	-	-
17	Ачинский металлургический завод	Черная металлургия	Челябинская	63 967	17	303
18	Ураласбест	Промышленность строительных материалов	Свердловская	50 761	15	3 316
19	Фанком	Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	Свердловская	49 378	99	1 974
20	Югорский лесопромышленный холдинг	Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	Тюменская	44 725	13	2 326
21	Антипинский нефтеперерабатывающий завод	Нефтегазовая промышленность	Тюменская	43 905	-	32
22	Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов	Цветная металлургия	Свердловская	42 663	19	478
23	Тюменский аккумуляторный завод	Машиностроение	Тюменская	35 536	129	117
24	Ачинский химический завод	Химическая и нефтехимическая промышленность	Челябинская	32 855	25	203
25	ПО «Уральский оптико-механический завод»	Машиностроение	Свердловская	28 583	79	-
26	ОКБ «Новатор»	Машиностроение	Свердловская	27 994	-87	-
27	Русский хром 1915	Цветная металлургия	Свердловская	26 856	7	398
28	Челябинский завод сверхтвердых материалов	Производство синтетических алмазных порошков и алмазного инструмента	Челябинская	24 173	40	39
29	Металлоторговая компания «Металл-Комплект»	Цветная металлургия	Свердловская	22 674	-	276

Продолжение табл. П 9

№ п/п	Наименование экспортера	Отрасль	Субъект УрФО	Объем экспорта,		Кол-во поставок
				тыс. долл. 2007 г.	Прирост, %	
30	Среднеуральский металлургический завод	Черная металлургия	Свердловская	17 603	15	142
31	Макфа	Пищевая промышленность	Челябинская	16 569	68	-
32	Уфалейский завод металлургического машиностроения	Машиностроение	Челябинская	16 393	14	327
33	Южноуральский арматурно-изоляционный завод	Машиностроение	Челябинская	15 434	125	330
34	Серовский завод малой металлургии	Черная металлургия	Свердловская	15 149	94	176
35	СЕАЛ и К	Цветная металлургия	Свердловская	14 475	228	109
36	Лобва	Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	Свердловская	13 314	5	495
37	ПП «Генерация»	Машиностроение	Свердловская	12 936	-4	97
38	Пневмостроймашина	Машиностроение	Свердловская	12 928	99	81
39	УЭМ-ЭЖКА	Цветная металлургия	Свердловская	12 156	20	106
40	ШАЗ	Машиностроение	Курганская	11 642	24	222
41	Уральский турбинный завод	Машиностроение	Свердловская	10 457	124	51
42	Первая лесопромышленная компания	Деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	Свердловская	10 352	17	311
43	Челябгорцветмет	Цветная металлургия	Челябинская	10 271	-18	88
44	Завод керамических изделий	Промышленность строительных материалов	Свердловская	9 650	22	403
45	Галокомплект	Черная металлургия	Челябинская	9 454	-39	64
46	Кировградский завод твердых сплавов	Цветная металлургия	Свердловская	9 042	-16	268

Продолжение табл. П 9

№ п/п	Наименование экспортера	Отрасль	Субъект УрФО	Объем экспорта, тыс. долл.		Кол-во поставок
				2007 г.	Прирост, %	
47	Корвет	Машиностроение	Курганская	8 912	80	51
48	Екатеринбургский завод по обра- ботке цветных металлов	Цветная металлургия	Свердловская	8 855	-24	43
49	Тюменский фанерный комбинат	Деревообрабатывающая и целлюлозно- бумажная промышленность	Тюменская	8 817	5	296
50	ФССИ «Краснодеревщик»	Производство мебели	Челябинская	8 727	20	200

*Составлено автором по [141].

Сведения об авторах

1. Бурчак Владимир Сергеевич, старший преподаватель кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета, кандидат экономических наук.
2. Кислякова Марина Анатольевна, ассистент кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета, аспирант.
3. Петрова Зоя Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета.
4. Салийчук Василий Филиппович, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета.
5. Шелкова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция» Курганского государственного университета.

Учебное издание

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Редактор Н.А. Леготина

Подписано в печать	Формат 60x84 1/16	Бумага тип. №1.
Печать трафаретная	Усл. печ.л. 9,2	Уч-изд. л. 9,2
Заказ	Тираж 100 экз.	Цена свободная

Редакционно-издательский центр Курганского государственного университета
640669 г. Курган, ул. Гоголя, 25
Курганский государственный университет