

И.Е. Козырская
Н.Р. Эпова

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Учебное пособие

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Байкальский государственный университет

И.Е. Козырская
Н.Р. Эпова

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Учебное пособие

Иркутск
Издательство Байкальского государственного университета
2019

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.59я7
К59

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Рецензент канд. экон. наук, доц. О.А. Чепинога

Козырская И.Е.

К59 Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / И.Е. Козырская, Н.Р. Эпова. – Иркутск : Изд-во БГУ, 2019. – 117 с. – URL: <http://lib-catalog.bgu.ru>.

Рассмотрены теоретические основы осуществления внешнеэкономической деятельности и особенности торговли машинами, оборудованием и объектами интеллектуальной собственности. Дана характеристика основных форм ВЭД, в частности внешней торговли, совместных предприятий и др., методов регулирования ВЭД. Приведены примеры выполнения расчетно-графических работ по ВЭД.

Предназначено для студентов экономических специальностей.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.59я7

© Козырская И.Е, Эпова Н.Р., 2019
© Издательство БГУ, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|----|
| Предисловие | 5 |
| Сущность, формы и органы управления ВЭД | 6 |
| 1.1. Понятие ВЭД и ее формы | 6 |
| 1.2. Факторы развития ВЭД | 15 |
| 1.3. Сущность внешнеэкономического комплекса страны | 15 |
| 1.4. Органы государственного и негосударственного регулирования и управления ВЭД | 17 |
| 1.5. Методы регулирования ВЭД | 22 |
| 1.6. Методы стимулирования экспортного производства | 24 |
| Вопросы и задания | 25 |
| Торговля машинами, оборудованием и промышленными товарами | 27 |
| 2.1. Формы внешней торговли машинами и оборудованием | 27 |
| 2.2. Особенности торговли комплектным оборудованием | 31 |
| Вопросы и задания | 33 |
| Торговля объектами промышленной и интеллектуальной собственности | 34 |
| 3.1. Виды объектов интеллектуальной собственности | 34 |
| 3.2. Системы патентования изобретений | 36 |
| 3.3. Законодательство в сфере интеллектуальной собственности | 37 |
| 3.4. Особенности торговли ноу-хау | 39 |
| 3.5. Классификация форм передачи технологии | 41 |
| 3.6. Виды лицензий | 42 |
| 3.7. Особенности лицензионных соглашений | 43 |
| 3.8. Основные действия контрагентов при купле-продаже лицензии | 44 |
| 3.9. Лицензионные платежи (вознаграждение) | 44 |
| 3.10. Практика использования товарных знаков в России | 46 |
| 3.11. Методы оценки стоимости бренда | 51 |
| 3.12. Проблемы в сфере интеллектуальной собственности в России | 52 |
| 3.13. Перспективные российские технологии | 58 |
| Вопросы и задания | 60 |
| Транспортное обеспечение внешнеэкономических связей | 62 |
| 4.1. Структура мирового рынка транспортных услуг | 62 |
| 4.2. Виды фрахтования судов | 63 |
| 4.3. Цены перевозок на рынках транспортных услуг | 64 |
| 4.4. Транспортные условия контрактов | 65 |
| 4.5. Основные документы на перевозку грузов | 70 |
| 4.6. Специфика различных видов транспорта | 74 |
| Вопросы и задания | 76 |
| Страхование во внешнеэкономической деятельности | 77 |
| 5.1. Основные термины договора страхования | 77 |
| 5.2. Риски во внешнеэкономической деятельности и методы борьбы с ними | 77 |

| | |
|--|-----------|
| 5.3. Формы страхования в зависимости от объекта..... | 79 |
| 5.4. Виды убытков при транспортировке..... | 79 |
| 5.5. Риски, не подлежащие страхованию..... | 80 |
| 5.6. Условия страхования | 81 |
| Вопросы и задания | 82 |
| Список использованной литературы..... | 84 |
| Приложение | 85 |

ПРЕДИСЛОВИЕ

На со временном этапе развития при разработке внешнеэкономической политики и стратегии любого государства важную роль играет регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и использование различных форм торгово-экономического сотрудничества.

В условиях глобализации внешняя торговля является наиболее развитой формой ВЭД. Наблюдается усиление влияния внешней торговли на экономический рост национальных экономик.

Актуальность изучения дисциплины «Внешиэкономическая деятельность» для студентов, обучающихся по направлению «Экономика», заключается в получении знаний об основах ВЭД, существующих государственных и негосударственных органах управления, методах регулирования этой деятельности; умении собирать и анализировать статистические и фактические данные, необходимые для расчета экономических показателей в сфере ВЭД; а также в овладении навыками использования основ правовых знаний по данной дисциплине, интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, влияющих на ВЭД.

В представленном пособии даны материалы по особенностям торговли машинами, оборудованием, объектами интеллектуальной собственности, транспортному обеспечению внешнеэкономических связей, страхованию во ВЭД. Также в пособии даны образцы расчетно-графических и аналитических работ по разным темам курса.

Таким образом, внешнеэкономическую деятельность необходимо рассматривать в качестве существенного фактора повышения эффективности хозяйственной деятельности как на уровне отдельных предпринимательских структур, так и в масштабах страны.

ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЭД

1.1. Понятие ВЭД и ее формы

ВЭД – все виды экономических контактов (сделок), участниками которых выступают партнеры из разных стран.

Для России ВЭД – это сделки, в которых одной стороной является российское предприятие или предприниматель, а другой стороной – партнер из-за рубежа.

Содержание понятия ВЭД дано в Федеральном законе от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию, в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной собственности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Формы ВЭД:

1. Внешняя торговля. Предполагает вывоз (экспорт) и/или ввоз (импорт) товаров и услуг, а также товарообменные операции при взаимодействии с иностранными контрагентами.

Внешнеторговая деятельность (ВТД) – это область предпринимательства в системе международного обмена товарами, услугами, работами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности, связанная с подготовкой и осуществлением внешнеторговых операций и сделок.

С экономической точки зрения международный обмен товарами считается выгодным только в том случае, если благодаря ввозу товаров удастся экономить на их производстве и получать прибыль. Приоритетным во внешней торговле следует считать ориентир на развитие экспорта, так как покупку товаров по импорту можно осуществлять либо при наличии иностранной валюты, либо конкурентоспособного товара¹. В настоящее время на долю готовой продукции в международном товарообороте приходится около 70 %, а на долю сырьевых товаров – 30 %.

Одним из основных законов, регламентирующих внешнеторговую деятельность в РФ, является федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 08.12.2003 г. Этот закон определяет основные цели внешнеторговой политики Российской Федерации, ее принципы, а также инструменты государственного регулирования этой сферы, подразделяя последние на инструменты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

2. Совместные предприятия на территории России. Образуются путем создания общего уставного фонда с участием капитала не менее чем двух стран.

¹ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для бакалавров. 8-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2013. 527 с. ; Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / Е.П. Темнышова [и др.]. – М. : Инфра-М, 2013. С.4.

Коммерческие организации с долевым участием иностранного капитала (СП) на территории России созданы предпринимателями из 147 стран, а организаций со стопроцентным иностранным капиталом – предпринимателями из 125 стран.

Предприятий с иностранным участием в России немного. Однако на них производится почти десятая часть всей отечественной продукции.

В среднем на каждом таком СП доля акций, принадлежащих иностранцам, достигает 40 %. Инвестиции идут в первую очередь не в те отрасли и предприятия, которые надо поднимать, а в те, где намечается промышленный бум или возможна быстрая окупаемость вложенных средств. На сегодня это связь (мобильная) и пищевая промышленность. Например, в компании «Билайн» («Вымпелком») активно участвуют норвежцы. Иностранцы почти полностью контролируют табачный рынок: хозяева «Явы» теперь американцы. За границе принадлежат контрольные пакеты «Балтики», «Вены» (пиво «Невское»), «Браво интернешнл» (Боچارев). Такая же ситуация и в кондитерской промышленности: «Большевик» – у французов, «Россия» – это швейцарское Нестле.

Всего в Иркутской области зарегистрировано 435 СП, со странами СНГ – 52 предприятия с иностранными инвестициями (15 % всех СП). Предприятия созданы с участием 32 стран. Наиболее активны в этом были Кипр, участвовавший в создании 27 предприятий на территории Иркутской области, Китай (23), Виргинские острова (13), Германия (5), Литва, Украина (по 4 предприятия). При этом интересы разных инвесторов имеют свои особенности. Кипр направил свои основные объемы в лесозаготовительные организации г. Иркутска и Казачинско-Ленского района. Китай вложил инвестиции в предприятия химического производства.

3. СП за рубежом. Создаются и действуют в соответствии с законодательством страны регистрации. Российские предприниматели в основном образуют СП с фирмами из СНГ, хотя есть примеры создания СП и с европейскими компаниями.

4. Иностранные предприятия на территории России. Создаются и действуют в соответствии с российским законодательством.

Иностранные ТНК функционируют в таких отраслях российской промышленности как электроника, электротехника, телекоммуникации, авиакосмическая промышленность и приборостроение.

5. Международные объединения и организации. Создаются для координации производственной, научной и хозяйственной деятельности на принципах сохранения национальной собственности на имущество участников и осуществляют свою деятельность на основе скоординированных планов и программ.

6. Консорциум (вид объединений инвесторов без создания юридического лица). Временный союз хозяйственно независимых субъектов, целью которого могут быть разные виды предпринимательской деятельности, объединившиеся субъекты несут солидарную ответственность перед своими партнерами.

Консорциум создается в тех случаях, когда для сооружения объекта требуется объединение на долгосрочной основе крупных инвестиций в форме машин

и оборудования, крупного финансирования, технологий и т.п., что не под силу выполнить какой-либо одной, даже крупной фирме.

7. Подрядное сотрудничество. Комбинирование разнообразных форм сотрудничества (внешнеторговые и кредитные операции, поставка и монтаж оборудования, строительство, использование зарубежной рабочей силы).

8. Концессии. Представляют собой сделки по сдаче в эксплуатацию на определенных условиях земли, природных богатств, предприятий и других хозяйственных объектов, принадлежащих государству. Такие сделки заключаются на длительные сроки.

Чаще всего в концессию передается разработка природных ресурсов: углеводородов (нефть, газ, уголь и др.), металлических руд, драгоценных металлов и камней, а также природных ресурсов, залегающих в континентальном шельфе и на дне территориальных вод, наиболее ценных категорий лесов, водных ресурсов, государственных земельных угодий.

Первые нефтяные концессии в странах Ближнего и Среднего Востока предоставлялись на срок 60–75 лет и более.

9. Лизинг. Долгосрочная аренда машин и оборудования при сохранении права собственности на них за арендодателем. Преимущества лизинга: лизинговое имущество не должно быть заранее оплачено, что высвобождает дополнительные средства для производственно-экономического развития.

Освоение многих месторождений в Иркутской области сегодня сдерживает лишь необходимость крупных первоначальных капиталовложений. По причине отсутствия свободных средств даже мощные золотодобывающие компании на сегодняшний день не в состоянии закупать дорогостоящее оборудование для золотодобычи.

На долю лизинговых операций приходится 1/8 всех мировых инвестиций, причем в странах с развитым лизинговым сектором этот показатель составляет от 20 до 30 % прямых инвестиций в производство, в России же – около 1,5 %.

Все российские лизинговые компании можно разделить на 4 основные категории:

- компании, созданные банками;
- компании, которые поддерживаются местной администрацией;
- компании, созданные при министерствах и финансируемые из федерального бюджета;
- лизинговые компании, финансируемые иностранными компаниями.

10. Сотрудничество на компенсационной основе (компенсационные сделки). Это сделки, при которых одна сторона предоставляет кредит в денежной или натуральной форме, а другая сторона организует производство и расплачивается за кредит непосредственно продукцией данного производства или выручкой от реализации продукции с этого производства.

11. Сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами.

Соглашения о разделе продукции (СРП) являются особой договорной формой недропользования в РФ. По условиям соглашения государство предоставляет инвестору исключительные права на пользование недрами на определенном

участке, а инвестор осуществляет разработку предоставленных недр за свой счет и на свой риск. С начала промышленной добычи сырья инвестор получает право на компенсацию своих затрат за разработку месторождения. Оставшаяся после возмещения этих затрат продукция является прибыльной и подлежит разделу между сторонами (государством и инвестором) по условиям СРП (см. рис. 1).

В РФ действует федеральный закон от 30 декабря 1995 г. «О соглашениях о разделе продукции». Закон не устанавливает четкого механизма раздела продукции, так как условия добычи, затраты, себестоимость и прибыль по каждому месторождению неодинаковы. Доля продукции России по СРП дополнительно перераспределяется между федеральным бюджетом и бюджетом субъекта Федерации в месте проведения работ (пропорция устанавливается отдельными договорами).

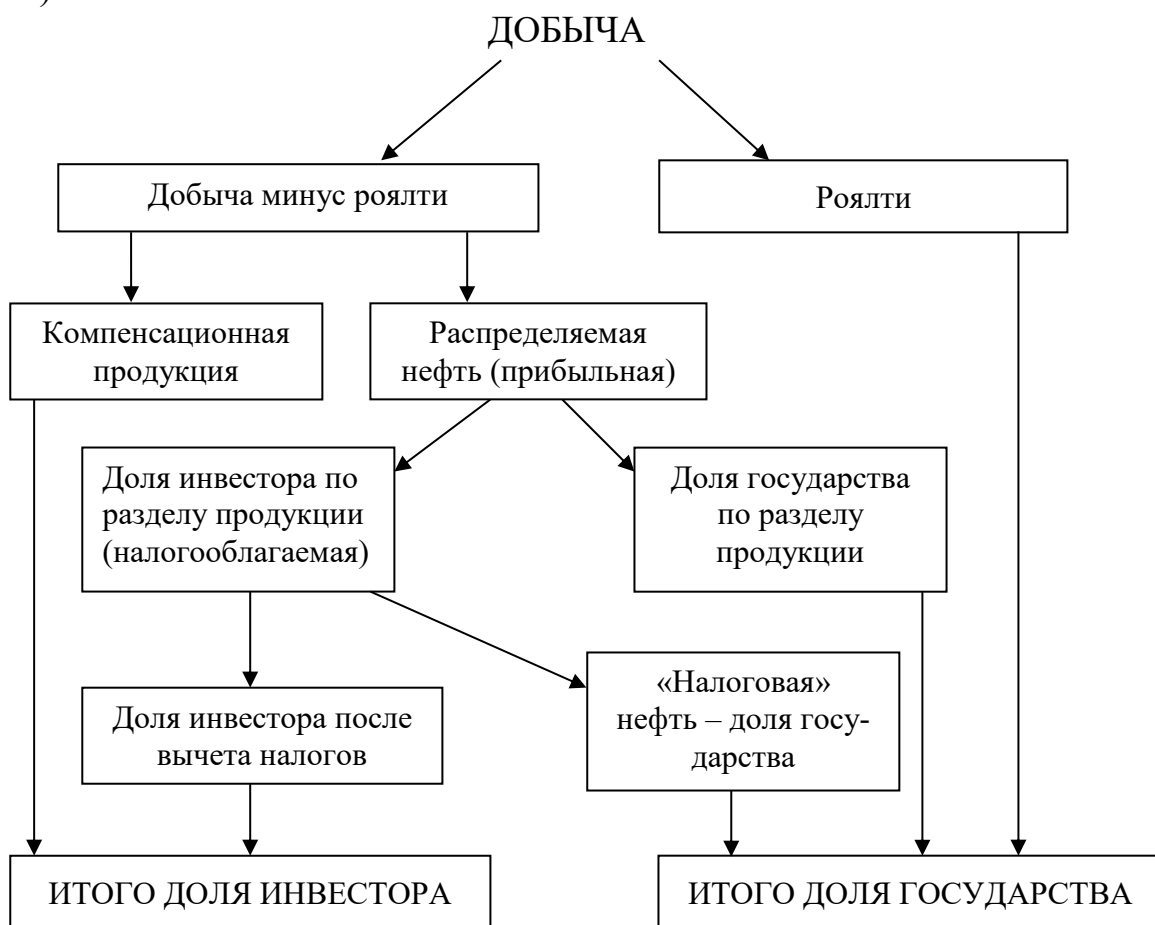


Рис. 1. Схема раздела продукции по СРП

12. Переработка давальческого сырья (толлинг). Вывоз сырья в другую страну с целью переработки его в готовую продукцию (реже – в полуфабрикат), с последующим возвратом готовой продукции (полуфабрикатов) в страну владельца сырья (см. рис. 2).

Есть несколько весомых аргументов против толлинга в России. Во-первых, толлинг делает экономически неэффективным развитие последующих стадий переработки металла, благодаря чему наблюдается экстенсивное развитие отрасли.

На многих заводах проведена реконструкция с целью дальнейшего выпуска первичного алюминия. Во-вторых, существует реальная возможность вывоза прибыли за рубеж. Тем самым от налогообложения уходят огромные суммы.

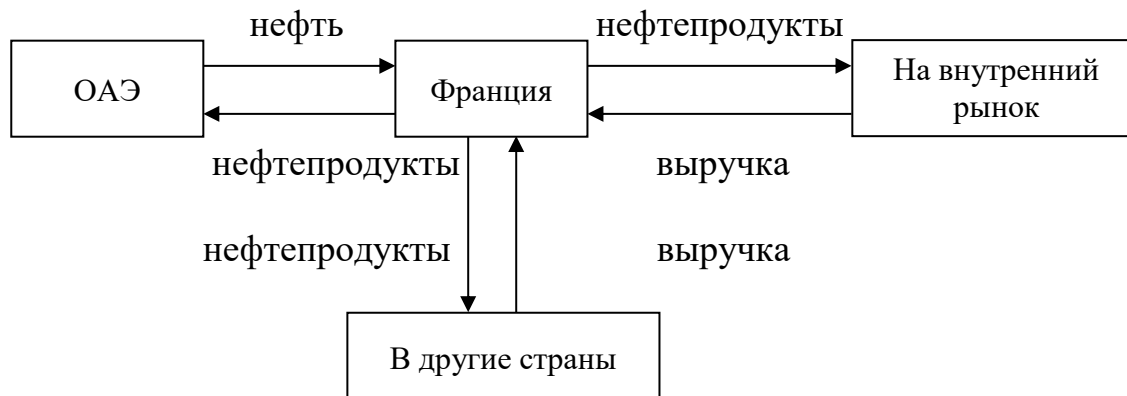


Рис. 2. Пример использования толлинга

13. Использование зарубежной рабочей силы на территории России и российской рабочей силы за рубежом. Такое использование рабочей силы осуществляется всегда по законам страны, импортирующей рабочую силу.

Территориальное распределение трудящихся-мигрантов связано с географическим положением регионов России. Для работодателей из Дальневосточного или Сибирского федеральных округов выгоднее привлекать рабочую силу из Китая, Вьетнама и КНДР.

Трудовая миграция из бывших союзных республик охватывает преимущественно профессиональные группы строителей и рабочих, причем доля строителей превышает треть. Доля специалистов из дальнего зарубежья в общем потоке трудовой миграции в Россию невелика. Например, инженеры и технологи составляют не более 3,5 %.

14. Производственное кооперирование. Предусматривает участие предприятий обрабатывающей промышленности из разных стран в различных отраслях производства. Ярким примером в этом случае выступает международная сеть автомобильной промышленности ФОРД Эскорт.

15. Научно-техническое сотрудничество. Согласованная деятельность субъектов ВЭД разных стран, направленная на ускорение НТП. Здесь можно назвать области робототехники, биотехнологий, искусственного интеллекта, космические исследования и т.д.

16. Торговля лицензиями и технологиями. Одна из форм Договора о продаже лицензии – франчайзинг. Он предполагает продажу права реализации товаров или услуг с уже известным брендом и обеспечивает владельцу дополнительную прибыль за счет расширения продаж.

В качестве примеров можно привести следующие: фирма Зингера, производившая швейные машинки, в середине XIX в. продавала право независимым фирмам реализовывать швейные машинки ее производства на определенной территории. Американская компания General Motors Corp. при помощи франчайзинга в начале XX в. резко увеличила сбытовую сеть способом, не требую-

щим инвестиций. Американские корпорации Кока-кола и Пепси централизованно производят и развозят на предприятия – франчайзи только концентрат, который затем смешивается с другими составляющими и разливается в бутылки для последующей реализации.

Деловой франчайзинг наибольшее распространение получил в бытовом обслуживании, гостиничном бизнесе, общественном питании. Именно так функционирует всемирно известный Макдональдс.

17. Иностранный туризм.

Наиболее популярны у иностранных туристов в России по-прежнему туры, сочетающие посещение Москвы и Санкт-Петербурга, стабильно растет спрос на круизные программы. Традиционно востребованы туры по Золотому кольцу, успешно продаются программы по Транссибирской магистрали и отдых на Байкале.

Иркутская область располагает богатейшими природно-туристическими ресурсами и занимает удобное географическое положение на путях в Монголию и Китай. Наиболее привлекательны для туристов особо охраняемые территории – Прибайкальский национальный парк, Байкало-Ленский и Витимский заповедники, Тофаларский комплексный заказник. Любителям активного отдыха интересны склоны и вершины Хамар-Дабана, Восточных Саян, путешествия на плотах по горным рекам, катание на лыжах в Байкальске, охотничьи и рыболовные туры. Среди иностранных туристов лидируют гости из Китая, за ними идет Германия, Монголия, Франция, США, Польша, Япония, Великобритания и Южная Корея. Следует отметить, что Китай, Германия и США занимают лидирующие позиции по количеству прибытий не только в Иркутскую область, но и в Россию в целом².

Перспективы развития туризма в нашем регионе связаны с проектом Байкал – Хубсугул, который привлечет в Россию и Монголию дополнительных туристов.

18. Прибрежная и приграничная торговля. Наиболее активно торгуют, как правило, приграничные государства. Например, на Дальнем Востоке – с Японией, Кореей, Китаем; на северо-западе – со скандинавскими странами, Прибалтикой; на юго-западе – с Турцией, Польшей. Иркутская область активно развивает торговлю с Монголией и Китаем.

19. Свободные экономические зоны (СЭЗ). Свободные (специальные, особые) экономические зоны представляют собой определенные территории, города, морские и авиационные порты, в которых установлены льготные экономические условия как для местных, так и для иностранных компаний. Создание СЭЗ нацелено на развитие внешнеторговых связей, решение экономических проблем, улучшение социальной сфере и внедрение современных научно-технических разработок.

Некоторые государства пытаются решать с помощью этих зон проблемы конкретных регионов, связанные с безработицей, низким уровнем социально-

² Федеральное агентство по туризму : офиц. сайт / Министерство культуры РФ. URL: <http://www.russiatourism.ru>.

экономического развития, экологией и т.д. В зарубежных странах СЭЗ используются в качестве экономического механизма, как средство накопления и распространения передового зарубежного опыта управления, повышения конкурентоспособности собственного производства. В США насчитывалось около 140 зон. Впервые СЭЗ были созданы в США по акту 1934 г.

Среди первых российских СЭЗ можно назвать «Янтарь» (Калининградская область), «Горный Алтай», г. Выборг, «Шерри-зон» (Шереметьево), СЭЗ «Сахалин».

Выделяются следующие виды СЭЗ:

1. Свободная таможенная территория (консигнационные склады).
2. Свободная торговая зона, к ЗСТ относят магазины Duty Free.
3. Производственно-экспортная зона (например, «Янтарь»).
4. Зоны предприятий. Примером является «Алабуга» (Елабужский машиностроительный завод).
5. Научно-техническая зона (технопарки, технополисы). Ярким примером является Силиконовая Долина в США, в России – Зеленоград, Сколково.
6. Районы технико-экономического развития городов.
7. Оффшорные зоны (островные территории – Багамские, Бермудские острова).

В результате применения льгот норма прибыли в СЭЗ составляет 30–35 %, а иногда и больше: например, ТНК получают в азиатских СЭЗ в среднем 40 % прибыли в год.

Существует ряд требований по размещению СЭЗ:

1. Удобное географическое расположение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие сложившихся транспортных путей.
2. Действующие промышленные объекты, развитая производственная и социальная инфраструктура.
3. Значительный потенциал природных ресурсов (прежде всего здесь имеются в виду запасы углеводородов, леса, цветных металлов и т.д.).

Большая часть СЭЗ сосредоточена в Америке и Юго-Восточной Азии. Для стран Западной Европы характерны беспошлинные зоны свободной торговли в морских портах для осуществления погрузочно-разгрузочных работ (Гамбург, Бремен в Германии), свободные аэропорты (больше всего их создано в Великобритании), финансово-банковские центры – оффшорные зоны (Швейцария, Лихтенштейн, остров Мэн, Гернси и т.д.).

В Японии насчитывается 19 технополисов. Большинство из них ориентировано на разработки в области электроники, создания «новой керамики», робототехники. Некоторые технополисы специализируются на медицинской промышленности, биотехнологии, космических исследованиях.

Для развивающихся стран характерно создание экспортных промышленно-производственных зон.

Главными проблемами создаваемых российских СЭЗ являются:

1. Значительные размеры занимаемой площади. Многие субъекты, желающие организовать СЭЗ в России, были намерены оформить как можно большую

территорию. При этом, не осознавая, что чем больше площадь, тем меньше будет эффект от такой зоны.

2. Многие СЭЗ были расположены во внутренней части страны, на значительном удалении от границ. Однако, как было сказано выше результат функционирования СЭЗ связан напрямую с географическими факторами. Наличие транспортных коридоров и приграничное расположение являются важными условиями успешной работы и развития таких зон.

3. Негативные последствия для экономики ряда регионов после создания СЭЗ. На это повлияли льготы, которые были установлены в СЭЗ. Отечественным промышленным предприятиям сложно было конкурировать с зарубежными фирмами, которые импортировали сравнительно дешевую (благодаря снижению пошлин) и качественную продукцию. В итоге, согласно официальной статистике РФ, объем производства промышленной продукции в Калининградской области за период с 1991 по 1998 г. упал на 71,2 %. Этот показатель стал одним из самых худших в стране, так как в среднем падение производства составляло 49,7 % за указанный период.

4. Государственные структуры фактически не контролировали ситуацию, что привело к дополнительным проблемам на территории СЭЗ. Среди них можно выделить такие преступления как использование не по назначению и невозврат льготных государственных кредитов, финансовый подлог, а также незаконный перевод денег в зарубежные банки.

5. Возможности, которые были предусмотрены специальным режимом СЭЗ, использовались не в полной мере. Первоначально задуманные для расширения производства и поставок за рубеж СЭЗ Янтарь и Находка превратились в своеобразные «дыры» для вывоза из страны в первую очередь традиционного сырья, а также товаров на основе импортных компонентов.

В нашей стране в 2005 г. был принят федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Более подробную информацию про ОЭЗ в России можно найти на сайте <http://www.russez.ru>.

Особые экономические зоны создаются в стране в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей экономики, развития туризма, санаторно-курортной сферы, портовой и транспортной инфраструктур, разработки технологий и коммерциализации их результатов, производства новых видов продукции. На территории Российской Федерации были созданы особые экономические зоны следующих типов:

– промышленно-производственные особые экономические зоны – Елабуга, Липецк, Титановая долина, Тольятти;

– технико-внедренческие особые экономические зоны (инновационные) – Дубна, Зеленоград, Санкт-Петербург (поселок Стрельна, зона «Нойдорф»), Томск;

– туристско-рекреационные особые экономические зоны – Республика Алтай, Республика Бурятия, Алтайский край, Краснодарский край, Ставропольский край, Иркутская область, Калининградская область, Приморский край;

– портовые особые экономические зоны – в Красноярском крае, Хабаровском крае и Ульяновской области.

Для примера, вокруг озера Байкал разработали 2 проекта ОЭЗ. Цель проекта «Ворота Байкала» – создание всесезонного курорта мирового уровня для привлечения различных целевых групп туристов из России, стран СНГ, Европы и Азии, на побережье озера Байкал. Бурятская турзона получила название «Байкальская гавань».

Что касается оффшоров, далеко не все страны смотрят сквозь пальцы на оффшорные махинации национального бизнеса. Бывший президент США Б. Обама, например, одобрил принятие закона, запрещающего американским бизнесменам передачу денег в эти зоны. Компании, уличенные в использовании оффшорных схем, будут штрафовать на всю сумму прибыли, полученную с помощью этих хитростей. Кроме того, правительство США вынудило швейцарский банк UBS раскрыть тайны вкладов 4 450 американских граждан, подозреваемых в сокрытии дохода.

В России 90 % крупного российского бизнеса и столько же флота с российскими судовладельцами зарегистрировано в оффшорах. 80 % сделок по продаже российских ценных бумаг проводится через эти зоны. В 2008 г. из страны таким образом утекло более 200 млрд дол.

Поскольку оффшорные финансовые центры в силу мягкого надзора нередко используются отдельными компаниями для проведения незаконных операций, связанных с отмыванием денег, к работе была подключена Группа финансового противодействия отмыванию денег (FATF – Financial Action Task Force on Money Laundering). Создана по инициативе министров финансов «Большой семерки» в 1989 г. С тех пор именно эта межправительственная организация играет лидирующую роль во всемирной борьбе с отмыванием капиталов. В 2000 г. впервые увидел свет так называемый черный список FATF, т.е. список стран и территорий, официально признанных «несотрудничающими». Из 15 стран, представленных в списке, абсолютное большинство были оффшорными зонами, однако, там же присутствовали такие страны как Израиль, Филиппины и Россия. В 2003 г. ФАТФ внесла изменения в свой «черный список», Россию из него исключили, остались – Гватемала, Египет, Индонезия, Мьянма, Науру, Нигерия, Острова Кука, Сент-Винсент и Гренадины, Украина, Филиппины. 20 июня 2003 г. на заседании ФАТФ было принято решение сделать Россию полноправным участником данной организации. В настоящее время в ФАТФ входят 36 государств и 2 международные организации (Еврокомиссия и Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива).

20. Сотрудничество в области транспорта (предусматривает организацию перевозок экспортных и импортных грузов, осуществление транзитных перевозок по территории третьих стран, а также транспортно-экспедиторские услуги).

21. Сотрудничество в области связи и информатики. Эта форма включает использование современных электронных средств, средств массовой информации, таких как ТВ, радиовещание, газетно-журнальную и документально-кинематографическую продукцию.

На практике довольно сложно провести четкую грань между видами и формами ВЭД. Следует иметь в виду, что при разработке классификации видов ВЭД немалую роль играет субъективный фактор. Все формы ВЭД характеризуются большим многообразием и подвижностью.

1.2. Факторы развития ВЭД

Для того чтобы оценить степень развития внешнеэкономической деятельности необходимо учитывать факторы, способствующие развитию ВЭД. К основным факторам мы можем отнести:

1. Важным фактором является *вывоз капитала*, на основе которого возникают транснациональные корпорации, которые чаще всего бывают национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности.

2. *Неравномерность экономического развития различных стран мира*. Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике.

3. *Различия в трудовых, сырьевых и финансовых ресурсах*. Имеются страны с избыточными трудовыми ресурсами: Индия, Китай, Бангладеш, Пакистан, Нигерия и др. А также есть регионы: Западная Европа, США, Ближний Восток, которые нуждаются в притоке рабочих рук. Аналогичная ситуация с сырьем и финансовыми ресурсами.

4. *Характер политических отношений*. Укреплению внешнеэкономической деятельности способствует наличие дружественных политических отношений между странами. И, наоборот, политическая конфронтация резко снижает внешнеторговый оборот, вплоть до разрыва экономических связей (эмбарго).

5. *Различный уровень научно-технического развития*. Формированию ВЭД способствует обмен между странами студентами, стажерами, научными сотрудниками, преподавателями, проведение совместных исследований, экспериментов, выполнение проектных, научно-исследовательских и конструкторских работ.

6. *Особенности географического положения, природных и климатических условий*³.

1.3. Сущность внешнеэкономического комплекса страны

Внешнеэкономический комплекс страны (ВЭК) включает следующие звенья:

1) государственные органы, занимающиеся вопросами ВЭД (федеральные, региональные, органы субъектов РФ);

2) хозяйственные комплексы, отрасли (подотрасли) и отдельные предприятия, производящие экспортную продукцию и потребляющие импортную продукцию;

3) хозяйствующие субъекты (юридические и физические лица), совершающие экспортно-импортные операции;

4) организации, содействующие ВЭД;

³ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность. С. 7–8.

5) заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами⁴.

Первое звено более подробно будет рассмотрено ниже.

Что касается *2-го звена*, к ВЭК тесно примыкают все отрасли российской экономики и многие предприятия, входящие в различные хозяйственные комплексы, например, топливно-энергетический комплекс (ТЭК), машиностроительный комплекс (МСК), агропромышленный комплекс (АПК), лесохозяйственный комплекс (ЛХК), рыбохозяйственный комплекс (РХК), транспортный комплекс (ТК) и др.

В последние годы наиболее экспортоориентированы компании и предприятия ТЭК (добыча, выработка и экспорт нефти, газа, угля и электроэнергии), ЛХК (заготовка и экспорт лесотоваров), а также РХК (добыча и экспорт рыбы и морепродуктов) и отчасти МСК (производство и экспорт машинотехнической продукции).

3-е звено. Участниками внешнеторговой деятельности (ВТД) могут быть российские и иностранные юридические и физические лица. После либерализации ВЭД в течение 90-х гг. XX в. численность участников ВТД лавинообразно возрастала и учтенное их число к концу XX в. приблизилось к 700 тыс. Сравнительно немногочисленную группу наиболее квалифицированных и солидных участников ВЭД составляют специализированные внешнеэкономические организации, у которых внешнеэкономическая деятельность является профилирующей, а также внешнеторговые фирмы крупных предприятий.

Подавляющая часть участников ВЭД приходится на организации (предприятия) негосударственных форм собственности – акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и другие коммерческие организации.

Примерно две трети российского экспорта обеспечивают 60–70 крупных предприятий. Среди них – крупнейшие нефтяные компании («Роснефть», «ЛУКойл», «Сибнефть» и т.д.). Некоторые экспортеры, по существу, занимают монопольное положение по важным товарным группам, например, Газпром (экспорт газа), РАО ЕЭС (экспорт электроэнергии), «АЛРОСА» (экспорт алмазов), «Норильский никель» (экспорт некоторых цветных и драгоценных металлов платиновой группы).

Кроме юридических лиц в ВЭД оказались вовлеченными около 6 млн физических лиц, которых стали называть «челноками». В конце прошлого века за счет этого вида деятельности обеспечивалась почти четверть потребительского рынка страны.

4-е звено ВЭК. Организации, содействующие ВЭД – в первую очередь, это ТПП РФ, в систему которой входит множество территориальных ТПП. Кроме того, многие юридические лица – участники ВЭД объединились в ассоциации, союзы, лиги по отраслевому принципу, а также по территориальному и региональному принципам (в частности, в лесопромышленной, рыбохозяйственной, металлургической отраслях).

⁴ Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Магистр, 2008. С. 34–35.

К организациям, содействующим развитию ВЭД, относятся также научно-исследовательские и редакционно-издательские учреждения, учебные заведения, а также информационно-консультационные службы соответствующего профиля.

5-е звено. Заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами. Особую часть ВЭК составляет так называемый заграничный аппарат. В него входят торговые представительства РФ в иностранных государствах, торгово-экономические отделы посольств РФ и представители Минэкономразвития в постоянных представительствах РФ при международных организациях и ЕС⁵.

В Уставе ТПП РФ перечислены представительства ТПП, действующие в 15 странах. Многие внешнеэкономические и иные коммерческие организации создали за рубежом свои представительства, аппараты уполномоченных, а также филиалы, дочерние компании и смешанные общества.

1.4. Органы государственного и негосударственного регулирования и управления ВЭД

Масштабы, объемы, эффективность ВЭД существенно зависят от уровня и качества организации большого числа процессов и процедур, регулирующих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство и другие формы взаимодействия организаций, принадлежащих различным странам.

Ни в одной стране мира структура управления не является застывшей, неизменной. Изменяются условия – изменяются структуры. Россия унаследовала от бывшего СССР громоздкую структуру государственного управления: до 1996 г. функционировало 24 федеральных министерства, 25 федеральных комитетов, 25 федеральных департаментов и агентств, по своему статусу приравненных к министерствам. В связи с этим была проведена реорганизация органов исполнительной власти.

К высшему уровню ВЭД относят деятельность государственных органов законодательной, исполнительной и судебной власти.

Высшая **судебная** власть в РФ осуществляется Конституционным судом и Верховным судом РФ.

Исполнительная власть обычно принадлежит главе государства и правительству. Согласно статье 11 Конституции РФ государственную власть осуществляет Президент РФ (он является главой государства, гарантом Конституции РФ), в системе федеральных органов поставлен на первое место и не отнесен непосредственно ни к одной из основных ветвей власти. Исполнительная власть – Правительство РФ.

Законодательная власть – это две палаты Федерального собрания (Парламент РФ) – Государственная Дума и Совет Федерации. Их главная задача – разрабатывать и принимать законы в сфере ВЭД, а также принимать участие в государственном управлении внешнеэкономической деятельностью через соответствующие комитеты и комиссии.

⁵ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность. С. 9.

Президент РФ наделен следующими функциями, имеющими отношение к ВЭД:

- осуществляет общее руководство государственной внешнеэкономической политикой;
- подписывает международные соглашения, представляет Россию на соответствующих международных форумах;
- регулирует военно-техническое сотрудничество;
- определяет условия экспорта драгоценных камней, металлов, расщепляющихся материалов.

Правительство РФ выполняет следующие функции:

- проводит в стране единую внешнеэкономическую политику, осуществляет разработку соответствующих программ;
- участвует в организации и проведении международных переговоров;
- участвует в формировании экспортного и импортного режимов;
- осуществляет управление федеральной российской собственностью за рубежом;
- регулирует величины ставок таможенного тарифа;
- принимает конкретные меры по защите внутреннего рынка от массированного импорта.

На **Министерство экономического развития (Минэкономразвития)** возложены следующие регулирующие функции:

- государственное регулирование на основе разработки рекомендаций по совершенствованию нормативно-правовой базы ВЭД, регулирования деятельности участников ВЭД, защиты внутреннего рынка и интересов отечественных экспортеров, участия в валютном и экспортном контроле РФ;
- оценка перспектив и текущего состояния внешнеэкономических связей РФ на базе анализа и прогноза мировой экономической конъюнктуры, участия в разработке платежного баланса, ведения внешнеэкономической статистики;
- кадровое и информационное обеспечение ВЭД на основе подготовки и повышения квалификации специалистов по ВЭД, формирования единой информационной системы, выпуска специальных изданий, консультирования участников ВЭД, содействие проведению выставок, ярмарок, презентаций;
- создание благоприятного режима внешнеэкономического сотрудничества с иностранными государствами на базе подписания двусторонних межправительственных договоров и протоколов, участие в деятельности международных организаций, борьбы против дискриминации российских экспортеров, обеспечение равноправной интеграции РФ в мировое хозяйство, участие в разрешении спорных ситуаций на межправительственном уровне.

Министерство промышленности и торговли РФ (Минпромторг):

- проводит общегосударственную политику в сфере ВЭД на всей территории России, общий государственный надзор;
- обеспечивает разграничения прав и ответственности в сфере ВЭД между Федерацией и регионами;
- оказывает содействие региональным участникам ВЭД в налаживании деловых контактов и в выходе на внешние рынки;

– помогает региональным властям в подготовке и осуществлении государственных и региональных программ международного сотрудничества;

– регистрирует экспортные контракты для стратегически важных сырьевых товаров, а также выполняет функции по поддержке экспорта промышленной продукции, обеспечения доступа на рынки товаров и услуг, 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.

Министерство Финансов регулирует кредитно-денежную сферу, вносит в правительство предложения об изменении ставок импортных и экспортных таможенных пошлин, регулирует систему налогообложения. При Министерстве финансов действует Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор), ранее называлась федеральная служба по валютно-экспортному контролю, после этого ФС по финансовому мониторингу. Одной из задач этой государственной структуры является борьба с бегством капитала из страны, по некоторым оценкам сумма называется 15–20 млрд дол. в год.

Центральный Банк России определяет совместно с Министерством финансов процедуры финансирования ВЭД, регулирует валютные операции и устанавливает курс рубля по отношению к валютам других государств, занимается вопросами вывоза капитала из страны, принимает решения о выдаче лицензий коммерческим банкам на осуществление валютных операций.

Федеральная Таможенная Служба (ФТС) выполняет следующие функции:

– контролирует пересечение гражданами и грузами государственной границы России, декларирование соответствующих грузов и имущества;

– принимает участие в формировании доходов федерального бюджета России через механизм уплаты таможенных пошлин, сборов, штрафов, путем конфискации грузов;

– защищает экономические интересы страны с помощью пресечения незаконного вывоза грузов и ценностей из России, а также предотвращая нелегальный ввоз на нашу территорию оружия, отходов и т.д.;

– публикует таможенную статистику;

– участвует в валютном и экспортном контроле.

Единую систему ФТС РФ составляют: региональные таможенные управления, таможни РФ, таможенные посты, предприятия и организации, подведомственные ФТС (например, таможенные лаборатории).

Из других органов федеральной исполнительной власти можно назвать:

– МИД РФ;

– Госстандарт России (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии при Министерстве промышленности и торговли РФ). Госстандарт способствует повышению конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке. Посредством системы сертификации импортной продукции Госстандарт защищает интересы российских потребителей;

– Министерство энергетики, транспорта РФ, природных ресурсов и экологии РФ, сельского хозяйства РФ и др.;

– Федеральные службы и федеральные агентства (налоговая служба, антимонопольная служба и др.). 5 апреля 2016 г. указом президента Российской Федерации были упразднены Федеральная служба Российской Федерации по контролю за оборотом наркотиков и Федеральная миграционная служба, а функции и полномочия возвращены Главному управлению по вопросам миграции Министерства внутренних дел Российской Федерации.

Региональные органы (на примере Иркутской области):

1. Губернатор и его аппарат.

2. Министерства Иркутской области (финансов; лесного комплекса; природных ресурсов и экологии; экономического развития; труда и занятости и др.). В функции управления ВЭД Министерства экономического развития Иркутской области входит развитие внешнеэкономических связей. Задачи:

– разработка прогнозов развития ВЭД, а также систематический мониторинг и анализ развития ВЭД в Иркутской области;

– организация проведения переговоров по торгово-экономическому сотрудничеству с делегациями иностранных государств;

– разработка предложений в части совершенствования ВЭД региона;

– организация и участие в подготовке и проведении имиджевых и представительских мероприятий Иркутской области: презентаций, форумов, экспозиций, выставок;

– оказание содействия в продвижении продукции иркутских товаропроизводителей на внешние рынки.

3. Законодательное Собрание Иркутской области.

4. Арбитражный суд.

5. Общественная палата Иркутской области.

6. Отделение в Иркутской области Управления Министерства промышленности и торговли РФ по Восточно-Сибирскому району (выполняет функции Минпромторга РФ).

7. Иркутская таможня Сибирского Таможенного управления ФТС России (выполняет полный комплекс таможенных услуг на территории региона) и др.

Муниципальные органы (на примере г. Иркутска):

– мэр города и вице-мэр по ВЭД;

– Управление международного сотрудничества;

– Комитет по экономике;

– Городская Дума;

– Общественная палата города и др.

Среди негосударственных организаций значительное влияние на развитие ВЭД оказывают **торгово-промышленные палаты**. ТПП представляет собой негосударственную некоммерческую общественную организацию, которая объединяет российских предпринимателей. ТПП выполняют следующие задачи:

– содействие развитию системы образования и подготовки кадров для предпринимательской деятельности. Так, ТПП Восточной Сибири направляла менеджеров фирмы «Вид» на 10-недельную стажировку в Германию, за рубеж

также выезжали представители АО «Иркутскэнерго» (в Финляндию), НИИ прикладной физики (в Германию) в рамках программы ТАСИС «Повышение эффективности менеджмента»;

- сбор информации для клиентов;
- содействие развитию экспорта российских товаров и услуг;
- урегулирование споров, возникающих между предприятиями, предпринимателями.

Финансовые поступления в ТПП идут по следующим направлениям: экспертизы товаров, сертификации, ВЭД, переводы, аккредитация, консультационные услуги, членские взносы, информационные услуги, поступления от филиалов в Ангарске и Братске.

Иркутское отделение ТПП СССР было создано в январе 1974 г. Находится ТПП ВС в Иркутске по адресу ул. Сухэ-Батора 16, сайт – www.ccies.ru.

В структуре палаты были три профильные службы: отдел ВЭД, отдел экспертизы продовольственных товаров и оборудования, отдел переводов. Среди учредителей Палаты такие предприятия с мировым именем, как «Иркутскэнерго», ИАПО, АНХК, Востсибуголь и многие другие. В состав ТПП ВС входят ТПП Братска и Ангарский филиал ТПП ВС.

В настоящее время в ТПП ВС созданы следующие отделы: отдел ВЭД, отдел по сертификации, отдел экспертизы товаров, отдел переводов, услуги по аккредитации и оформлению виз, отдел маркетинга и информации, отдел по работе с членами палаты, патентные услуги, фирма «ЭКСО ТПП ВС», третейский суд ТПП ВС.

При ТПП РФ действуют: Международный коммерческий арбитражный суд, Морская арбитражная комиссия, Третейский суд для разрешения экономических споров. В систему ТПП входят внешнеэкономические предприятия – ЗАО «Экспоцентр» (организует международные выставки), ВО «Союзэкспертиза» (осуществляет экспертизу экспортных и импортных товаров в России и за рубежом), «Союзпатент» (занимается патентованием изобретений, промышленных образцов, регистрацией товарных знаков, наименований фирм).

Торгово-промышленная палата владеет информацией о степени надежности деловых партнеров для совместной экономической деятельности, следовательно, при выборе контрагента целесообразно обращаться именно к ним.

Кроме ТПП, **к организациям, содействующим развитию ВЭД**, относятся:

- банк внешней торговли РФ (Внешторгбанк). Осуществляет внешнеторговые расчеты как внутри страны и за рубежом: расчеты по экспортным и импортным сделкам, услуги по кредитованию, операции с ценными бумагами, открытие и ведение счетов как в валюте, так и в рублях, а также гарантийные операции;
- экспортно-импортный банк РФ (Эксимбанк) предоставляет долгосрочные кредиты российским экспортерам, нацелен на кредитование тех предприятий, которые занимаются выпуском товаров для экспорта, занимается страхованием кредитов.

В настоящее время существует ряд международных организаций, осуществляющих регулирование разнообразных аспектов взаимодействия участни-

ков ВЭД из разных стран: Международная Торговая Палата (МТП), Международная Организация Труда (МОТ), Международный Валютный Фонд (МВФ), Международный Банк Реконструкции и Развития (МБРР), Всемирная Торговая Организация (ВТО), Европейская Ассоциация Свободной Торговли (ЕАСТ), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО).

1.5. Методы регулирования ВЭД

Для активизации процесса осуществления внешнеэкономической деятельности используют следующие методы регулирования.

1. *Международные торговые договоры.* Они определяют общие пути развития экономических отношений между государствами, устанавливают торгово-экономический, политический режимы взаимодействия, предусматривают условия взаимных расчетов, сроки сотрудничества и т.д.

В договорах могут быть зафиксированы долгосрочные соглашения на 5–10 лет и более, а также практикуется заключение ежегодных протоколов о взаимных поставках товаров. Соглашения и протоколы, дополняя друг друга, способствуют развитию устойчивого взаимовыгодного сотрудничества. Наилучшие условия для развития ВЭД обеспечиваются в тех случаях, когда страны предоставляют друг другу режим наибольшего благоприятствования (РНБ). При этом режиме хозяйствующие субъекты договаривающихся сторон пользуются таможенными, налоговыми и другими привилегиями в стране партнера.

2. *Таможенные формальности.* В их основе лежит таможенный кодекс, который определяет общие задачи и функции таможенных органов, порядок разработки, утверждения и использования тарифов, условия освобождения от уплаты пошлин, санкции за нарушение таможенных правил. Таможенные формальности являются одним из самых эффективных методов регулирования ВЭД.

3. *Квотирование и лицензирование.*

Квотирование – это установление максимальной суммы или количества товаров, которое может быть ввезено или вывезено из страны за определенный период времени. **Контингентирование** – это количественные или стоимостные ограничения, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам и группам стран.

Квоты получили широкое распространение в Западной Европе сразу после окончания Второй мировой войны. Сегодня они применяются практически всеми развитыми странами для защиты главным образом своего сельскохозяйственного производства. Квотирование осуществляется правительственными органами на основе выдачи лицензий.

Лицензия – это документ, разрешающий ввоз в страну определенного количества товара в рамках выделенной квоты. Лицензии бывают разовыми, генеральными и исключительными. Разовая лицензия выдается для осуществления экспортной или импортной операции по одному контракту сроком до 12 месяцев, начиная с даты выдачи лицензии (на срок реализации данной сделки). Генеральная лицензия оформляется на каждый вид экспортируемого или импортируемого

товара с указанием его количества и стоимости без определения конкретного покупателя или продавца товара. Исключительная лицензия предоставляет заявителю исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара, определенное соответствующим федеральным законом.

Минпромторг России может отказать в выдаче лицензии по причинам неправильного оформления заявления, сообщения недостоверных сведений о производимой экспортной или импортной продукции, включения в контракт условий, наносящих ущерб экономическим интересам России. Решение об отказе в выдаче лицензии должно быть мотивированным и в письменной форме.

В 1993 г. в рамках установленных квот осуществлялся экспорт рыбы, нефти, газа, металла, серы, апатита, аммиака, каучука, древесины, удобрений, целлюлозы и ряда других сырьевых товаров. В 1994 г. список квотируемых товаров был значительно сужен. В него входили только нефть и продукты ее переработки, природный газ, электроэнергия, цветные металлы, целлюлоза, пшеница, семена сои, спирт этиловый и рыба.

В настоящее время в реестр квотируемых товаров РФ на ввоз входят: мясо домашней птицы, крупного рогатого скота, свинины, сахар-сырец.

Реестр лицензируемых товаров РФ включает радиоактивные вещества, взрывчатые средства, пиротехнические изделия, наркотические средства, лекарственные средства и фармацевтические субстанции, опасные отходы, спирт этиловый, водка, ядерные материалы, продукция военного назначения.

4. *Антидемпинговые процедуры.* Представляют собой судебные и административные разбирательства претензий, которые предъявляют национальные предприниматели против иностранных поставщиков, обвиняя их в продаже товаров по заниженным ценам. Органы власти, суды обязаны приостановить движение товаров, обвиненных в демпинге, и разобраться по существу претензий.

Участившееся применение антидемпинговых мер к развивающимся странам в последнее время объясняется ростом конкурентоспособности экспорта последних на мировом рынке. Кроме того, многие антидемпинговые расследования связаны с экономическими кризисами, которые привели к снижению курсов национальных валют. Параллельно девальвации увеличивалось количество антидемпинговых процедур, начатых против экспортеров из этих стран.

Что касается распределения по отраслям, то более половины антидемпинговых расследований приходится на химическую промышленность и черную металлургию.

5. *Ценовые преференции.* Некоторые страны определяют их в законодательном порядке, устанавливая минимальную разницу в ценах, по которым товары и услуги импортера должны быть ниже цен национальных производителей. Например, энергетические компании США имеют право размещать заказы на импортное оборудование только в том случае, если цены на него будут ниже цен американских производителей как минимум на 6 %.

6. *Технические процедуры.* Представляют собой мероприятия по проверке соответствия импортируемой продукции международным и национальным стандартам, отраслевым нормам и техническим предписаниям.

Обязанность по сертификации импортных товаров является одним из существующих технических барьеров. С целью проверки соответствия свойств ввозимых товаров требованиям стандартов по техническим, санитарным, технологическим, радиационным показателям их подвергают испытаниям в специализированных лабораториях.

7. *Импортные процедуры.* Представляют собой правила проведения импортных операций при государственных закупках. Во многих странах в этих случаях покупатель должен провести международные торги с целью выяснения наиболее выгодного продавца.

8. *Оперативное регулирование ВЭД.* Правительство РФ, Министерство экономического развития, ФТС могут приостановить операции участников ВЭД в случае поставки некачественной продукции, экспорта по необоснованно низким ценам или импорта по завышенным ценам, сообщения ложной информации в рекламе, таможенной и валютно-финансовой документации⁶.

Приостановка внешнеэкономических операций применяется как к отечественным субъектам ВЭД, так и к зарубежным, допустившим нарушения законодательства.

1.6. Методы стимулирования экспортного производства

Любое государство мира стремится поддерживать своих экспортеров, поскольку экспорт приносит немалые денежные средства. Для этого существуют такие методы стимулирования экспортного производства.

1. *Прямое финансирование экспортеров.* Производится из бюджета в качестве доплат или дотаций фирмам. Как правило, государство предоставляет до 30 % средств на научные, исследовательские, конструкторские работы для исследования и внедрения новых разработок при производстве экспортных товаров.

Агентом Правительства РФ по оказанию государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта российской промышленной продукции является Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (ЗАО «Росэксимбанк»).

Главным распорядителем бюджетных средств является Министерство промышленности и торговли России, принимающее решение о предоставлении возмещения совместно с Минэкономразвития и Минфином России. Для того, чтобы получить возмещения необходимо выполнить определенные условия:

- экспортировать промышленные товары не менее 3 лет;
- направлять кредитные ресурсы на реализацию сделок по экспорту промышленных товаров с высокой степенью переработки;
- исполнять в срок обязательства по кредитным договорам;
- не иметь задолженностей по обязательным платежам в федеральный бюджет и государственные внебюджетные фонды.

Преимущественным правом на получение возмещения обладают организации, являющиеся победителями международных тендеров на поставку промышленной продукции.

⁶ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность. С. 23–24.

2. *Косвенное финансирование экспортеров.* Осуществляют с помощью частных банков, которым государство направляет специальные дотации с целью уменьшения ставок по кредитам экспортерам.

3. *Снижение налогов с экспортеров.* Чаще используется прямое снижение налогов с предприятий в зависимости от доли экспорта в их производстве. Также компаниям-экспортерам разрешают делать отчисления в резервные фонды развития экспортного производства с части прибыли необлагаемой налогом.

4. *Кредитование экспортеров.* Целесообразно предоставлять среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (до 20 лет) кредиты на благоприятных условиях по стабильным ставкам. Краткосрочное кредитование, как правило, не дает должного эффекта.

5. *Страхование экспорта.* Подразделяется на 2 направления – внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляет государство, помогающее частично перекрывать риски при крупных капиталовложениях в экспортное производство за счет средств бюджета. При внешнем страховании, государство берет на себя политические и коммерческие риски при экспортных сделках опять же за счет бюджета. К *политическим рискам* относятся войны, правительственные перевороты, резкие изменения политической обстановки, забастовки. *Коммерческие риски* включают колебания валютных курсов, банкротства, изменения в таможенной и налоговой системах. Благодаря страхованию экспортер возмещает практически все возможные убытки от рисков.

6. *Оказание помощи предпринимателям в изучении зарубежных рынков.* Необходима государственная система внешнеэкономической информации, которой могли бы пользоваться мелкие и средние предприятия.

7. *Оптимизация таможенных процедур,* сокращение времени таможенной очистки товара.

Вопросы и задания

1. Какова структура российского экспорта и импорта? Сальдо внешней торговли?

2. Какие примеры совместных предприятий можно привести по Иркутской области? С какой страной больше всего было создано СП?

3. Какие лизинговые фирмы работают в Иркутской области? Найти о них информацию.

4. Какие можно привести примеры толлинговых операций в России и Иркутской области?

5. Приведите примеры – куда уезжают на заработки из России? Откуда приезжает рабочая сила в Россию?

6. В каких сферах наиболее активно осуществляется научно-техническое сотрудничество?

7. Какие можно привести примеры известных и успешных франчайзинговых фирм в Иркутской области? В каких сферах они функционируют?

8. Что тормозит развитие туризма в Иркутской области?

9. Сколько и какие СЭЗ были созданы в РФ в 1990-х гг.? Назовите современные ОЭЗ, функционирующие в России.

10. Оффшорные зоны и налоговые гавани – одинаковые по сути понятия?
11. Является ли Кипр в настоящее время оффшорной зоной?

Задание 1. Сравнить товарную и географическую структуру внешней торговли России и Иркутской области, а также проанализировать данные о товарообороте, экспорте, импорте, сальдо внешней торговли.

Задание 2. Рассчитать долю регионов СФО в экспорте страны за последние 2 года, выявить регионы-лидеры и аутсайдеры, объяснить причины такой ситуации.

Образцы выполнения расчетно-графических работ можно посмотреть в прил. 1–3.

Задание 3. Найти рейтинги ТНК за последние 3 года, проанализировать их с точки зрения географического и отраслевого признака, а также отметить, какие из российских компаний туда попали.

2. ТОРГОВЛЯ МАШИНАМИ, ОБОРУДОВАНИЕМ И ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ

2.1. Формы внешней торговли машинами и оборудованием

Значительную долю во внешней торговле занимает торговля машинами, оборудованием и промышленными товарами. Различают следующие формы:

1. В зависимости от степени завершенности производственного цикла товара:

- 1) комплектные поставки;
- 2) поставки отдельных видов готовой продукции серийного производства;
- 3) поставки деталей и узлов в разобранном виде.

2. По видам сопутствующих услуг:

- 1) инжиниринговые услуги;
- 2) осуществление технического обслуживания;
- 3) снабжение запасными частями;
- 4) аренда оборудования;
- 5) обучение специалистов для работы на оборудовании.

3. По видам сотрудничества:

- 1) на основе технико-экономического сотрудничества;
- 2) промышленное или производственное сотрудничество;
- 3) научно-техническое сотрудничество.

4. По видам сделок:

- 1) несвязанная торговля;
- 2) встречная или связанная торговля (бартер, выкуп устаревших моделей, компенсационные сделки);
- 3) торги (тендеры) – специализированная форма торговли машинами и оборудованием.

1.1. *Комплектные поставки* – самая распространенная форма. Это дорогостоящие сделки, которые заключаются на межгосударственном уровне.

Порядок осуществления таких сделок:

– страна-заказчик оборудования составляет заявление об оказании технического содействия, к нему прилагается технико-экономическое обоснование (ТЭО) необходимости поставок. ТЭО показывает экономическую эффективность создания данного объекта для страны-заказчика;

– страна-исполнитель заказа принимает решение о возможности или невозможности удовлетворения заявки;

– если есть возможность – заключается межгосударственное соглашение, в котором приводятся все характеристики заказываемых машин и оборудования;

– поставка оборудования.

1.2. *Отдельные виды готовой продукции (ГП)* серийного производства.

К этой категории относятся:

- 1) промышленное оборудование, машины и приборы;
- 2) сельскохозяйственное и транспортное оборудование;
- 3) бытовые приборы длительного пользования.

1.3. *Поставки деталей и узлов в разобранном виде.*

Важно предусмотреть организацию последующей сборки ГП в стране-импортере.

Торговля продукцией в разобранном виде используется в случае, если во-первых, существует запрет на ввоз в страну данной продукции в готовом виде; во-вторых, когда установлены высокие таможенные пошлины на готовую продукцию, влияющие на снижение ее конкурентоспособности; и в-третьих, покупатель продукции в разобранном виде получает дополнительную прибыль благодаря экономии на сборке.

Среди основных требований, предъявляемых к подобным поставкам, можно выделить регулярность и комплектность узлов и деталей для непрерывности и ритмичности сборочного процесса, строгие финансовые санкции за нарушение сроков и некомплектность поставок.

2.1. *Инжиниринговые услуги.*

Инжиниринг – это услуги по использованию технологических и иных научно-технических разработок.

Инжиниринговые услуги подразделяются на две группы:

1. *Экономико-консультационные работы*, а именно:

- консультации по проектированию;
- консультации по инженерному решению;
- техническое и производственное консультирование.

2. *Инженерно-строительные работы.* Поставщик оборудования берет на себя обязательство осуществить строительство объекта, монтаж оборудования, пуск в эксплуатацию, подготовку кадров и т.д.

Существует три основных метода строительства, отличие которых заключается в содержании контрактов на оказание инжиниринговых услуг. При **первом** методе местные фирмы или персонал заказчика выполняют большую часть работ. Зарубежная инжиниринговая фирма в этом случае выступает только как консультант, а значит не несет ответственности за реализацию проекта. **Второй** метод предполагает большее участие и объем ответственности, т.е. выполнение иностранной инжиниринговой фирмой практически всех инжиниринговых услуг и, полную ее ответственность за выполнение проекта. **Третий** метод используется, когда выполняется строительство объектов «под ключ». То есть генеральный подрядчик оказывает инжиниринговые услуги как составную часть всего комплекса услуг.

При оплате инжиниринговых услуг используются три метода.

1. Повременная оплата на базе ставок заработной платы инженеров-консультантов. В этом случае в расчет берутся рыночные почасовые или дневные ставки заработной платы работников инжиниринговой фирмы. К полученной величине добавляют сумму прямых материальных затрат.

2. Оплата фактических затрат плюс фиксированное вознаграждение. Используется, если предусмотрено проведение инжиниринговых работ с неопределенным заранее объемом и структурой.

3. Оплата в процентах от стоимости строительства. Применяется в случае предоставления всего комплекса инжиниринговых услуг. На международном рынке встречается чаще всего.

Использование труда специалистов инженерно-консультативных фирм помогает сократить сроки выполнения проектов, получить специальные знания и опыт в области техники, технологии, организации и управления производством и сбытом, а также (очень часто) снизить объем необходимых инвестиций, уменьшить производственные затраты на единицу продукции, повысить эффективность капиталовложений.

Перечень основных услуг типа «инжиниринг» включает следующее:

- составление технических заданий;
- составление смет расходов, оказание помощи в финансировании и проведении переговоров о заключении контракта, контроль за расходами;
- проведение научно-исследовательских работ;
- проведение инженерно-изыскательских работ для строительства объектов;
- разработка технических проектов и рабочих чертежей строительства новых и реконструкции действующих промышленных и других объектов;
- разработка предложений по внутризаводской и внутрицеховой планировке;
- проектирование оборудования и помещений для его установки, включая проведение сопутствующих исследований, опытно-конструкторских работ, испытаний, составление спецификаций;
- разработка составов материалов, сплавов, других веществ и проведение их испытаний;
- разработка технологических процессов, приемов и способов;
- изготовление опытных образцов, разработка инструкций и отправных данных, необходимых для организации производства;
- организация сбыта продукции;
- обучение персонала;
- консультации по оптимизации технологических процессов;
- консультации экономического, финансового или иного порядка и т.д.

2.2. Техническое обслуживание.

Бывает предпродажное и послепродажное. Послепродажное делится на гарантийное (на ограниченный срок) и послегарантийное (за отдельную плату). В этом случае приходится идти на создание в стране-партнере станций обслуживания, ремонтных мастерских.

Виды работ по техническому обслуживанию:

1. Разработка и издание технической документации на языке страны покупателя, включая описание устройства этих машин с необходимыми чертежами, руководством по эксплуатации, с каталогами запасных частей.
2. Создание демонстрационных залов в стране покупателя.
3. Подготовка специалистов из местного персонала.
4. Учет и удовлетворение рекламаций.

Предпродажное обслуживание включает:

- подготовку товаров к продаже;
- распаковку;
- регулирование, наладку, заправку топливом, смазку;
- демонстрацию в действии;

- изучение спроса и учет пожеланий;
- придание товарного вида после транспортировки (на автомобилях – антикоррозийное покрытие).

Послепродажное обслуживание:

- установка доставленного оборудования;
- монтаж;
- устранение возможных дефектов;
- проведение испытаний.

2.3. Снабжение запчастями.

Обычно происходит через консигнационные склады.

Торговля запасными частями и услугами при капитальном ремонте у покупателей осуществляется в случаях, когда эксплуатационное состояние оборудования невозможно поддерживать только техническим обслуживанием.

2.4. Аренда оборудования.

Дает возможность без крупных первоначальных затрат получить в пользование самое современное оборудование и избежать расходов на техническое обслуживание и ремонт.

Аренда дает возможность своевременно менять морально устаревшее оборудование на более совершенное. Возможна аренда с последующим выкупом.

Виды аренды оборудования:

- рентинг (краткосрочная – до 1 года);
- хайринг (среднесрочная – до 3 лет);
- лизинг (долгосрочная, товарное кредитование – более 3 лет).

Оперативный лизинг – аренда машин серийного выпуска с целью опробовать их в условиях эксплуатации перед закупкой большой партии машин.

2.5. Обучение специалистов. Одновременно с продажей нового и сложного оборудования целесообразно предложить покупателю обучить сотрудников его фирмы эффективно работать с данной техникой. Эта услуга может быть как платной, так и бесплатной. Второй вариант может принести дивиденды, так как покупатель, у которого после заключения сделки не возникает проблем и растут основные финансовые показатели, обязательно обратится еще раз.

3.1. Техничко-экономическое сотрудничество.

Такие сделки заключаются при строительстве новых объектов или реконструкции действующих.

Можно осуществлять на разных условиях

1. На условиях технического содействия.

Поставщик, кроме обязательств, обычных для продавца, выполняет ряд работ: подготовку технической документации, осуществление технического надзора, проведение геолого-разведочных работ.

2. На подрядных условиях.

Поставщик несет полную ответственность за организацию строительства объекта и пуско-наладочные работы.

3. Создание СП в рамках технико-экономического сотрудничества.

Обязанности и ответственность поставщика распространяется на период функционирования предприятия.

СП могут быть созданы как:

– предприятия совместной деятельности, что предполагает участие поставщика в управлении предприятием. Поставщик несет ответственность за повышение эффективности деятельности предприятия, повышение рентабельности производства;

– предприятия совместной собственности, т.е. поставщик оборудования, кроме вышеперечисленных обязанностей, несет вместе с заказчиком все риски пропорционально доле вложенных в Уставный фонд средств.

3.2. Промышленное и производственное сотрудничество.

Заключаются соглашения о кооперации или специализации поставщика и заказчика.

3.3. Научно-техническое сотрудничество.

Предусматривает торговлю патентами, лицензиями, кооперацию в разработке новых видов товаров.

Соглашение и закупка лицензии может содержать пункт о поставке оборудования, необходимого для организации производства по этой лицензии.

2.2. Особенности торговли комплектным оборудованием

Изделия поставляются на место производства (работ) в разобранном виде, следовательно, существует тесная взаимосвязь между поставкой, сборкой и строительными работами. Доля подрядных работ при строительстве ГЭС равна 40–50 % от всей стоимости строительства.

Комплектное оборудование чаще всего поставляется при строительстве новых объектов. Должны быть строго определены сроки поставки.

Виды сделок на поставку комплектного оборудования:

1. Поставка разрозненного оборудования.
2. Строительство объектов на условиях «под ключ».
3. Строительство объектов на компенсационной основе.
4. Строительство объектов на условиях «под готовую продукцию».
5. Строительство объектов на условиях «рынок в руки».
6. Строительство объектов на условиях БОТ (Build, Operation, Transfer).

Особенности первого вида сделок:

– платежи должны быть разбиты во взаимоувязке с этапами осуществления поставок;

– предусматривается предоставление различных услуг (пуско-наладочных испытаний, шеф-монтажных работ) со стороны поставщика оборудования. Расчеты могут производиться наличными или в кредит;

– поставщики не несут ни юридической, ни материальной ответственности за сооружение объекта в целом.

Особенности второго вида сделок: такие сделки предусматривают выполнение поставщиком всего комплекса работ, начиная с разработки проекта, ТЭО (технико-экономического обоснования), и заканчивая сооружением объекта, монтажом в нем оборудования, вводом в эксплуатацию. Появляется юридическая ответственность за ввод в действие полностью завершеного объекта и материальная ответственность за сохранность имущества.

Заказчик должен обеспечить создание всех необходимых условий для строительства (подготовить строительную площадку, подъездные пути, строительство жилья, вспомогательных сооружений, необходимые строительные материалы, рабочую силу). Поставщик может привлекать субподрядчиков.

Третий вид. Такая сделка впервые была заключена между СССР и Австрией (мы – газ, они – оборудование для газопромысла). Во Франции создана Ассоциация по компенсационным сделкам. Также компенсационными сделками занимается Европейская Экономическая Комиссия ООН. Документы, разработанные этой организацией: 1) Руководство по составлению международных договоров о компенсационных сделках; 2) Набор типовых договоров о торговой компенсации.

Четвертый вид – «под готовую продукцию». Поставщик оборудования должен довести производство построенного им объекта до проектной мощности и обеспечить выпуск готовой продукции в соответствии с показателями, заложенными в контракте.

Контракт должен содержать пункт о подготовке местного персонала к выполнению технических, управленческих работ и пункт о передаче объекта заказчику с момента его выхода на проектную мощность.

Пятый вид сделок – «рынок в руки». Поставщик оборудования должен не только построить объект, но и обеспечить рынок сбыта продукции с этого предприятия.

Шестой вид – условие БОТ. Как правило, заказчиками выступают фирмы из развивающихся стран, которые привлекают в качестве кредиторов консорциумы для финансирования строительства (кредит под гарантию правительства).

Правительство может принять обязательство в течение длительного времени (10–15 лет) приобретать продукцию с этого объекта по ценам, обеспечивающим возмещение затрат на строительство. После возмещения всех затрат построенный объект переходит в собственность заказчика без каких-либо дополнительных платежей с его стороны. Принимающая сторона имеет право инвестировать свою долю капиталов в строящийся объект, чтобы получить прибыль.

Ответственность в случае форс-мажорных обстоятельств берет на себя национальное правительство.

Если заказчик получает кредит в разных валютах, то погашение должно производиться в соответствующих валютах. Подрядчик выбирается путем объявления торгов.

Достоинства таких сделок:

- продавец получает заранее установленный уровень доходов;
- покупатель получает готовый объект.

Недостатки:

- заказчик получает в свое распоряжение относительно изношенное оборудование (и морально устаревшее);
- долгосрочный характер сделок (очень сложные переговоры);
- возможность для исполнителя заказа не предоставлять информацию о передовых технологиях.

Вопросы и задания

1. Какие бывают виды торгов при покупке машин и оборудования?
2. В каких случаях выгодно торговать в разобранном виде?
3. Какие виды аренды оборудования используются в международной практике?
4. Какие в Иркутской области есть заводы по производству и экспорту машин, оборудования, техники?

Задание 1. Найти информацию в периодической печати и на официальных сайтах для подготовки докладов о предприятиях, занимающихся выпуском и экспортом машин и оборудования на территории Иркутской области и России.

3. ТОРГОВЛЯ ОБЪЕКТАМИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

3.1. Виды объектов интеллектуальной собственности

Объекты интеллектуальной собственности состоят из результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации.

К результатам интеллектуальной деятельности относятся:

1. Объекты авторского права – художественные, литературные и научные произведения, программное обеспечение (ПО).

2. Объекты смежных прав – исполнения артистов и дирижеров, постановки режиссеров, вещательные передачи, фонограммы, базы данных.

3. Объекты патентного права – изобретения, промышленные образцы, полезные модели.

4. Нетрадиционные объекты промышленной собственности – селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау).

К средствам индивидуализации относятся: товарные знаки, фирменные наименования, коммерческие обозначения, наименования мест происхождения товаров.

В отличие от других объектов интеллектуальной собственности средства индивидуализации не признаются результатами интеллектуальной деятельности, они лишь приравниваются к ним по своему правовому режиму.

Основная функция средств индивидуализации заключается в предоставлении ими возможности для каждого участника гражданского оборота назвать себя, свою продукцию, свои услуги собственным оригинальным именем, создать неповторимый имидж.

Прежде всего, необходимо понять суть каждого из перечисленных терминов.

Изобретение представляет собой техническое решение, представленное в документальной форме, а также в виде полезной модели или промышленного образца. При этом оно должно обладать существенной новизной и явной производственной или иной полезностью.

Изобретением может владеть физические или юридические лица, которые могут использовать его в своих целях и запатентовать в соответствующих государственных органах чтобы защитить от неправомерного использования другими лицами.

Промышленный образец – конструкторское или художественное (а не техническое, как изобретение) решение изделия промышленного или кустарно-ремесленного производства, определяющее его внешний вид и обладающее существенной новизной. Это решение должно быть оригинальным, новым, промышленно применимым⁷.

Международный аналог понятия «промышленный образец» – design. Критерии, определяющие охраноспособность промышленного образца, – новизна и оригинальность. Его можно запатентовать в Роспатенте после положительного заключения ФИПС и зарегистрировать в Государственном реестре промышленных образцов.

⁷ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровского. 5-е изд. М. : Юнити-Дана, 2015. 503 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/52450.html>.

Полезная модель (иногда называют малым изобретением) представляет собой конструктивное выполнение средств производства и предметов потребления, а также их составных частей. Полезная модель также подлежит правовой охране со стороны Роспатента. На полезную модель выдают свидетельство, которое регистрируется в Государственном реестре полезных моделей. В качестве полезной модели охраняется техническое решение, относящееся к устройству.

Охраноспособность полезной модели возникает при наличии двух признаков – новизны и промышленной применимости. Полезную модель называют малым изобретением, так как в данном случае не требуется изобретательского уровня.

Срок действия патента на изобретение – 20 лет, на промышленный образец – 10 лет, но есть возможность продлить его еще на 5 лет, на полезную модель – 5 лет (с возможностью продления не более чем на 3 года). Размеры пошлин устанавливает Правительство РФ.

Ноу-хау (в переводе с английского означает «знать как») – это разработанные лицами и организациями оригинальные приспособления, технологические процессы, обобщенные технические и коммерческие знания, опыт управления и т.д., не обладающие существенной новизной (т.е. организационная или коммерческая информация, составляющая секрет производства). Синонимы – коммерческая тайна, торговый секрет, служебная тайна.

Содержание ноу-хау является не настолько новым и очевидным, чтобы подлежать патентной защите, однако имеет полезную информацию. Они являются собственностью лиц и организаций и благодаря своей полезности и конфиденциальности имеют на рынке потребительскую стоимость. Право использования ноу-хау может быть передано через продажу соответствующих лицензий.

Торговые секреты и ноу-хау имеют реальную ценность только в том случае, если они надежно защищены от раскрытия. Наиболее известный пример – формула напитка кока-колы, которая хранится в тайне с 1886 г. Формула известна двум должностным лицам, которые публично не идентифицируются. Сама формула хранится в сейфе депозита безопасности банка и может быть открыта в результате голосования совета директоров.

В зависимости от содержания ноу-хау может быть конструкторским, технологическим, производственным, управленческим, коммерческим, финансовым.

Товарные знаки – это обозначения, отличающие товары различных производителей или продавцов. Представляют собой символы, которые позволяют выделить товары конкретного производителя среди аналогичных, индивидуализируют товары и услуги.

Товарные знаки, которые используют в рекламе или проставляют на самой продукции, существенно повышают ее конкурентоспособность, когда производители или продавцы имеют на рынке репутацию надежных поставщиков высококачественной продукции. Охранным документом для товарного знака является свидетельство, которое выдается на 10 лет с правом неоднократного продления на 10 лет.

Наименование места происхождения товара. Как и товарный знак, является обозначением, которое используют чтобы различать товар одного производителя от аналогичных товаров других производителей. Однако таким обозначением может быть только название страны, населенного пункта, местности или другого

географического объекта. Его используют для обозначения товара, особые свойства которого исключительно, или главным образом определяются свойственными данному географическому объекту природными условиями (например, климат, состав воды и т.д.) или трудовыми факторами (производственные навыки, традиции).

Охранным документом наименования места происхождения товара является свидетельство на право пользования наименованием, которое выдается на 10 лет с правом неоднократного продления на 10 лет. При продлении свидетельства необходимо предоставление документа, подтверждающего, что владелец свидетельства не изменил своего местонахождения и выпускает товар, обладающий теми же свойствами. Право использовать зарегистрированное наименование не является монопольным. Свидетельство может быть выдано неограниченному числу заявителей, находящихся в одном и том же географическом месте и выпускающих товар с теми же свойствами.

3.2. Системы патентования изобретений

Патент представляет собой официальный документ, свидетельствующий о праве изобретателя на владение, использование и распоряжение изобретением.

Законодательную защиту изобретений от незаконного использования другими лицами (организациями) обеспечивает именно патентование. При этом значительно повышается их цена.

В разных странах мира действует **явочная** или **проверочная** системы выдачи патентов. При использовании явочной системы изобретатель получает патент без предварительной проверки на новизну и приоритетность. Но в случае если в дальнейшем обнаружится, что аналогичное изобретение было запатентовано раньше другим лицом или организацией, то такие лица и организации имеют право обратиться в суд с иском о признании более позднего патента недействительным.

В случае с проверочной системой изобретатель, прежде всего, передает свою заявку в специальную экспертную организацию, она проверяет по компьютерной картотеке, выдавали патент на аналогичное изобретение раньше или нет. Если патентования такого изобретения ранее не было, то изобретатель оплачивает установленную пошлину и получает патент на свое изобретение.

Важно понимать, что патент действует исключительно на территории, которая в нем указана и имеет определенный срок. После окончания срока изобретатель имеет право продлить его действие, при этом каждый раз необходимо выплачивать установленную пошлину.

Следовательно, если использование изобретения не приносит реальной пользы изобретателю и на него нет спроса, то не имеет смысла продлевать патент на такое изобретение.

В России действует проверочная система выдачи патентов. Заявитель (автор нового предложения) оформляет специальную заявку в Федеральный институт патентной собственности (ФИПС). Там определяют приоритетность разработки и степень ее новизны, после чего принимают решение о признании поданного предложения изобретением. В случае положительного заключения автор оплачивает пошлину, получает патент в Роспатенте и регистрирует его в Государственном реестре изобретений.

Владельцы патентов и ноу-хау подают сведения о них в национальные и международные электронные информационные системы, проводят рекламные кампании с целью заключения контрактов на продажу лицензий с заинтересованными лицами или фирмами. Прежде чем продать лицензию на изобретение за рубеж, держатель патента обычно занимается патентованием его в тех странах, где есть потенциальные покупатели такой лицензии.

В случае патентования в нескольких странах, как правило, целесообразно патентование по процедуре Договора о патентной кооперации (РСТ), участниками которого является большинство государств мира. В случае патентования в некоторых регионах целесообразно получение регионального патента, например, европейского (ЕР). Получение европейского патента экономически выгодно, когда этот патент испрашивается не менее чем на три страны.

Официальные сборы за подачу заявки на регистрацию товарного знака составляют: основная пошлина – 900 евро, пошлина за регистрацию – 850 евро. Преимущества европейского товарного знака состоят в том, что автоматически предоставляется охрана во всех странах ЕС, при этом подается одна заявка на одном из 11 официальных языков и уплачивается единая пошлина, что значительно упрощает процедуру. Данная процедура обходится значительно дешевле, чем регистрация в каждой стране.

Заявка на евразийский патент (регион включает страны СНГ, кроме Украины) подается в Евразийское патентное ведомство непосредственно или через национальное ведомство государства-участника. При подаче заявки уплачивается единая процедурная пошлина. За выдачу евразийского патента также уплачивается единая пошлина.

Зарубежное патентование российскими заявителями производится по истечении трех месяцев с даты подачи национальной заявки в Роспатент, однако, по процедуре РСТ, первой может быть подана международная заявка, которая затем будет переведена на национальную базу в РФ.

Необходимо помнить о том, что при наличии публикации сведений о первоначальной заявке или выдаче патента в России, осуществить зарубежное патентование после истечения 12 месяцев с даты подачи первой заявки практически невозможно, так как объект изобретения станет общеизвестным, будут утеряны как мировая новизна, так и возможность использования конвенционного приоритета.

Основные отрасли по количеству патентных заявок (с wipo.int):

1. Микроструктуры и нанотехнологии (+10,2 %);
2. Полупроводники (+10 %);
3. Цифровая связь (+2,6 %).

3.3. Законодательство в сфере интеллектуальной собственности

Международное законодательство в сфере ИС:

1. Парижская конвенция по охране промышленной собственности, подписана 20 марта 1883 г. и объединяет более 150 государств.

2. Договор о патентной кооперации (РСТ) вступил в действие с 1 июня 1978 г. Договором предусмотрена облегченная начальная стадия зарубежного патентования изобретений, требующих получения правовой охраны в ряде стран.

3. Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

4. Евразийская патентная конвенция, вступила в силу 12 августа 1995 г. Евразийский патент выдается на срок 20 лет с даты подачи евразийской заявки.

В России во второй половине 1990-х гг. происходили постоянные изменения в законодательстве о защите промышленной и интеллектуальной собственности. В настоящее время государственную защиту промышленной и интеллектуальной собственности осуществляет Российское агентство по патентам и товарным знакам (Роспатент).

Собственником патента в РФ выступает частное физическое лицо или юридическое лицо. В том случае, если автор сделал изобретение в связи с выполнением своих служебных обязанностей и трудовым договором не предусмотрено иное, то собственником патента становится работодатель. Автор же получает право на вознаграждение соразмерно выгоде работодателя. Однако если работодатель в течение четырех месяцев не подаст заявку на патентование изобретения, то автор получает право сам запатентовать это изобретение.

Информация о выданных патентах и свидетельствах содержится в базе данных Всероссийской патентно-технической библиотеки, также ее публикуют в ежемесячном сборнике Роспатента и издания «Проблемы интеллектуальной собственности». Там же можно посмотреть актуальные величины пошлин.

У авторов есть возможность запатентовать изобретения и образцы не самостоятельно, а через патентных поверенных. Ими выступают частные лица, которые зарегистрированы в Роспатенте.

Если автор или владелец изобретения желает запатентовать изобретение за границей, необходимо в своей заявке указать те страны, где они хотят произвести патентование. ФИПС может проверить новизну изобретения в указанных странах за отдельную плату и выдать соответствующее свидетельство.

Для того, чтобы ФИПС принял на проверку на зарубежную новизну изобретение, необходимо приложить свидетельство, что оно не содержит государственной тайны.

Секретными, в частности, являются (указ Президента РФ от 30.11.1995 г. «Перечень сведений, отнесенных к государственной тайне»): сведения о балансовых запасах в недрах, о приросте разведанных запасов природных алмазов от 25 млн карат и выше, платины, металлов платиновой группы (палладия, иридия, родия, осмия) от 50 т и выше в целом по РФ, по отдельному субъекту РФ или крупному месторождению.

Список стратегических видов полезных ископаемых: нефть, растворенный в нефти газ, никель, кобальт, тантал, ниобий, бериллий, литий, особо чистое кварцевое сырье.

Государственную тайну составляют (ФЗ от 06.10.1997 г. № 131-ФЗ):

1) сведения в военной области: о содержании стратегических и оперативных планов, о планах строительства Вооруженных Сил РФ, о разработке, технологии, производстве, хранении и утилизации ядерных боеприпасов, их составных частей;

2) о достижениях науки и техники, о научно-исследовательских, опытно-конструкторских, проектных работах и технологиях, имеющих важное оборонное или экономическое значение, влияющих на безопасность государства;

3) сведения о внешнеполитической, внешнеэкономической деятельности РФ.

К органам защиты государственной тайны относятся: межведомственная комиссия по защите государственной тайны, органы федеральной исполнительной власти (Федеральная служба безопасности РФ, Министерство обороны РФ, Федеральное агентство правительственной связи и информации при Президенте РФ), служба внешней разведки РФ.

Перечень санкций, применяемых к нарушителю прав на охраняемые объекты интеллектуальной собственности, разнообразен. В него входят:

– запрет на дальнейшую деятельность, которая связана с нарушением (это приводит к остановке производства);

– уплата крупных штрафов;

– возмещение убытков владельцу нарушенных прав;

– возмещение судебных издержек (значительных из-за чрезвычайной сложности судебного разбирательства);

– уголовное наказание в виде лишения свободы (это наказание применяется очень редко).

Статья 146 Уголовного кодекса РФ – Нарушение авторских и смежных прав: незаконное использование объектов авторского права или смежных прав, а равно присвоение авторства, если эти деяния причинили крупный ущерб, наказываются штрафом в размере от 200 до 400 минимальных размеров оплаты труда или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух до четырех месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо лишением свободы на срок до двух лет.

Любые произведения литературы, науки и искусства, независимо от способа и формы их выражения являются предметом охраны по авторскому праву. Охрана произведения возникает без государственной регистрации, основанием является факт создания произведения.

Охрана изобретения и других объектов промышленной собственности в отличие от объектов авторского права гораздо сильнее. Обычно запрещается незаконная имитация охраняемых признаков.

Критерии охраноспособности изобретения – новизна, изобретательский уровень и промышленная применимость.

При оформлении своих прав на изобретение, авторы в специальном документе, который называется формулой изобретения, перечисляют главные признаки изобретения (в России – отличительные особенности по сравнению с ранее известными решениями). Объем правовой охраны, предоставляемой изобретению, определяют исходя из этой формулы.

3.4. Особенности торговли ноу-хау

Понятие «ноу-хау» включает как различного рода технические знания и опыт, не имеющие правовой охраны, так и знания (опыт) административного, экономического, финансового или иного порядка.

Герберт Штумпф в своей книге «Договор о передаче «ноу-хау» в качестве примера приводит один из возможных перечней сведений, составляющих «ноу-хау» предприятия, который, по утверждению автора, не претендует на полноту:

1) в технической сфере:

- конструкционные чертежи;
- результаты опытов и их протоколы;
- статистические расчеты;
- формулы и рецепты;
- список деталей;
- данные о качестве материалов;
- документация по изготовлению;
- данные о производственных улучшениях;
- инструкции по технологии;
- чертежи;
- приемочные испытания;
- данные работ по программированию;

2) в коммерческой сфере:

- картотека клиентов и поставщиков;
- данные об организации производства;
- документация об организации сбыта и распространения;
- данные о финансировании;
- методы рекламы и т.д.⁸

Особенности Договора о передаче «ноу-хау»:

1. Цена «ноу-хау» – наиболее сложный вопрос для включения в договор. На ноу-хау нет мировых цен, как это имеет место в отношении других товаров: энергоносителей, биржевых товаров, продовольствия и т.п. Цена за каждый объект ноу-хау определяется индивидуально, в зависимости от его коммерческой эффективности при использовании.

В России, например, нет официальных методик расчета цены ноу-хау при различных видах его использования. Вместе с тем такие методики все же были разработаны Межрегиональным научным фондом «Промышленная собственность» совместно с Роспатентом в 1993 г. Согласно принятой методике расчет платежей включает следующие разделы: исходные данные, расчетные показатели размеров выручки лицензиата (приобретатель лицензии) от использования ноу-хау, факторы, влияющие на размер роялти, размер первоначального единовременного платежа, общий размер платежей.

Владелец ноу-хау и приобретатель находятся зачастую в одинаково сложном положении: владелец опасается раскрыть секреты при проведении предварительных переговоров, в результате чего приобретатель откажется приобретать лицензию, а приобретатель, в свою очередь, не имея полных сведений о ноу-хау из-за его секретности, опасается приобрести «кота в мешке» со всеми вытекающими из этого негативными для него последствиями.

⁸ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

2. После передачи прав на ноу-хау по договору приобретатель по истечении срока договора и возврата всей полученной документации может и в дальнейшем использовать то, чему он научился благодаря использованию ноу-хау.

3. Время, в течение которого ноу-хау сохраняет свою ценность, является неопределенным, поэтому договаривающиеся стороны должны принимать во внимание то обстоятельство, что в связи с весьма быстрыми темпами технического прогресса ноу-хау может стать общеизвестным и за короткое время потерять свою ценность.

4. Правовая охрана ноу-хау имеет ряд особенностей. В отличие от запатентованного изобретения ноу-хау не пользуется особой национальной или международной защитой; ноу-хау не регистрируется и не публикуется.

При разглашении содержания ноу-хау оно не может быть защищено посредством юридического документа, как это имеет место в отношении патентов.

Торговля лицензиями имеет ряд значительных отличий от торговли традиционными товарами. Лицензиар не «изготавливает на заказ» продаваемые изобретения или технологии – он создает их «для себя». Из этого следует, что при их продаже он не несет материальных затрат на их производство и получаемые им платежи составляют его чистую прибыль. Именно поэтому во всем мире считается, что наиболее выгодно и перспективно торговать лицензиями.

3.5. Классификация форм передачи технологии

Основные формы передачи технологий делятся по своему экономическому содержанию на коммерческие (возмездные) и некоммерческие (безвозмездные).

К некоммерческим формам передачи технологии относят научно-технические публикации (доклады, конференции, каталоги, выставки); обмен результатами исследований (стажировки, командировки и др.); обмен производственно-техническими достижениями и опытом по долгосрочным программам; миграция ученых и специалистов (в том числе международная, так называемая «утечка умов»).

Большая часть технологий, передающаяся в некоммерческой форме, является – фундаментальные НИОКР, деловые игры, научные открытия и незапатентованные изобретения, т.е. непатентоспособная информация.

К коммерческим формам передачи технологии относят передачу технологии по лицензионным договорам; путем продажи технологии в материализованном виде – станков, технологических линий, автоматического и электронного оборудования и материалов; продажи патентов; оказания услуги типа инжиниринг; учреждение совместных фирм (предприятий); франчайзинг; научно-производственная кооперация и т.п.⁹

Помимо официальной, большой размах в последние годы приобрела нелегальная «передача» технологии в форме промышленного шпионажа и технологического «пиратства». По некоторым сведениям до 1/3 зарубежных служб мар-

⁹ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

кетинга (и исследовательских центров) крупных корпораций тем или иным образом причастны к промышленному шпионажу. Технологическое пиратство более всего развито в НИС Юго-Восточной Азии.

Одной из форм передачи технологии является франчайзинг.

Обычно выделяют три типа франшизы: производственную, торговую (товарную) и лицензионную (деловую).

В случае с производственной франшизой франчайзер осуществляет поставку франчайзи компонентов, которые требуются для изготовления и продажи продукции под товарным знаком. В основном, этот вид франшизы используется для производства электроники, в пищевой промышленности и некоторых других отраслях. Ярким примером являются Coca Cola и Pepsi, продающие концентраты, которые необходимы для изготовления известных напитков.

Торговая франшиза предполагает покупку франчайзи права на продажу товаров у известной компании. Такой вид франшизы широко применялся раньше в США для продажи машин и бензина, в последнее время – в производстве автопокрышек.

Наиболее распространенной является лицензионная франшиза. Заинтересованный в продвижении своего товарного знака франчайзер выдает франчайзи лицензию на право открытия одного или сети магазинов с целью продажи ряда товаров или услуг под именем франчайзера. В качестве примера таких предприятий можно привести популярную во всем мире сеть ресторанов быстрого питания «Макдональдс».

Характерно, что широкое использование франчайзинга по всему миру дает в настоящее время ощутимый положительный эффект. В США, например, система франчайзинга демонстрирует довольно высокую эффективность в производстве мяса птицы. В Нидерландах и Финляндии франчайзинг является высокодоходной сферой, объединяющей большую часть фермерских хозяйств.

3.6. Виды лицензий

Лицензия – оформленное письменным договором разрешение одного лица (лицензиара) на передачу принадлежащих ему прав на объекты промышленной собственности другому лицу (лицензиату).

Существует несколько классификаций лицензий.

1. По способам охраны объектов промышленной собственности:

- **патентные** – лицензии на использование технических решений, защищенных патентами или другими аналогичными охраняемыми документами;
- **беспатентные** – лицензии, предметом которых являются разработки (технологии), не имеющие правовой защиты (например, ноу-хау).

В современных условиях подавляющая часть лицензионной торговли приходится на куплю-продажу беспатентных лицензий. Их стоимость на 10–20 % ниже, чем на изобретения, защищенные патентом.

2. По объему прав на использование технологии:

- **простая** (неисключительная) лицензия – лицензиар, предоставляя лицензиату право на использование объекта промышленной собственности, сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в том числе и на предоставление

лицензий третьим лицам (а также может самостоятельно производить продукцию на основе лицензии и сбывать ее на той же территории);

– **исключительная** лицензия – лицензиату передается исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права его использования в части, не передаваемой лицензиату (т.е. предусматривает монопольное право лицензиата использовать лицензию, включая перепродажу лицам в пределах оговоренной территории и отказ лицензиара от самостоятельного использования запатентованного изобретения и от продажи другим лицензиатам на определенной территории), цены на исключительную лицензию обычно в 2 раза превышают цены на простую лицензию;

– **полные** лицензии представляют собой патентные лицензии, в соответствии с которыми в полном объеме предоставляются права на изобретение на весь срок действия патента, т.е. лицензиар полностью лишается прав на изобретение. В законодательстве РФ понятие полной лицензии существовало до 1992 г. и вновь принятым Патентным законом не предусмотрено.

3. По степени автономности

– **чистые** (самостоятельные) лицензии продаются по самостоятельным договорам, предусматривающим передачу прав на использование изобретений и ноу-хау;

– **сопутствующие** лицензии продаются путем включения их в контракты на поставки товаров, в том числе машин, оборудования и приборов, причем цены и условия платежа за такие лицензии могут быть выделены отдельно или включены в общие суммы контрактов.

3.7. Особенности лицензионных соглашений

К достоинствам стратегии, ориентированной на закупку лицензий, относятся:

– возможность в короткий срок удовлетворять потребность в новой технике и технологии;

– экономия средств и времени на проведении собственных НИОКР;

– возможность приобретения «ноу-хау» (практически единственная);

– появление способности активно противостоять конкурентам, обеспечивая высокий уровень и качество разрабатываемой и производимой продукции;

– возможность получения дополнительной валюты при экспорте комплектующих деталей и узлов на сумму, превышающую стоимость импорта;

– возможность сокращения валютных расходов за счет производства лицензионной продукции вместо ее импорта;

– возможность производить собственные НИОКР, отталкиваясь от уровня мировых достижений, закупаемых по лицензиям, и таким образом ликвидировать отставание на отдельных направлениях НТП¹⁰.

Лицензионное соглашение включает в себя:

– вид лицензии;

– характер и объем прав на использование изобретения;

– указание производственной сферы и территориальных границ использования предмета лицензии;

¹⁰ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (5-е издание).

– в случае с продажей исключительной лицензии необходимо предусмотреть санкции к лицензиару, если он нарушит им монопольное право лицензиата на использование изобретения на патентной территории и ноу-хау – на договорной. Санкции могут быть различными – от выплаты лицензиаром единовременного штрафа до серьезного снижения размеров платежей за лицензию;

– если заключается международный договор лицензиар может оставить за собой право производства в своей стране без права экспорта продукции на патентную территорию лицензиата.

В настоящее время наметилась тенденция к сокращению срока действия лицензионных соглашений, что связано с быстрым моральным старением машин и оборудования. Наиболее распространены соглашения со сроком действия 5–7 лет, реже – 8–10 и крайне редко – свыше 10 лет. В основном срок определяется отраслью промышленности: 5–6 лет – для электронной, авиационной промышленности. Лишь немногие сделки заключаются до окончания сроков действия патентов. Короткие сроки действия лицензионных соглашений на ноу-хау (в среднем 3–5 лет) вызваны высокой вероятностью раскрытия их сущности.

3.8. Основные действия контрагентов при купле-продаже лицензии

Взаимодействие продавца и покупателя при реализации лицензионной сделки показано на рис. 3.

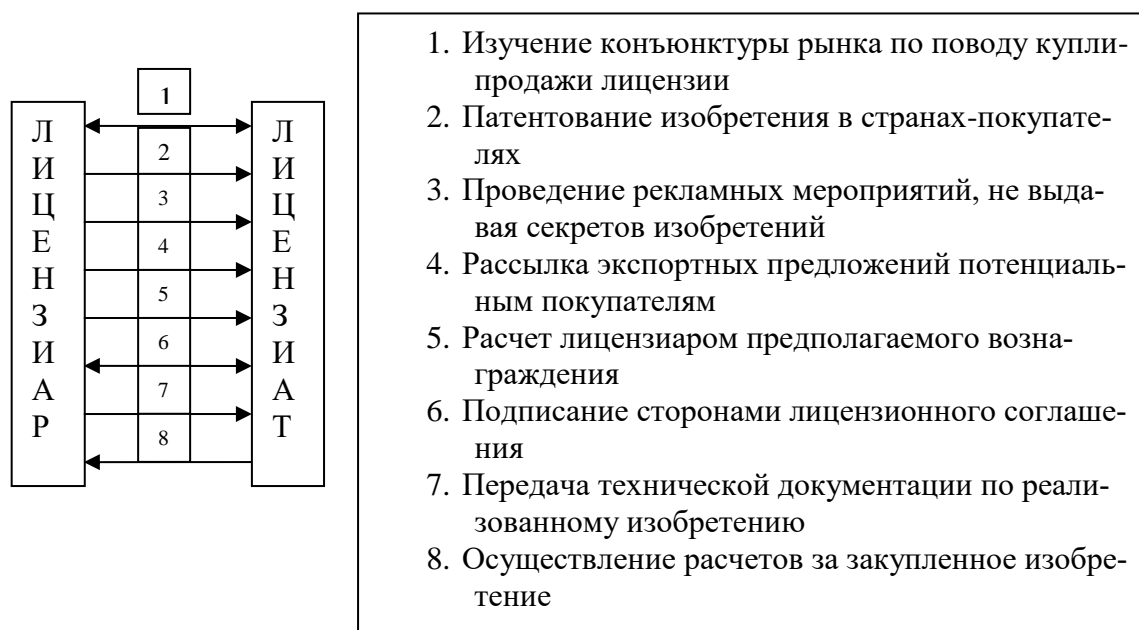


Рис. 3. Последовательность действий при купле-продаже лицензии¹¹

3.9. Лицензионные платежи (вознаграждение)

Покупатель лицензии в соответствии с договором осуществляет определенные платежи. Это могут быть платежи роялти, паушальный платеж или смешанный вариант.

¹¹ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность ; Внешнеэкономическая деятельность предприятия. С. 135.

1. Роялти – периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия лицензионного соглашения, а также оговоренное участие в прибыли лицензиата (20–40 % от суммы дополнительной прибыли). Роялти выплачивается в конце каждого года действия соглашения в виде фиксированных ставок, т.е. определяется процент от стоимости чистых продаж лицензионной продукции, валовой прибыли или устанавливается в расчете на единицу выпускаемой продукции.

Роялти могут начисляться в согласованных пропорциях к следующим показателям: к дополнительной прибыли лицензиата от использования лицензии; к общей прибыли лицензиата; к стоимости реализации продукции, произведенной с использованием лицензии; к физическому объему выпущенной лицензиатом продукции; к мощности изготовленного по лицензии оборудования и т.д.

Средний уровень роялти составляет 3–7 %.

В последнее время на различных семинарах, конференциях и в публикациях специалистов все чаще критикуется правомерность использования «стандартных роялти» при оценке объектов интеллектуальной собственности и предлагается определять их размер расчетным путем.

Цена лицензии определяется по следующей формуле:

$$C_p = \sum_{i=1}^t V_i * Z_i * P_i,$$

где C_p – цена лицензии, V_i – объем продукции в i -том году, Z_i – цена единицы продукции в i -том году, P_i – размер роялти в i -том году, T – срок лицензионного соглашения минус срок освоения лицензии.

Для определения размеров роялти в лицензионные договоры и соглашения включают обязательства лицензиатов передавать лицензиарам сведения о тех показателях деятельности, которые положены в основу подсчетов роялти. При этом для лицензиаров было бы желательным, чтобы эти данные подтверждались аудиторскими отчетами.

Стороны могут предусматривать как неизменяемые пропорции для начисления роялти на весь период действия договора, так и переменные, учитывающие моральное старение самих изобретений и ноу-хау.

Поскольку роялти обычно выплачиваются путем банковских переводов, лицензионные договоры должны содержать банковские гарантии на часть или всю стоимость лицензии с поэтапным уменьшением гарантированной суммы.

В тех случаях, когда выплата роялти предусматривается в зависимости от объема планируемого производства, лицензионные договоры обычно предусматривают снижение размеров роялти по мере роста объемов выпуска продукции. Например, при увеличении производства в 2 раза размер роялти обычно снижается до 0,7 первоначальной величины, в 3 раза – до 0,5.

Например:

$$100 \text{ т} - 10 \% = 10 \text{ у.е.}$$

$$200 \text{ т} - 7 \% = 14 \text{ у.е.}$$

$$300 \text{ т} - 5 \% = 15 \text{ у.е.}$$

Данная форма вознаграждения присутствует в 90 % случаев заключения лицензионного соглашения.

2. Паушальный платеж – единовременная выплата, зафиксированная в лицензионном соглашении сумма. Такой платеж не связан во времени с фактическим использованием лицензии, устанавливается заранее на основании экспертных оценок.

Паушальный платеж применяется в случаях, когда стоимость лицензии мала по сравнению со стоимостью оборудования и сложен контроль за показателями работы лицензиата.

Паушальный платеж представляет собой по существу фактическую цену лицензии. Как правило, в выплате паушального вознаграждения больше заинтересован продавец (лицензиар).

Паушальный платеж может быть выплачен единовременно авансом или против передачи лицензиату предусмотренных контрактом комплектов научной, технической, конструкторской или технологической документации вместе с образцами машин и приборов. Такой платеж удобнее всего осуществлять с безотзывного документального аккредитива против коммерческих документов лицензиара, подтверждающих исполнение им своих обязательств.

3. Смешанные платежи применяются, когда в объем обязательств лицензиара входит не только продажа изобретения или ноу-хау, но и поставка технологического оборудования, а также предоставление инженеринговых услуг.

Выбор метода ценовых расчетов при реализации научно-технической продукции зависит, как правило, от конкретного вида соглашения, степени взаимосвязей между продавцом и покупателем, технологии и других факторов.

3.10. Практика использования товарных знаков в России

Использование товарных знаков в России регулируется Законом РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров». Правовая охрана товарных знаков осуществляется на основе их государственной регистрации и выдачи на них свидетельств.

За рубежом при продаже предприятий с известным товарным знаком общая цена в 4–5 раз превышает балансовую стоимость их активов.

Товарные знаки могут продаваться с неисключительным и исключительным правом их использования. При продаже с неисключительным правом продавцы резервируют за собой право контролировать качество маркируемой знаком продукции и услуг, чтобы не дискредитировать товарный знак и не нанести непоправимый ущерб собственному имиджу. В 1990-х гг. в России при большом числе нарушений прав на товарные знаки общественности было известно только о судебном разбирательстве спора на знак Смирновской водки.

В РФ зарегистрировано 74 наименования места происхождения товаров: Гжель, Вологодское кружево, Нарзан, Абрау-Дюрсо, Эссендуки, Хохлома, Тульский пряник, Кисловодский фарфор, Московская, Аршан, Кука, Русская водка, Оренбургский пуховый платок, сыр Адыгейский и т.д.

Товарный знак может быть словесным. Обычно это существительные, взятые из разговорной речи, имена собственные (Форд, Слава Зайцев), географические названия (Аляска, Альпы), наименования достопримечательностей (Нотр-Дам) и т.д. Ими могут быть и вымышленные слова, комбинации отдельных букв (BMW, IBM), рекламные лозунги.

Словесные знаки достаточно распространены, *во-первых*, благодаря большой силе отличительных свойств, заключенных в смысловом значении слова, *во-вторых*, благодаря легкости запоминания, *в-третьих*, благодаря широким возможностям использования во всех видах рекламы (радио, телевидение, печатные издания, рекламные щиты и т.д.).

Помимо словесных, распространены также изобразительные товарные знаки. Они представляют собой рисунки любого характера – изображения животных, птиц, растений, геометрические фигуры, орнаменты и пр. – не сопровождаемые текстом. Комбинированные знаки предполагают сочетание словесных и изобразительных элементов.

Словесные, изобразительные и комбинированные знаки представляют собой плоское (двумерное) обозначение. Они могут помещаться непосредственно на самом изделии, на его упаковке, либо на ярлыке, этикетке.

Наряду с плоскими существуют и объемные (пространственные) знаки, представляющие собой трехмерное изображение. В качестве такого знака может выступать внешний вид самого изделия, либо вид упаковки (например, особой формы флаконы для духов, бутылки для напитков, коробки для конфет и т.п.).

К особым видам товарных знаков относятся звуковые, световые, обонятельные и др. Примером звуковых знаков могут служить позывные радиостанции, музыкальные заставки. Обонятельный товарный знак – специфический запах. Однако это настолько экзотический вид товарного знака, что способ его описания даже не предусмотрен «Правилами составления, подачи и рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака и знака обслуживания». ВОИС разделяет нетрадиционные обозначения на зрительно воспринимаемые: объемные, цветные, голограммы, слоганы, названия фильмов и книг, динамические или мультимедийные, обозначения в виде жестов, и зрительно не воспринимаемые. Последние включают: звуковые, обонятельные, вкусовые, текстурные или осязательные обозначения.

Только после получения свидетельства о регистрации товарного знака владелец получает право запрещать кому-либо использовать подобное обозначение на территории той страны, где знак был зарегистрирован. Причем запрет распространяется не только на точно совпадающие с зарегистрированным, но и на достаточно близко схожие обозначения. Правовая охрана товарного знака действует в течение 10 лет. Однако этот срок может быть продлен неограниченное число раз.

Оценивать торговую марку можно, и более того нужно. В американских и западноевропейских компаниях она отражается в соответствующей статье активной части балансового отчета. И стоимость эта нередко достигает многих миллионов долларов (т.е. это, по сути, нематериальные активы).

На сегодняшний день в мире защищается целый ряд товарных знаков, вошедших в коммерческий оборот 100 и более лет назад, например, Филипс – с 1891 г., Кока-Кола – с 1893 г., Аспирин – с 1889 г. Из российской истории известен товарный знак «Смирновская» – для различных сортов водки, настоек, бальзамов, объединенных общим названием купца Петра Арсеньевича Смирнова.

Такой вид интеллектуальной собственности, как товарный знак, сейчас может в значительной степени определять размеры сделки при слиянии или продаже компании. В свое время фирма «Додж» (сфера деятельности – автомобилестроение) была продана за 146 млн дол. Из них – половина (74 млн дол.) составляла стоимость товарного знака – по 15 млн дол. за букву.

Когда американская фирма «Интерторг» получила лицензию на выпуск модельной одежды известного российского модельера В. Зайцева, то заплатила за нее 2 млн 800 тыс. дол., из которых 1 млн составляла стоимость товарного знака модельера, зарегистрированного в США.

Производитель, желающий уменьшить риск клонирования, должен оформить на себя максимальное количество потенциальных клонов.

В 2011 г. иркутскими таможенниками было выявлено более 97 тыс. единиц контрафактной продукции. Среди подделок продукция «Найк», «Alaska», «Вестфалика», «Ессо», «Adidas», «Dolce & Gabbana», «Puma», «Lacost», с олимпийской символикой. В связи с этим было направлено 220 запросов о необходимости принятия мер по защите исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности. И только 18 правообладателей проявили заинтересованность, 36 – отказались вовсе. Практически все выявленные подделки были китайского производства.

Отсутствие регистрации товарного знака позволяет зарегистрировать этот товарный знак любому третьему лицу на свое имя, что также имеет место, и позже требовать прекращения использования товарного знака его первоначальным владельцем.

Следует иметь в виду и то, что словесные знаки часто используют на русском языке и зарубежные фирмы. Так, японцы зарегистрировали радиоприемник «Пионер», французы – женскую одежду «Варвара», немцы – название «плексиглас». Последнее привело даже к необходимости в проекте одного из стандартов заменить слово «плексиглас» на фразу «органическое стекло». Следует избегать регистрации товарных знаков, которые могут быть сходными с другими до степени смешения.

Interbrand оценивает бренды по запатентованной методике, основанной на финансовых показателях компаний-владельцев брендов. Агентство вычисляет долю прибыли, которую компания получает благодаря торговой марке, а затем рассчитывает роль бренда в нематериальных активах компании, его силу и связанные с ним риски.

Самые ценные российские бренды. Во-первых, бренд должен быть создан в России. Во-вторых, он должен демонстрировать положительные финансовые результаты в рассматриваемом периоде. В-третьих, финансовые и маркетинговые показатели бренда должны находиться в открытом доступе и быть макси-

мально полными. Традиционно в первой десятке рейтинга «Самых ценных российских брендов» лидерами являются «Газпром», «МТС» и «Билайн». За ними следуют «Мегафон» и представитель B2B-сегмента – «Норильский Никель». Также неплохие позиции занимают «Сбербанк», «ТНК», «Лукойл», «Балтика» и «Татнефть».

Определяя стоимость российских брендов, Interbrand принимает во внимание множество факторов.

Критерии оценки брендов. Для попадания в список претендентов каждый бренд должен удовлетворять следующим требованиям:

1. Быть созданным в России и широко представленным на ее территории.
2. Быть ориентированным на конечного потребителя.
3. Не являться монопольным на своем рынке.
4. Предоставлять публично доступные финансовые и маркетинговые данные.
5. Демонстрировать положительные финансовые результаты в рассматриваемом периоде.

При оценке брендов рассчитывается доля в прибыли, которую генерирует непосредственно торговая марка, ее вклад в нематериальные активы компании, риски бренда, его стабильность и другие показатели.

Совершая покупки, мало кто придает значение такому параметру, как ценность торговой марки. Тем не менее на подсознательном уровне репутация и имидж бренда играют немалую роль, побуждая нас принять решение о приобретении товара. Из подобных факторов в конечном итоге и складывается стоимость бренда, определением которой занимаются различные рейтинговые организации. В зависимости от используемого метода анализа, цифры могут кардинально отличаться, но в любом случае ценность торговой марки с трудом поддается исчислению в денежном эквиваленте. Об абсолютных цифрах можно спорить сколько угодно, однако для сравнения различных брендов вполне достаточно провести анализ их ценности по идентичным критериям.

Ведущие позиции в рейтинге 2014 г. достались, как и в прошлые годы, американским компаниям, работающим в сфере информационных и интернет-технологий: возглавил список Google, второе место досталось корпорации Apple. За ними идут IBM, Microsoft, McDonald's, Coca-Cola, VISA, AT&T, Marlboro и Amazon.com.

Понятие бренд и его отличие от торговой марки

Бренд – это интеллектуальная часть товара или услуги, обладающая устойчивой положительной коммуникацией с потребителями и придающая в их глазах товару или услуге дополнительную ценность (стоимость).

Если рассматривать явление с исключительно прикладной точки зрения, можно сказать что Бренд – это набор ощущений, которые вызывает продукт.

Стоит различать такие понятия как «бренд» и «торговая марка», если каждый бренд является торговой маркой, то не каждая торговая марка является брендом. Иногда достаточно сложно провести грань между торговой маркой и брендом, но, в принципе, торговая марка начинается считаться брендом, когда более

50 % покупателей положительно относятся к представляемому товару или услуге.

По данным исследований:

- если 60 % респондентов узнали в предложенном списке данную торговую марку, то ее можно считать брендом;
- если она находится в промежутке между 30 и 60 %, то она является кандидатом в бренды;
- если уровень узнавания меньше 30 %, то это пока еще не бренд (это просто этикетка, логотип, в который еще надо вкладывать деньги).

Цель бренда в том, чтобы заменить обозначение товара и придать ему те отличия перед конкурентами, которые заставят покупателя его приобрести.

BRANDZ™ Top 100 Most Valuable Global Brands 2014

| Brand | Category | Brand value 2014 \$M | Brand contribution | Brand value % change 2014 vs 2013 | Rank change |
|---------------------|----------------|----------------------|--------------------|-----------------------------------|-------------|
| 1 Google | Technology | 158,643 | 3 | +40% | 1 |
| 2 Apple | Technology | 147,880 | 4 | +20% | -1 |
| 3 IBM | Technology | 107,510 | 4 | +9% | 0 |
| 4 Microsoft | Technology | 90,305 | 4 | +29% | 3 |
| 5 McDonald's | Fast Food | 85,726 | 4 | -5% | -1 |
| 6 Coca-Cola | Soft Drinks | 80,693 | 4 | +3% | -1 |
| 7 VISA | Credit Card | 79,197 | 4 | +6% | 2 |
| 8 AT&T | Telecoms | 77,083 | 3 | +3% | -2 |
| 9 Shell | Tobacco | 67,540 | 3 | -3% | -1 |
| 10 Amazon.com | Retail | 64,225 | 3 | +6% | 4 |
| 11 Verizon | Telecoms | 63,480 | 3 | +27% | 1 |
| 12 Unilever | Companys | 58,685 | 3 | +3% | -1 |
| 13 HSBC | Regional Banks | 54,202 | 3 | +14% | 0 |
| 14 Tencent 腾讯 | Technology | 53,670 | 4 | +57% | 7 |
| 15 China Mobile | Telecoms | 49,899 | 3 | +10% | -6 |
| 16 DHL | Logistics | 47,738 | 4 | +2% | -1 |
| 17 ICBC 中国工商银行 | Regional Banks | 42,101 | 3 | +2% | -1 |
| 18 Mastercard | Credit Card | 39,497 | 3 | +42% | 2 |
| 19 SAP | Technology | 36,380 | -2 | +6% | 0 |
| 20 Samsung | Telecoms | 36,277 | 3 | +9% | -3 |
| 21 Facebook | Technology | 35,740 | 4 | +89% | 10 |
| 22 Walmart | Retail | 35,325 | 3 | -2% | -4 |
| 23 Disney | Entertainment | 34,338 | 4 | +44% | 2 |
| 24 American Express | Credit Card | 34,430 | 4 | +85% | 4 |
| 25 Intel | Technology | 29,768 | 4 | +49% | 8 |

Source: "Millward Brown Global 2014 BrandZ™, Global Retail and Licensing Brand contribution measures the influence of brand alone on sales. (N/A indicates N/A). © Millward Brown

BRANDZ™ Top 100 Most Valuable Global Brands 2014

| Brand | Category | Brand value 2014 \$M | Brand contribution | Brand value % change 2014 vs 2013 | Rank change |
|----------------------|----------------|----------------------|--------------------|-----------------------------------|-------------|
| 26 Toyota | Cars | 29,398 | 3 | +2% | -3 |
| 27 T-Mobile | Telecoms | 28,756 | 2 | +20% | 0 |
| 28 HSBC | Global Banks | 27,091 | 5 | +13% | -1 |
| 29 Intel | Technology | 25,892 | 3 | +2% | 1 |
| 30 L'Oréal Paris | Luxury | 25,875 | 4 | +4% | -1 |
| 31 Starbucks | Fast Food | 25,779 | 3 | +44% | 18 |
| 32 Ford | Cars | 25,730 | 4 | +7% | -8 |
| 33 Citigroup | Regional Banks | 25,008 | 2 | +3% | -11 |
| 34 Nike | Apparel | 24,579 | 4 | +33% | 22 |
| 35 Heineken | Beer | 24,418 | 4 | +20% | -1 |
| 36 L'OREAL' | Personal Care | 23,338 | 4 | +20% | 6 |
| 37 ZARA | Apparel | 23,140 | 3 | +39% | -2 |
| 38 Citibank | Regional Banks | 22,820 | 4 | +11% | 0 |
| 39 Johnson & Johnson | Baby Care | 22,598 | 5 | +10% | -7 |
| 40 Alibaba | Retail | 22,163 | 2 | +20% | 1 |
| 41 Tiffany & Co. | Luxury | 21,844 | 5 | +14% | 1 |
| 42 Volkswagen | Cars | 21,535 | 4 | +20% | 1 |
| 43 McDonald's | Fast Food | 21,020 | 4 | +26% | 8 |
| 44 Commonwealth Bank | Regional Banks | 21,021 | 3 | +9% | 4 |
| 45 Oracle | Technology | 20,983 | 2 | +4% | -9 |
| 46 Movistar | Telecoms | 20,909 | 2 | +36% | 10 |
| 47 Citibank | Regional Banks | 19,950 | 3 | +12% | -1 |
| 48 ExxonMobil | Oil & Gas | 19,741 | 1 | +3% | -8 |
| 49 Intel | Technology | 18,469 | 2 | +9% | 5 |
| 50 Best Buy | Retail | 18,187 | 3 | +8% | 24 |

The Brand Value of Coca-Cola includes Light, Diet and Zero. The Brand Value of Budweiser includes Bud Light. © Millward Brown

Рис. 4. Рейтинг глобальных брендов за 2014 г.

Источник: <http://www.millwardbrown.com/mb-global/brand-strategy/brand-equity/brandz/top-global-brands>.

Составляющие бренда: название (имя), логотип (символ бренда), особые признаки (то, что отличает его от конкурирующих товаров), упаковка и слоган (кратко выраженный смысл отличия данного товара от конкурента). Все составляющие бренда воспринимаются потребителем целиком, начиная от названия, упаковки, заканчивая той рекламной компанией, которая существует у торговой марки.

Чем бренд отличается от торговой марки? В западных источниках можно найти от 8 до 22 «атрибутов силы бренда». Если исключить повторения, то их можно свести к пяти основным:

1. Брендированный товар способен завоевать большую долю рынка, чем аналогичный товар, продвигаемый под торговой маркой, не являющейся брендом.

2. Спрос на продукцию, продвигаемую под ведущими брендами, растет более высокими темпами, чем спрос на товары, продвигаемые под торговыми марками, не являющимися брендами.

3. Брендированный товар в рамках своего сегмента можно позиционировать в более высоких ценовых диапазонах, чем аналогичный товар, продвигаемый под торговой маркой, не являющейся брендом.

4. Наличие в портфеле компании сильных брендов облегчает компаниям – производителям торг с независимыми дистрибуторами, поскольку бренды приносят больше прибыли с метра торговой площади.

5. У брендов существенно большая часть – 25–50 % потребителей являются абсолютно лояльными марке, т.е. готовыми скорее отказаться или отложить покупку, чем пойти на замену. В то же время у «обычных» торговых марок уровень абсолютной лояльности не превышает 10–15 %.

В общем, бренд добавляет товарам компании дополнительную, вполне реальную стоимость, которая приносит этим компаниям ощутимую прибыль. Если стоимость торговой марки можно свести к расходам по ее регистрации и юридической защите, а это максимум несколько десятков тысяч долларов, то стоимость брендов составляет миллионы, десятки миллионов, а в некоторых случаях – сотни миллионов или миллиарды долларов.

3.11. Методы оценки стоимости бренда

При всем обилии предлагающихся на Западе способов оценки брендов их можно свести к трем основным методам.

1. *Метод суммарных издержек.* Состоит в подсчете всех издержек по созданию и продвижению бренда: расходов на исследования и разработку, художественное решение и упаковку, юридическую регистрацию и защиту, вложений в рекламу, продвижение и связи с общественностью. Метод хорош тем, что доступен каждому производителю – свои собственные издержки может посчитать практически каждый. Метод плох тем, что эта оценка является сугубо внутренним делом компании. Можно вложить 10 млн дол. в исследования и разработки, рекламу и продвижение, а бренд так и не появится. И стоимость его – ноль, а может даже и минус. Единственным местом, где происходит общественное признание (или не признание) всех и всяческих издержек, идей, новаций и т.д. является рынок. Пока не продашь бренд – не узнаешь, сколько он стоит.

2. *Метод остаточной вмененной стоимости.* В соответствии с ним из общей рыночной стоимости компании следует последовательно вычесть: стоимость материальных и финансовых активов, а также прочих, не относящихся к бренду нематериальных активов. Что останется – вменяется бренду в качестве стоимости «добраго имени». Именно в соответствии с этим подходом стоимость

бренда «Coca-Cola» оценивается в 40 млрд дол., а «Мальборо» – в 15 млрд дол. Этот метод является лучшим. Однако для его использования необходимо знать рыночную стоимость компании. В России рыночную стоимость имеет компаний 20, или 50 из примерно миллиона. А в США – 20 тыс. из 7 млн.

3. Метод суммарной дисконтированной добавленной стоимости. Раз бренд добавляет стоимость товару – значит эту «добавку» можно подсчитать. Берем брендированный товар, берем близкий аналог, продающийся под маркой не являющейся брендом, вычисляем разницу, отнимаем издержки по созданию и продвижению этого бренда, умножаем на предполагаемый объем сбыта в течение всего жизненного цикла данного бренда.

3.12. Проблемы в сфере интеллектуальной собственности в России

В нашей стране существует масса проблем, связанных с развитием интеллектуальной собственности. Среди них можно выделить: неопределенность способов оценки интеллектуальной собственности, несоответствие российского законодательства в сфере интеллектуальной собственности международным нормам, отсутствие условий для эффективной коммерциализации результатов научно-исследовательских работ.

Факторы, оказывающие отрицательное влияние на состояние рынка интеллектуальной собственности, можно обобщить и сгруппировать следующим образом:

– отсутствие общегосударственной политики по рациональному регулированию экономических условий на рынке интеллектуальной собственности;

– несоответствие механизмов управления интеллектуальной собственностью в организациях научной сферы потребностям развития рынка, т.е. исключение интеллектуальной собственности из числа объектов, рассматриваемых органами федеральной, муниципальной и других видов власти и управления, в качестве устойчивого источника средств для пополнения соответствующих бюджетов и обеспечения задач развития конкретной территории; отсутствие деятельности, направленной на использование интеллектуальной собственности, для целей получения прибыли;

– неразвитость информационного обеспечения рынка интеллектуальной собственности, т.е. отсутствие систематической и достоверной базы данных, закрытость информации о профессиональных участниках рынка.

Особое значение приобретает выполнение принципа непрерывности и комплексности финансирования всех этапов инновационного цикла от фундаментальных исследований до серийного производства. Российская практика финансового обеспечения инновационной деятельности пока остается проблемной составляющей действующего экономического механизма. Структура финансирования науки и новых технологий не соответствуют ни текущим потребностям России, ни стратегической задаче преодоления отставания от лидеров мировой экономики. Сложившийся механизм финансирования инновационной деятельности в стране пока не позволяет реализовать принцип непрерывности финансирования всего инновационного цикла.

Устойчивой тенденцией стало сокращение государственных затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Несмотря на наблюдаемый в последнее десятилетие абсолютный их рост, относительный уровень этих затрат постоянно снижался. И если в экономически развитых странах уровень расходов на науку в государственном бюджете составляет 4–5 %, то в России он колеблется в пределах 1,0–1,5 %. Причем бюджетные средства по-прежнему остаются основным источником финансирования научных исследований и разработок. Вопреки мировой практике, в рамках которой соотношение между государственными расходами и расходами частного сектора составляют в среднем 40 : 60, в России эта пропорция противоположна.

Динамика расходов на исследования и разработки, выполняемые в предпринимательском секторе науки за счет собственных средств предприятий меняется медленно, и в целом доля расходов предпринимательского сектора на исследования и разработки достаточно скромна, особенно если сравнивать ее с аналогичным показателем в развитых странах мира. Так, например, в США доля предпринимательского сектора в финансировании исследований и разработок составляет 62,3 %, в Германии – 65,2 %, Канаде – 40,6 %, Франции – 54 %, Великобритании – 49 %.

Если для сферы НИОКР основным источником финансирования в России являются бюджетные средства, то процесс внедрения нового продукта или услуги и их коммерциализации осуществляется преимущественно за счет собственных средств предприятий. Опора предприятий на собственные средства происходит не потому, что таких средств достаточно, а от того, что других источников недостаточно. Так, например, для финансирования инноваций крайне слабо используется кредитная система. Особенно неэффективно российские банки кредитуют инновационные проекты, реализация которых требует длинных денег и связана с определенной долей риска.

В условиях кризиса ситуация значительно ухудшилась. Банки практически отказались от среднесрочного и долгосрочного кредитования или предлагают непомерно высокие процентные ставки за кредиты.

Вместе с тем следует отметить, что начиная с 2005 г. в России заметно активизировалась работа по выстраиванию национальной инновационной системы, одной из центральных задач которой стало формирование эффективной системы поддержки науки и инноваций. Был осуществлен переход к новой концепции бюджетного финансирования НИОКР, ориентированной на результаты и сегодня основная часть бюджетного финансирования осуществляется на основе программно-целевого метода через долгосрочные целевые программы. В настоящее время в области науки, технологий и инноваций реализуется 12 федеральных целевых программ.

Основная проблема, от решения которой зависит стратегия модернизации экономики, заключается в создании ресурсного потенциала, в поиске и выборе его источников, в создании механизмов достижения поставленных целей. Спектр модернизационных стратегий США, Японии, Германии, Франции, Южной Кореи, Китая, Индии и ряда других стран достаточно обширен. Все эти стратегии

имеют одну общую основу: модернизация промышленности и экономики в целом в этих странах осуществлялась на основе инноваций, приоритетного развития наукоемких отраслей, резкого увеличения объема выпуска высокотехнологичной продукции и ее доли в экспорте, улучшения показателей трудоемкости, материалоемкости и энергоемкости производства¹².

Для ускорения научно-технического прогресса, создания инновационной экономики и ощутимого повышения ее конкурентоспособности одних рыночных механизмов недостаточно. Нужен комплекс мер, о которых будет сказано ниже:

Во-первых, необходимо увеличить финансирование НИОКР.

Во-вторых, следует изменить механизм финансирования НИОКР. Сегодня оно по-прежнему ориентировано на институты, а не на научные проекты или отдельные творческие личности, дающие высокий результат.

В-третьих, необходимо укреплять и расширять связь между наукой, промышленностью и вузами.

В-четвертых, опираясь на позитивный зарубежный опыт организации взаимосвязи между сферой НИОКР и промышленностью, целесообразно создать государственную систему поощрения предпринимателей за использование в производстве новейших достижений науки и техники. Речь идет о налоговых льготах, специальных кредитах, лизинге новейших видов машин и оборудования под государственные гарантии и, естественно, о целевом финансировании особо важных и перспективных проектов. Необходимо также сформировать инновационные кластеры – комплексы связанных между собой промышленных фирм, НИИ, лабораторий, органов государственного управления и коммерческих организаций типа территориальных технопарков.

В-пятых, необходимо разработать специальные программы по ускорению научно-технического прогресса и инновационному развитию экономики. Такие программы, разрабатываемые в рамках национальной научной политики, действуют практически во всех развитых странах мира. В России научная политика фактически отсутствует. Есть отдельные фрагменты, но нет комплексной программы, а тем более стратегии инновационного развития¹³.

Огромную роль в переходе нашей страны на инновационный путь развития может сыграть расширение международного научно-технического сотрудничества, в частности с Евросоюзом. Пока же большинство российских фирм ориентируются не на инновации, а на приобретение готового технологического оборудования за рубежом, а многие НИИ и КБ не имеют тесных связей с производством.

Основой экономического развития страны остается лишь топливно-энергетический комплекс. Сохранение такого положения приведет нашу страну в очередной экономической тупик. Выход из него – формирование инновационной модели развития с учетом передового мирового опыта.

¹² Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. М. : Наука, 2007. С. 509.

¹³ Кудров В.М. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2. С. 43.

По оценке международных экспертов, Россия сохраняет лидирующие позиции лишь по 2 из 70 критических технологий, имеющих к тому же узкую сферу применения. Это – «трубопроводный транспорт угольной суспензии» и «нетрадиционные технологии добычи и переработки твердых топлив и урана». По самым важным направлениям, таким, как информационные, био- и нанотехнологии, связь и др., наша страна пока значительно уступает передовым странам.

Растет доля акций российских компаний, принадлежащих государству. В 2007–2008 гг. появились сразу несколько крупных госкорпораций: «Ростехнологии», «Росатом», «Роснано» и др. Все это говорит о нарастании государственной составляющей, что не способствует повышению эффективности производства. Государство должно помогать бизнесу в повышении его конкурентоспособности, создавать инновационную модель экономики, но не заменять и не отторгать бизнес в производстве товаров и услуг. Создание инновационных структур возможно только на базе органичного соединения науки, государства и бизнеса.

Согласно оценкам экспертов, в начале 1990-х гг. прошлого века доля России в общем числе заявок на изобретения составляла свыше 16 %, выданных патентов – более 33 %, а к сегодняшнему дню она снизилась по заявкам на изобретения до 2,9 % (в 7 раз), по выданным патентам – до 2,6 % (почти в 13 раз). При этом численность персонала, занятого исследованиями и разработками, сократилась в 2 раза. Лишь 5 % НИОКР становятся объектами коммерческих сделок, получающих воплощение в новой продукции¹⁴.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о необходимости, *во-первых*, эффективного механизма коммерциализации НИОКР, *во-вторых*, формировании инновационной экономики, т.е. создании тесной связи образования, науки, бизнеса и государства.

Отличительной чертой российской торговли технологиями является преобладание неохраноспособных видов интеллектуальной собственности, значительно менее ценных с коммерческой точки зрения. В экспорте технологий доминируют инжиниринговые услуги (36,4 %), а также результаты исследований и разработок, не защищенные патентами (34,3 %). На долю соглашений, предметами которых являются охраняемые объекты промышленной собственности, приходится от 2 до 3 % экспорта, тогда как в структуре импорта технологий эта доля превышает 40 %.

В результате средняя стоимость предмета соглашения по импорту технологий в 1,7 раза превышает среднюю стоимость соглашения по экспорту, что является признаком неэффективности торговли технологиями, усиления технологической зависимости России от зарубежных стран. Высокая зависимость России от зарубежных поставок продукции и технологий, возникшая в период экономического кризиса, сохранилась и даже возросла при подъеме национальной экономики.

К наиболее важным для России направлениям развития информационно-телекоммуникационных систем российские эксперты относят создание и широ-

¹⁴ Попова Е. Проблемные вопросы развития инновационной системы // Общество и экономика. 2007. № 9-10. С. 131.

кое внедрение интеллектуальных систем управления и навигации, развитие электронной компонентной базы, а также биоинформационные технологии. В последних наиболее актуальными будут разработки на стыке микро-, нано- и биотехнологий.

Россия в целом значительно отстает от развитых стран по уровню научных исследований в области ИКТ. США лидируют практически по всем технологиям за исключением робототехники (где передовые позиции принадлежат Японии) и отдельных технологий, наиболее развитых в Евросоюзе и других странах.

Неплохие позиции Россия удерживает в отдельных точечных областях биоинформационных технологий, технологий производства программного обеспечения и технологий распределенных вычислений и систем.

Одна из серьезных проблем российских лицензиаров – преждевременная передача научно-технических знаний, стремление к извлечению валютных поступлений любой ценой. Это приводит к тому, что предметами лицензий становятся технологии, коммерчески не подготовленные (нет надлежащей патентной охраны, не освоены в производстве, нет необходимой рекламы), и как следствие – к фактически непроизводительной растрате передовых технологических знаний, на разработку и получение которых были израсходованы значительные средства.

Существующие проблемы:

1. Сложилась ситуация, когда результаты НТ исследований, созданные с использованием средств федерального бюджета, могут быть присвоены отдельными организациями или частными лицами, а их передача за границу носит бесконтрольный, некомпетентный, а в ряде случаев граничащий с преступлением характер. Патентообладатель изобретения, созданного за счет средств федерального бюджета, может передать его иностранному лицу, не спрашивая на то разрешения государства.

В результате Россия теряет приоритет на собственные разработки, способствует наращиванию научного потенциала других стран за счет средств государственного бюджета нашей страны, не получая при этом никакой компенсации. При необходимости нам придется покупать право на использование собственных разработок у иностранцев. Ежегодный ущерб составляет несколько десятков миллионов долларов. Отсутствие средств, необходимых для получения патентно-правовой охраны за границей – одна из основных причин, вынуждающих авторов и организации-разработчики идти на контакты с иностранными контрагентами, зачастую принимать их кабальные условия, наносящие вред государству и самим разработчикам.

В США и многих других государствах установлен жесткий контроль за передачей за рубеж научно-технических достижений, содержащих изобретения и ноу-хау. Для этого требуется получение генеральной или специальной лицензии, введена также государственная регистрация лицензионных соглашений. В России такая система применяется практически только в отношении военных технологий и технологий двойного применения, но не налажены должный учет и регистрация лицензионных соглашений и договоров об уступке патентов. При заключении соглашений о научно-техническом сотрудничестве и совместных разработках, предоставлении грантов и т.п. зачастую

не оговариваются права российских участников на полученный результат и его коммерческое использование. Поэтому, как отмечалось ранее, отечественные научно-технические достижения нередко «перетекают» за рубеж за бесценок или вообще без какой-либо компенсации и патентуются там иностранными фирмами под своей маркой. По оценке руководителя Роспатента Б. Симонова, только от поставок за рубеж незапатентованной военной техники Россия ежегодно теряет около 5–6 млрд дол.

2. На эффективность НИОКР в СССР влияла командная система распределения ресурсов через бюрократический аппарат министерств. Велика была продолжительность цикла «наука-производство»: 4–5 лет занимала лишь конструкторская и технологическая подготовка выпуска нового изделия. Для нового станка, например, требовалось собрать вне завода 100 подписей, из них 35 – с печатями. Только на это уходило 2–3 года. В результате уже к моменту выпуска новое изделие переставало быть новым.

Подсчитано, что средняя продолжительность научно-производственного цикла в СССР составляла 17,5 лет, в то время как в США – 6–8 лет при снижении до 4–5 лет. А фактические сроки освоения новой техники в производстве достигали в СССР 6–8 лет, в США – 2 года.

3. Если общие расходы на науку в бывшем СССР составляли 4 % ВВП, что было самым высоким показателем в мире, то в 1992 г. в России удельный вес ассигнований на НИОКР сократился до 0,87 %, что соответствовало 27 месту в мире. В 2012 г. – 1,16 % ВВП (32 место).

4. Сложившаяся мировая практика показывает, что расходы на науку и научные исследования распределяются между государством и частным сектором, при этом чем больше внимания уделяет созданию научно-технического потенциала государство, тем больше затраты на НИОКР со стороны крупных компаний. В табл. 1 представлены данные по структуре финансирования НТР.

Таблица 1

Структура инвестирования НТР по отдельным странам в 2007 г., %

| Страна | Корпорации | Государство | Иностранные инвестиции |
|----------------|------------|-------------|------------------------|
| США | 70 | 25 | 5 |
| Япония | 77 | 16 | 7 |
| Германия | 66 | 30 | 4 |
| Франция | 52 | 37 | 11 |
| Великобритания | 40 | 33 | 27 |
| Китай | 70 | 25 | 5 |
| Украина | 28,1 | 45,8 | 15,9 |
| Россия | 29 | 63 | 8 |

В 2009 г. структура внутренних затрат на R&D по источникам финансирования: средства бюджетов – 65 %, средства организаций предпринимательского сектора – 19,5 %, собственные средства научных организаций – 7,3 %, средства иностранных источников – 6,5 % (<http://www.strf.ru>).

5. Число российских ученых – исследователей, эмигрировавших из СССР, превышает 150 тыс. чел. («утечка умов»). Результатом является использование

иностранный промышленностью новых российских технологий и завоевание на этой основе соответствующих сегментов мирового инновационного рынка. Впоследствии новый продукт «возвращается» в Россию путем импорта из-за границы. Налицо парадоксальная ситуация, когда рост инновационной активности России не затрагивает высокотехнологичной производственной базы промышленности, а страна превращается в дешевого донора высоких технологий для мировой экономики.

Основными каналами неконтролируемой передачи научно-технических результатов за рубеж являются:

- промышленный шпионаж, проведение которого в условиях переходного периода, распада военно-промышленного комплекса значительно облегчается;
- передача знаний и опыта авторами разработок, которые в большинстве своем в условиях распада научно-технических коллективов оказались невостребованными, а зачастую и безработными и потому заинтересованы в сотрудничестве с зарубежными фирмами, проявляющими интерес к результатам их интеллектуальной деятельности;
- продолжающийся отток специалистов, в том числе из оборонных отраслей, за рубеж.

3.13. Перспективные российские технологии

Россия способна успешно конкурировать как минимум на 10–15 направлениях наукоемкой продукции и услуг. К ним относятся: авиакосмическое машиностроение, спецметаллургия, космическая техника, ядерные технологии, водородная энергетика, оптоэлектронные технологии, телекоммуникационное оборудование, лазерные и нано технологии и др.

В России создано более 70 технопарков в 25 регионах. Реально действующих технопарков значительно меньше: аккредитацию прошли 30 технопарков и только около 10 из них были признаны экспертами как структуры, отвечающие мировым стандартам и имеющие перспективы.

В американском перечне ключевых технологий Россия занимает ведущие позиции лишь в одной – импульсные источники энергии. По трем позициям (обеспечение эффективного функционирования оружия, гиперскоростные снаряды и баллистика, материалы с высокой энергетической плотностью) она находится на уровне США. По остальным технологиям отмечается определенное или значительное отставание.

Вместе с тем, по заключению западных специалистов, большому числу российских технологических разработок аналогов в мире нет. Так, США проявляли интерес к более 3 тыс. российским научным достижениям и разработкам, в первую очередь в таких областях, как физика высоких энергий, биофизика, генетика, производство материалов в космосе, металлургия цветных металлов, технология очистки биологически активных веществ, суда на подводных крыльях, титановые сплавы, литье под давлением, строительство плотин, сварка, непрерывная разливка стали, электрохимическая обработка металлов, сверхглубокое бурение и др.

Рейтинг государственных приоритетов в финансировании научных исследований (на 2002 г.):

1. Атомная энергетика.
2. Водородная энергетика.
3. Катализаторы.
4. Композиты.
5. Лазерные технологии.
6. Многопроцессорные ЭВМ с параллельной структурой.
7. Нетрадиционные технологии добычи и переработки твердого топлива и урана.
8. Полимеры.
9. Системы математического моделирования.
10. Системы распознавания и синтеза речи, текста и изображений.

В 2011 г. Указом Президента РФ № 899 «в целях модернизации и технологического развития российской экономики и повышения ее конкурентоспособности» определены приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации:

1. Безопасность и противодействие терроризму.
2. Индустрия наносистем.
3. Информационно-телекоммуникационные системы.
4. Наука о жизни.
5. Перспективные виды вооружения, военной и специальной техники.
6. Рациональное природопользование.
7. Транспортные и космические системы.
8. Энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика.

В США, Великобритании, Франции в последнее время произошла смена государственных приоритетов. Ее основными чертами являются ускоренный рост инвестиций в фундаментальные науки и исследования, связанные с системой здравоохранения, а также заметное падение интереса к исследованиям и разработкам в сфере энергетике.

По проекту федерального бюджета США в области науки на 2005 г. около 50 % ассигнований направлено на решение оборонных задач, а половина – на исследования, проводимые Национальным институтом здоровья. Основные приоритеты частного сектора (вложения в исследования и разработки): фармацевтика, электроника, программное обеспечение и связь, автомобилестроение.

В европейских странах обращает на себя внимание тот факт, что те сферы знаний и технологий, которые еще в 1980-е гг. считались ключевыми, стратегическими и приоритетными, – авиация, энергетика, военные технологии – относительно уступили свои позиции в пользу информатики, медицины, биотехнологии и ряда новых направлений на стыке традиционных отраслей. Новейшим приоритетом во всех странах стали программы в области нанотехнологий.

В Европе распределение средств идет по семи основным направлениям: генетика и биотехнологии, информатика, нанотехнологии и разработки в области высоких технологий, авиация и космос, качественное и безопасное питание,

климатические изменения и чистые технологии, просвещение, программа «Евроатом» (управляемая термоядерная реакция, радиационная защита, хранение ядерных отходов и т.д.). По данным опроса населения, наибольший интерес к новейшим исследованиям проявляют шведы, датчане и голландцы, а менее всех интересуются этим ирландцы и португальцы.

Существует и другая тенденция: перспектива научной карьеры мало привлекает молодежь. Все меньше молодых людей планируют заняться научными исследованиями. Это связано со сравнительно малыми шансами сделать карьеру и со сложной программой обучения. Несмотря на слабую привлекательность научной карьеры для молодежи, профессия научного работника считается в Европе престижной. По этому показателю она занимает 2-е место, опережая адвокатов, деловых людей и журналистов. Большим уважением и престижем в Европе пользуются только медики.

Достижения иркутских ученых:

1. Высокоэффективные лекарства (антидот угарного газа, препарат противотуберкулезного действия, антисептик нового поколения и т.д.).

2. Технология прогноза алмазоносных кимберлитов.

3. Система скоростного обзора неба для Минобороны и Роскосмоса и т.д.

В современном мире огромное внимание уделяется развитию компьютерных технологий и связи, равно как и электротехнике. Вполне закономерно и то, что отрасли, направленные на заботу о здоровье человека (медицина и фармацевтика), – одни из самых быстроразвивающихся.

Вопросы и задания

1. Что делать, если права владельца товарного знака нарушены?
2. Где и каким образом можно зарегистрировать изобретение в России?
3. Какие виды лицензий используются в международной практике?
4. Какие факторы надо учитывать, при заключении договора о покупке ноу-хау?
5. Что такое бренд и как его можно оценить?
6. Какие проблемы препятствуют развитию и внедрению современных технологий в России?

Задание 1. Подготовить доклады – топ лучших изобретений (самые интересные технические и технологические изобретения последних лет), примеры сомнительных патентов и авторских прав.

Задание 2. На основе информации из прил. 4 предложить направления инновационной и технологической политики, которая бы способствовала росту добавленной стоимости на базе интеллектуальных ресурсов и современных технологий в России.

Задание 3. Аналитическая работа – найти и сравнить показатели научно-технического потенциала ведущих стран мира (в том числе России) – общие расходы на науку (в млн дол.), в процентах к ВВП (рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР), национальные патентные заявки, количество Нобелевских

премий, доля высокотехнологичной продукции в товарном экспорте (в процентах), процент мировых продаж лицензий, рейтинг стран мира по индексу инноваций, структура затрат на НИОКР по странам. Образец выполнения задания можно посмотреть в прил. 5.

Задание 4. Сообщения на тему «Рейтинг современных подделок».

Задание 5. Найти информацию о методах промышленного шпионажа.

4. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

4.1. Структура мирового рынка транспортных услуг

Транспорт – это совокупность путей сообщения и перевозочных средств, а также различных сооружений и устройств, создающих оптимальные условия для взаимодействия. Транспорт имеет ряд особенностей. Основная особенность в том, что он не создает нового товара или продукта, но именно благодаря транспорту меняется местонахождение товара по отношению к потребителю.

Выделяют три группы транспортных операций, связанных между собой последовательностью.

1. До заключения контракта прорабатываются транспортные условия договора:

- анализ конъюнктуры рынка транспортных услуг;
- сравнение тарифов и условий перевозки;
- планирование транспортных расходов.

2. Этап совершения сделки:

- включение транспортных условий в контракт;
- организация упаковки, маркировки, затаривания;
- заключение договоров на перевозку, их оформление;
- осуществление страхования, декларирования;
- разработка товаросопроводительной документации;
- организация контроля за движением груза;
- расчеты с перевозчиками;
- оформление таможенных, пограничных, санитарных, ветеринарных операций.

3. После окончания сделки: прорабатываются вопросы, связанные с разрешением возможных исков (между продавцом и покупателем, между отправителем, получателем и перевозчиком)¹⁵.

Мировой рынок транспортных услуг состоит из следующих секторов:

- 1) фрахтовый рынок (морские перевозки);
- 2) железнодорожный рынок транспортных услуг;
- 3) автомобильный;
- 4) авиа;
- 5) трубопроводный.

Если услуги оказываются одним видом транспорта, то их называют услугами прямого международного сообщения. Если используется два вида транспорта, то смешанного или комбинированного сообщения. При смешанных перевозках на весь путь оформляется один вид транспортной документации, а при комбинированных – на каждый отрезок пути оформляются разные виды транспортной документации.

¹⁵ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность ; Внешнеэкономическая деятельность предприятия. С. 59.

Мировой транспортный рынок состоит из следующих сегментов:

- 1) нефтеналивной;
- 2) сухогрузный;
- 3) линейный;
- 4) трамповое судоходство.

Нефтеналивной – перевозятся жидкие товары, большая часть нефти, нефтепродуктов, масла, вино, жидкие химические грузы. Перевозка осуществляется в танкерах. Часто меняются цены на перевозки, которые публикуются в Лондонском издании Lloyd's List.

Сухогрузный. Перевозка массовых сухих грузов (железная руда, уголь, зерновые, цемент, минеральные удобрения). Информация о ценах – в отраслевых журналах (Coal Age). Используются балкеры, рудовозы, лесовозы.

Линейный. Перевозка готовых изделий и полуфабрикатов по направлениям с устойчивыми грузопотоками. Действуют тарифы на перевозки, которые разрабатываются линейными конференциями.

Линейные конференции – это объединения судовладельцев, монополизировавших перевозки грузов на конкретных направлениях. Используются универсальные суда, рефрижераторы.

Трамповое судоходство – это судоходство без расписания, не связанное с постоянным районом плавания, а также заранее установленными портом отправления и назначения. Заключается Договор фрахтования.

Структура мирового морского флота в основном соответствует потребностям мировых перевозок: 35 % тоннажа составляют танкеры, 36 % приходится на сухогрузы-балкеры, 13 % – суда для генеральных грузов, 7 % – контейнеровозы, остальные – группа «прочих судов».

В первую пятерку наиболее крупных судовладельцев входят следующие страны: Греция (17,6 % – доля в общемировом тоннаже), Япония (12,7 %), Норвегия (7,7 %), США (6,4 %), КНР (5,4 %). Флот России занимал 13-е место в мире (2,2 % мирового тоннажа). Следует заметить, что в общем списке Россию обошли даже такие небольшие страны как Гонконг (5,1 %), Южная Корея (3,5 %), Тайвань (2,3 %), Сингапур (2,2 %).

4.2. Виды фрахтования судов

Морской транспорт России на современном этапе: в России работой с внешнеторговыми грузами занимаются 40 портов. Крупнейшими портами по грузообороту являются Санкт-Петербург, Новороссийск, Находка, Мурманск, Восточный.

Морской транспорт играет ведущую роль в доставке грузов международной торговли России. На его долю приходится более 50 % этих перевозок.

Среди грузов, перевозимых российским морским флотом, доминируют сырьевые товары: нефть и нефтепродукты (80 % этих грузов во внешней торговле России перевозятся морским транспортом), уголь, руда, металлы, лес, зерно.

На морском транспорте России функционирует 162 парокходства – государственных и частных (акционерных), а также 40 портов, 13 судоремонтных заводов.

Средний возраст судов российского флота составляет в настоящее время 17,5 лет, в то время как в соответствии с международной практикой суда старше 20 лет должны быть или полностью реконструированы, или отправлены на переплавку. Следовательно, обновление и модернизация морского флота России – это одна из самых главных его проблем.

Фрахт – соглашение о найме судна или группы судов. Фрахтование может быть:

- для выполнения конкретных работ;
- на время;
- на время для выполнения конкретных работ.

Условия:

1. Наем судна на условиях рейсового чартера (voyage charter):

а) *на один рейс (single voyage)*. Заключается соглашение, по которому судовладелец за определенную плату обязуется перевезти груз из одного или нескольких портов отправления в один или несколько портов назначения. Этот вид фрахтования оформляется рейсовым чартером;

б) *на последовательные рейсы (consecutive voyages)*. При перевозках больших количеств однородных грузов в одном и том же направлении одним и тем же судном или группой судов. Обычно такие договоры содержат условие, что судно после окончания выгрузки должно немедленно вернуться в порт погрузки для следующего рейса;

в) *фрахтование по генеральному контракту (general contract)*. Соглашение, по которому судовладелец обязуется в течение определенного периода времени перевезти определенное количество грузов.

2. Фрахтование на условиях тайм-чартер (time-charter). Аренда судна на определенное время. Судовладелец получает от фрахтователя согласованную между сторонами повременную арендную плату за судно, оставаясь собственником судна и сохраняя контроль над членами экипажа как своими служащими.

3. Фрахтование на условиях бербоут-чартер и димайз-чартер (bare board – charter, demise – charter). Димайз-чартер – это чартер, по которому фрахтователю передается весь объем прав по управлению судном и контроль над его экипажем, члены которого становятся на время чартера служащими фрахтователя. По условиям бербоута фрахтователь, помимо прав по димайз-чартеру, вправе сменить экипаж, включая капитана, снарядить судно своим экипажем, вправе сменить флаг, нанести свои фирменные знаки и т.д.

4.3. Цены перевозок на рынках транспортных услуг

Цены на морские перевозки:

- 1) фрахтовая ставка,
- 2) тарифы.

Фрахтовая ставка применяется в трамповом судоходстве. Представляет собой цену, которая устанавливается при заключении каждого отдельного договора по соглашению сторон. Действительна фрахтовая ставка только для этих партнеров и только на период данной сделки.

Тарифы – система цен на перевозки, действующая в линейном судоходстве. Тарифы остаются неизменными продолжительное время, широко публикуются, применяются для любого отправителя, о предполагающемся изменении тарифов линейные компании извещают заранее.

На железнодорожном и автомобильных рынках цены не подвержены таким резким колебаниям. Чаще всего здесь действуют фиксированные тарифы.

Цены на железнодорожные грузоперевозки:

В некоторых странах с рыночной экономикой (например, в Германии) действуют два тарифа на железнодорожные перевозки:

- 1) постоянно действующий (регулярный тариф);
- 2) специальный тариф.

В Бельгии – постоянные цены на перевозки, во Франции – система рекомендованных тарифов, в Великобритании они устанавливаются свободно в зависимости от рыночной конъюнктуры, что создает большие сложности при перевозке товаров через несколько европейских стран.

Цены на автомобильные перевозки:

При автомобильной перевозке у большинства стран действуют неизменные тарифы на протяжении длительного времени. Но у каждой страны есть свои особенности: в Германии тарифы разрабатываются государством, чем длиннее расстояние, тем меньше тариф. Во Франции до 150 км цены определяются свободно, а на дальние перевозки устанавливают тарифы.

Цены на авиаперевозки:

Тарифы:

- 1) основные – стандартные тарифы, устанавливаются для оплаты за провоз 1 кг груза от пункта отправления до пункта назначения;
- 2) классовые тарифы – устанавливаются на виды груза, требующие особых условий для перевозки (живые животные, ценный груз – золото, платина, драгоценные камни, ценные бумаги), процентная надбавка – от 150 до 300 %;
- 3) специальные тарифы – льготные грузовые тарифы со скидкой.

Чтобы узнать цену на перевозку груза, можно обращаться с запросом в компанию «Росвнештранс». Существует определенная форма запроса о ценах на перевозки.

Содержание запроса (характерна четкость, лаконичность):

- 1) транспортное условие поставки;
- 2) вид транспорта;
- 3) объем перевозимой партии;
- 4) тип контейнера, размеры, вес груза.

Ответ должен быть получен в течение 2–3 дней. Если не постоянный партнер – разовая оплата, но можно использовать абонентское обслуживание.

4.4. Транспортные условия контрактов

В расходы по транспортировке грузов включают:

1. Расходы по подготовке товаров к отгрузке (проверка качества, количества).

2. Оплата погрузки на перевозочные средства внутри страны.
3. Затраты на промежуточное хранение.
4. Затраты на погрузку товара в пункте пересечения границы.
5. Оплата стоимости перевозки груза внешнеторговым транспортом, включая страхование.
6. Затраты на таможенное декларирование.
7. Расходы по выгрузке товаров в пункте назначения.
8. Оплата таможенных пошлин, налогов, сборов.
9. Оплата окончательной доставки на склад покупателя.

16 сентября 2010 г. Международная торговая палата (International Chamber of Commerce, ICC) объявила о выпуске новой редакции Правил толкования международных торговых терминов Инкотермс-2010 (International Commercial Terms, Incoterms-2010). С 1 января 2011 г. новые правила вступили в силу. Ранее широкое применение в международных торговых операциях и на практике получили версии Инкотермс-1990 и Инкотермс-2000.

Инкотермс-2010 признан на территории Российской Федерации торговым обычаем. Это означает, что стороны могут договориться о любом условии поставки, и это не обязательно должны быть условия Инкотермс. В таком случае необходима статья контракта, в которой подробно описываются условия поставки.

В то же время если в контракте сделана ссылка на конкретные базисные условия поставки Инкотермс-2010, то эти условия приобретают юридическую силу, и их соблюдение становится для сторон обязательным.

Под **базисными условиями поставки** Инкотермс-2010 понимаются такие условия, которые определяют:

- место и момент передачи товара;
- распределение обязанностей сторон по перевозке, страхованию, выполнению погрузочно-разгрузочных работ;
- переход риска случайной гибели при повреждении товара;
- распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий;
- порядок извещения покупателя о поставке товара и предоставления ему транспортных документов.

Следует отметить, что в Инкотермс не определяются вопросы перехода права собственности, так как Международная комиссия не выработала единообразный подход к решению этой проблемы. В связи с этим сторонам необходимо очень подробно и однозначно определять соответствующие условия в тексте договора.

Все условия поставки в Инкотермс разбиты на **четыре категории** – E, F, C и D.

Категория «E» – место отправки (Departure). Базисные условия предусматривают минимальные обязательства продавца по поставке товаров. Продавец должен передать товар покупателю на своем предприятии или в другом определенном договором месте, после чего все риски и дальнейшие расходы несет покупатель.

Категория «F» – основная перевозка не оплачена (Main Carriage Unpaid). Базисные условия предусматривают, что продавец должен доставить товар для перевозки в соответствии с требованиями покупателя, после чего все риски переходят к покупателю. Продавец же должен за свой счет получить экспортную лицензию (если это необходимо) и выполнить все таможенные формальности для вывоза товара.

Категория «C» – основная перевозка оплачена (Main Carriage Paid). По базисным условиям этой группы риск гибели или порчи товара переходит от продавца к покупателю раньше, чем производится доставка данного товара. В обязанности продавца входит заключение за свой счет договора перевозки товара, а также таможенное оформление товара для вывоза.

Категория «D» – доставка (Arrival). Базисные условия означают, что продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в страну импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места.

Отличия ИНКОТЕРМС-2010

Число терминов Инкотермс-2010 сокращено до 11 за счет того, что два новых термина DAT и DAP заменили ряд предшественников следующим образом:

| Инкотермс-2010 | Инкотермс-2000 |
|-----------------------------------|---|
| DAT (Поставка на терминале) | DEQ (Поставка с причала) |
| DAP (Поставка в месте назначения) | DAF (Поставка на границе) DES (Поставка с судна) DDU (Поставка без оплаты пошлин) |

Распределение обязательств по ИНКОТЕРМС-2010

Условия Инкотермс-2010 разделяются на четыре группы в зависимости от того, до какой степени каждая из сторон договора принимает на себя связанные с товаром обязательства, например, по организации перевозки и страхования.

| Группа условий ИНКОТЕРМС-2010 | Суть этих условий | Как распределены расходы и риски |
|-------------------------------|---|---|
| EXW | УСЛОВИЕ ОТПРАВКИ | Расходы и риски переходят к покупателю после того, как продавец предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии |
| FCA, FAS, FOB | УСЛОВИЯ ОТГРУЗКИ, основная перевозка не оплачена | Расходы и риски переходят к покупателю после передачи товара перевозчику или в порту отгрузки. Расходы за перевозку несет тоже покупатель |
| CFR, CIF, CPT, CIP | УСЛОВИЯ ОТГРУЗКИ, основная перевозка оплачена | Продавец должен нести расходы за перевозку до пункта назначения. Риски, однако, переходят к покупателю после погрузки товара или после его отправления в стране продавца (экспортера) |

| Группа условий ИНКОТЕРМС-2010 | Суть этих условий | Как распределены расходы и риски |
|-------------------------------|-----------------------------|--|
| DAT, DAP, DDP | УСЛОВИЯ ДОСТАВКИ (прибытия) | Продавец должен нести все расходы и риски до тех пор, пока товар не доставлен к месту назначения |

Классификация по видам транспорта

Одиннадцать терминов Инкотермс-2010 можно разделить на две отдельные группы, как это показано в таблице. Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного вида транспорта и независимо от того, сколько видов транспорта используется в перевозке товара. Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует.

Вместе с тем эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно. Во второй группе терминов Инкотермс-2010 представлены только морские и внутренние водные правила.

| <i>Правила для любого вида или видов транспорта</i> | | |
|--|--------------------------------|-------------------------------------|
| EXW | EX WORKS | Франко завод |
| FCA | FREE CARRIER | Франко перевозчик |
| CPT | CARRIAGE PAID TO | Перевозка оплачена до |
| CIP | CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO | Стоимость и страхование оплачены до |
| DAT | DELIVERED AT TERMINAL | Поставка на терминале |
| DAP | DELIVERED AT PLACE | Поставка в месте назначения |
| DDP | DELIVERED DUTY PAID | Поставка с оплатой пошлин |
| <i>Правила для морского и внутреннего водного транспорта</i> | | |
| FAS | FREE ALONGSIDE SHIP | Свободно вдоль борта судна |
| FOB | FREE ON BOARD | Свободно на борту |
| CFR | COST AND FREIGHT | Стоимость и фрахт |
| CIF | COST INSURANCE AND FREIGHT | Стоимость, страхование и фрахт |

Базисные условия поставки Инкотермс-2010

| Базисное условие поставки | Краткая характеристика |
|---|--|
| EXW – название места (от англ. <i>ex works</i> – с завода) | Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например, на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта |
| FCA – название места (от англ. <i>free carrier</i> – франко-перевозчик) | Продавец должен доставить прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места |
| FAS – название порта отгрузки (от англ. <i>free alongside</i> | Продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном |

| Базисное условие поставки | Краткая характеристика |
|--|---|
| ship – свободно вдоль борта судна) | порту отгрузки. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта |
| FOB – название порта отгрузки (от англ. free on board –свободно на борту судна) | Продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. С этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. На продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта |
| CFR – название порта назначения (от англ. cost and freight – стоимость и фрахт) | Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя |
| CIF – название порта назначения (от англ. cost, insurance and freight – стоимость, страхование и фрахт) | Продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. На продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки |
| CPT – название места назначения (от англ. carriage paid to – перевозка оплачена до) | Продавец должен доставить товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику |
| CIP – название места назначения (от англ. carriage and insurance paid to – перевозка и страхование оплачены до) | Продавец должен доставить товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы по доставке товара На продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя |
| DAT – название терминала (от англ. delivered at terminal – поставка на терминале) | Продавец выполнил поставку, если товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в указанное место. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования |
| DAP название пункта назначения (от англ. delivered at point – поставка в пункте) | Продавец выполнил поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале, в указанном порту или в месте назначения. Продавец несет |

| Базисное условие поставки | Краткая характеристика |
|--|---|
| | все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения. Терминалом считается любое место, закрытое или открытое: причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиакарга-терминал |
| DDP – название места назначения (от англ. <i>delivered duty paid</i> поставка с оплатой пошлины) | Продавец должен предоставить прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая любые сборы для импорта в страну назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов) |

На основании перечисленных базисных условий поставки, указанных во внешнеторговом контракте, можно существенно сократить неопределенность при интерпретации условий поставки в различных странах, а также рассчитать контрактную цену товара, определить обязанности продавца и покупателя по представлению и оплате коммерческих документов и распределить риск потери или повреждения товара между сторонами.

4.5. Основные документы на перевозку грузов

Документы на морском транспорте

Договором морской перевозки грузов в трамповом судоходстве является чартер (charter party), в линейном – коносамент (bill of lading).

Различают два понятия чартера – чистый и открытый. Термин «чистый чартер» употребляется тогда, когда документ подписывается без каких-либо изменений стандартной формы. *Открытый чартер* – это документ, в котором не указаны ни род груза, ни пункт назначения. Эта форма используется, когда фрахтователь не знает точно либо желает сохранить в секрете, куда и с каким грузом направляется судно.

Коносамент – это документ на перевозку грузов морским транспортом, выдается перевозчиком отправителю в момент передачи грузов.

Функции коносамента:

1. Является доказательством доставки груза на борт судна или означает, что груз доставлен до судоходной компании и должен быть погружен.
2. Является доказательством заключения договора о перевозке.
3. Является средством передачи права на груз, находящийся в пути.

Коносамент оформляется на основании штурманской расписки, которая не является правом передачи груза.

В коносаменте должна содержаться следующая информация:

1. Наименование судна.
2. Наименование перевозчика.

3. Наименование отправителя.
4. Место приемки или погрузки груза.
5. Место назначения.
6. Наименование груза.
7. Число мест.
8. Причитающаяся перевозчику сумма платежа.
9. Время и место передачи коносамента.
10. Число экземпляров.
11. Подпись капитана или другого представителя перевозчика.

Обычно коносамент выписывается в три оригинальных экземплярах в соответствии со сторонами договора перевозки. В печатном тексте всех форм коносаментов указывается, что по исполнении одного из них все остальные теряют силу. Два экземпляра коносамента пересылаются получателю или уполномоченному им банку. На оригиналах коносамента ставится штамп «оригинал» (original). Копии коносаментов для служебных надобностей (для порта, агента судна, экспедитора, таможенника и т.д.) изготавливаются в нужном количестве, а для того, чтобы подчеркнуть их вспомогательный характер, на них ставится штамп «копия» (copy, copy not negotiable).

Виды коносаментов:

1. Чистый коносамент и коносамент с оговорками. В чистом коносаменте не содержится замечаний к состоянию груза. Коносамент с оговорками оформляется, когда есть претензии.

2. Бортовой коносамент – оформляется, если товар погружен на борт судна.

3. Коносамент для погрузки. Подтверждает, что товары доставлены под охрану судовладельца. При этом они могут быть размещены на судне или на складе в порту отгрузки.

4. Коносамент с предварительно оплаченным фрахтом. По международным правилам, судовладелец не может требовать оплаты фрахта до момента доставки груза в порт назначения. На практике может быть такая ситуация, когда вносится стоимость фрахта в момент подписания коносамента. Для уменьшения риска может быть сделана оговорка, предусматривающая возврат суммы фрахта, если груз не доставлен в порт назначения. Оплата фрахта производится в момент подписания коносамента по договоренности между грузоотправителем и перевозчиком, то есть необходимо включить в текст коносамента оговорку, гарантирующую возврат суммы фрахта при утрате груза в пути.

5. Коносамент с подлежащим оплате фрахтом (4 разновидности):

1) коносамент с мертвым фрахтом. Если грузоотправитель не погрузил свой товар на судно после заключения договора морской перевозки, то он нарушает договор и обязан уплатить фрахт в качестве возмещения убытков перевозчику (за простой, за прогон);

2) коносамент с твердой суммой фрахта. Хотя размер фрахта может зависеть от веса груза, его количества, размеров или может определяться в процентах от стоимости товара, однако, в случае с твердой суммой фрахта грузоотправи-

тель обязуется внести плату в оговоренном ранее размере независимо от вышеперечисленных показателей (даже если фактически количество окажется меньше);

3) коносамент с обратным фрахтом. Продавец отправил товар, но выяснилось, что покупатель не намерен его оплачивать. В этом случае капитану посылается приказ привезти товар обратно. Грузоотправитель должен оплатить весь путь товара;

4) коносамент с пропорциональным фрахтом. Если товары по какой-либо причине доставляются не в порт назначения, а в промежуточный порт, или далее расположенный порт, то оплата фрахта производится пропорционально изменению (увеличению или уменьшению) дальности перевозки.

6. Оборотные и необоротные коносаменты. Оборотные оформляются на предъявителя (очень редко их используют), необоротные – на конкретное лицо.

7. Сквозные коносаменты. Оформляются, когда морская перевозка составляет только часть общей перевозки, и товары в дальнейшем могут перевозиться не только водным, но и наземным или авиатранспортом. При этом судоходная компания обязуется за своего грузоотправителя заключить Договора о перевозке товаров другими видами транспорта и берет на себя все вытекающие отсюда обязательства.

8. Контейнерные коносаменты. Оформляются, когда товары перевозятся в контейнерах.

9. Внутренние коносаменты. Оформляются при речных перевозках по территории страны вывоза.

Правильное датирование коносамента:

1) для бортового коносамента проставляется дата принятия груза на борт судна (если погрузка длится в течение нескольких суток – последняя дата погрузки);

2) для небортовых коносаментов – дата, когда товары поступили в распоряжение перевозчика.

При морских перевозках претензии предъявляются в течение первых 6 месяцев. Перевозчик обязан рассмотреть заявленную претензию и уведомить заявителя об удовлетворении или отклонении ее в течение 3 месяцев со дня получения.

Перевозки железнодорожным транспортом.

Международная железнодорожная накладная (railway bill) состоит из 6 листов:

1. Оригинал (грузополучателю).
2. Дубликат (у отправителя).
3. Дорожная ведомость (маршрут следования товара) – грузоперевозчику.
4. Лист уведомления о прибытии груза.
5. Лист выдачи груза.
6. Лист уведомления об отправке груза.

Приравнивается к договору перевозки. Железнодорожная накладная приобретает силу, только когда груз принят на железнодорожной станции, на

накладной должна стоять дата приемки груза к перевозке станцией отправления и штампель этой станции (с датой).

Сроки предъявления претензий – в течение первых 6 месяцев, но если речь идет об уплате штрафов, то претензия должна быть подана в течение 45 дней.

Перевозки автомобильным транспортом

Товаротранспортная накладная – Road way bill (3 экземпляра):

1. Грузоотправителю (1-й, оригинал).
2. Перевозчику.
3. Прилагается к товарам (должен попасть к грузополучателю).

Все три экземпляра должны быть подписаны грузоотправителем и перевозчиком. К накладной должны быть приложены необходимые документы для прохождения таможи на пути следования.

Ответственность перевозчика в случае гибели груза в пути (Конвенция о международных автомобильных перевозках):

1. В независимость от ценности утраченных товаров компенсация составляет 8,33 СДР за кг потери веса БРУТТО. Если груз прошел таможенную очистку – она тоже возмещается.

2. Сообщение об утрате или повреждении груза должно быть отправлено перевозчику в течение семи дней с даты поставки.

Авиаперевозки

Авианота (авианакладная) – Airway bill. Грузовая накладная представляет собой комплект, состоящий из 12 экземпляров.

Первые три экземпляра – оригиналы, содержат условия договора перевозки груза на обратной стороне и предназначены:

- оригинал 1 – цвет зеленый для Перевозчика;
- оригинал 2 – цвет розовый для получателя, выдается получателю вместе с грузом;
- оригинал 3 – цвет голубой для отправителя.

Девять остальных экземпляров являются копиями и предназначаются для прохождения таможенного досмотра груза, для агента по продаже, для второго и третьего перевозчика или в случае отправки груза разделенного на части и т.д.

Ответственность (Конвенция об авиаперевозках, 1979 г.): максимальный объем ответственности – 20 дол. США за 1 кг утраченного или поврежденного груза.

Согласно статьям Воздушного кодекса РФ – в размере 2-х минимальных оплат труда за кг веса багажа.

Воздушный кодекс предусматривает следующие сроки предъявления претензий:

- в случае причинения вреда, лицо, имеющее право на получение груза, должно заявить об этом в срок не позднее 14 дней со дня получения груза;
- в случае просрочки доставки – не позднее 21 дня, считая со дня передачи груза получателю;

в случае утраты груза – в течение двух лет со дня прибытия самолета по расписанию, либо со дня прекращения перевозки.

Можно предусмотреть экспедиторское сопровождение.

Например, компания «Росвнештранс» предоставляет следующие услуги:

- предлагает рекомендации по формированию транспортных условий контракта;
- выбор наиболее рационального пути следования товаров;
- подбор оптимальных способов перевозки различными видами транспорта;
- составление необходимых документов для расчетов за транспортные услуги;
- заключение договоров с иностранными организациями на перевозку и транспортно-экспедиторского обслуживания на территории разных стран;
- предлагает услуги по снижению расходов на погрузочно-разгрузочные, упаковочные операции;
- хранение товаров на своих складах.

Информация о транспортно-экспедиторских компаниях, осуществляющих перевозку и экспедирование грузов по внешнеторговым контрактам представлена на сайте rusimprex.ru, раздел – участники ВЭД.

Международное регулирование транспорта и связи осуществляется на межправительственном уровне и на уровне экономических отношений компаний.

В области морского транспорта ведущее место занимает межправительственная Международная морская организация (ИМО) – International Maritime Organization, местопребывания – Лондон (1958 г.). Входит 150 государств, в том числе Россия.

В сфере гражданской авиации – межправительственная Международная организация гражданской авиации (ИКАО) – International Civil Aviation Organization (1947 г.), Монреаль (Канада), 183 государства (в том числе Россия).

На морском транспорте – Международная ассоциация судовладельцев (ИНСА).

4.6. Специфика различных видов транспорта

При планировании отправки груза и выборе вида транспорта следует тщательно проанализировать следующие факторы:

1. Вид груза. Скоропортящиеся грузы подлежат перевозке авиатранспортом или в вагонах-рефрижераторах, при этом авиаперевозка недопустима для легковоспламеняющихся, взрывоопасных грузов.

2. Расстояние и маршрут перевозки. Во внутри континентальных перевозках используют железнодорожный, автомобильный и авиатранспорт.

3. Фактор времени. Авиатранспорт, естественно, является самым быстрым способом доставки грузов, но он весьма дорогостоящ, применять его нужно только в экстренных случаях, если главная задача – доставка груза в минимальный срок.

4. Стоимость перевозки.

Выбирая вид транспорта надо учитывать, что каждый из них обладает своей спецификой и особенностями.

Морские перевозки:

- низкая по сравнению с большинством других видов транспорта себестоимость перевозок;
- мобильность, так как в зависимости от спроса и предложения на тоннаж суда могут легко переключаться с одного маршрута на другой;
- большая грузоподъемность морских судов позволяет перевозить значительные партии груза;
- неограниченная пропускная способность морских путей, за исключением портов и каналов;
- применение морского транспорта ограничено географическим положением продавца и покупателя;
- длительность перевозки;
- необходимость накопления большой партии товара.

Железнодорожные перевозки:

- наибольшая эффективность в использовании достигается при перевозках на расстояние более 200 км;
- относительная дешевизна по отношению к автомобильным перевозкам;
- способность перевозить широкую гамму различных грузов;
- независимость от климатических условий;
- возможность доставки «до двери», за счет строительства подъездных путей к предприятиям.

Автомобильные перевозки:

- возможность доставки грузов от грузоотправителя до получателя без перегрузки;
- экономичность при перевозке товарно-штучных грузов на небольшие расстояния (до 200 км);
- ритмичность перевозки грузов, нет необходимости накопления грузов;
- ограниченность при перевозках значительных партий грузов;
- зависимость от дорожной сети;
- дорогой вид транспорта при перевозках на большие расстояния (цены на бензин растут);
- высокий уровень риска (криминогенный фактор).

Воздушные перевозки:

- высокая скорость доставки;
- сокращение (спрямление) пути, так как самолет летит фактически по прямой;
- высокая сохранность груза в пути;
- возможность перевозки в отдельные районы, где невозможно использовать другие виды транспорта;
- дороговизна доставки;
- количественная ограниченность;
- зависимость от погодных условий.

Транспортировка трубопроводом:

- низкая себестоимость транспортировки;
- герметичность труб, что фактически исключает потери грузов;

- независимость от окружающей среды и отсутствие ее воздействия на процесс транспортировки;
- обеспечение непрерывности подачи и транспортировки грузов.

Вопросы и задания

1. Какие выделяют сегменты фрахтового рынка и какова их специализация по грузам?
2. Назовите виды и условия фрахтования судов.
3. Для чего нужен Инкотермс? Сколько условий поставки предусмотрено в Инкотермс-2010? Какие выделены обязанности для продавца и покупателя?
4. Какие документы оформляют при морской перевозке?
5. Перечислите международные организации в сфере транспорта.
6. Какие факторы надо учитывать при выборе вида транспорта для международной перевозки грузов?

Задание 1. Подготовить доклады про морские каналы (Панамский, Суэцкий) и крупнейшие морские порты мира по грузообороту.

Задание 2. Проанализировать рейтинг стран-судовладельцев, выделить лидеров и место России в данном рейтинге, объяснить причины сложившейся на данный момент ситуации. Образец выполнения задания – в прил. 6.

Задание 3. Найти материалы про морской флот по флагам регистрации за последние три года, проанализировать их и сделать выводы.

Задание 4. Подготовить сообщения на тему (по выбору) «Развитие высокоскоростных железных дорог в мире», «Трубопроводная система в России: проблемы и перспективы».

5. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

5.1. Основные термины договора страхования

Страхование предполагает образование за счет взносов участников международных страховых отношений целевых фондов для возмещения потерь, связанных со стихийными случайными действиями природы или человека.

Страхователь – физическое или юридическое лицо, страхующее свой интерес.

Страховщик – организация, которая аккумулирует взносы страхователей и берет на себя обязательство возместить убытки страхователей.

Размер возмещения зависит от условий каждой сделки, может быть полное или частичное в соответствии с условиями договора о страховании.

Размер страховой премии фиксируется в страховом полисе, который является договором страхования. Можно сделать приложение, содержащее дополнения к типовым условиям договора.

Страховая оценка (страховая стоимость) – это определение стоимости имущества, принимаемого к страхованию.

Страховая сумма – это предел ответственности страховой компании (за некоторыми исключениями). Страховая сумма, указываемая в договоре страхования, может быть меньше страховой стоимости (т.е. частичное страхование – partial insurance). Однако договором между страхователем и страховщиком может быть предусмотрен более высокий размер страхового возмещения, но не выше страховой стоимости.

Франшиза – доля страховой стоимости, по которой страховщик не несет ответственности. Условия франшизы формулируются следующим образом «свободно от стольких-то процентов повреждений», например, «свободно от 3 % повреждений – на каждый трюм, коносамент, место, отдельную серию».

Франшиза устанавливается в первую очередь при перевозках наливных грузов (нефть, масла, вина), насыпных (зерно), навалочных грузов (уголь, руда), при перевозке фруктов, овощей и некоторых других грузов, транспортируемых, как правило, полными пароходными партиями. Размер франшизы по этим грузам колеблется в пределах от 0,25 до 1 %. Для генеральных грузов франшиза может достигать 5 %.

Стоимость, на которую страхуется груз, обычно исчисляется по следующей формуле: стоимость товара + фрахт + стоимость отгрузки + надбавка 5–10 % для покрытия административных расходов и роста цен. Таким образом, страхование чаще всего заключается на условиях СИФ + 10 %.

5.2. Риски во внешнеэкономической деятельности и методы борьбы с ними

ВЭД связана с различного рода рисками. Под рисками понимаются возможные неблагоприятные события, которые могут произойти и в результате которых могут возникнуть убытки, имущественный ущерб у участника ВЭД.

Для борьбы с рисками, т.е. для уменьшения возможного ущерба, практически все крупные зарубежные предприятия имеют специальные подразделения

(отделы, службы), которые разрабатывают комплексные программы, направленные на минимизацию возможного ущерба.

Например, крупнейшее немецкое предприятие «Хехст» имеет в структуре управления отдел страхования в количестве 35 чел. Значительная часть работы этих специалистов приходится на внешние рынки. Это вызвано тем, что 80 % продукции реализуется за рубежом (практически во всех странах мира).

Работа по управлению внешнеэкономическими рисками должна включать следующие основные функции:

- анализ ситуации и определение возможных рисков;
- оценку вероятного ущерба и принятие решения, направленного на его достижение;
- реализацию принятых решений и контроль за их выполнением.

Все риски делятся на две группы: зависимые от деятельности предприятия, или внутренние, и не зависимые от деятельности предприятия, или внешние. Принципиальное различие между ними состоит в том, что на первую группу рисков предприятие в состоянии повлиять, т.е. принять меры, устраняющие источники этих рисков. На вторую группу рисков предприятие повлиять не в силах, так как их наступление практически не зависит от его усилий.

Соответственно, для управления этими различными по своему происхождению рисками должны применяться различные методы.

Можно выделить следующие группы методов, направленных на уменьшение возможных убытков, вызываемых рисками:

1. Страхование, т.е. использование различных видов полисов, договоров страхования, применяемых в международных торгово-экономических отношениях.

2. Хеджирование как метод использования биржевых фьючерсных контрактов и опционов.

3. Применение различных форм и методов расчетно-кредитных отношений, сводящих к минимуму риск неплатежа за поставленные товары, или неполучения товаров против их оплаты. Например, подтвержденный документарный аккредитив, различные банковские гарантии, авалирование, залог и др.

4. Анализ и прогнозирование конъюнктуры (спроса, предложения, цены) на внешнем рынке, планирование и своевременная разработка мероприятий за счет собственных и заемных ресурсов с целью избежать возможных убытков, вызванных неблагоприятными конъюнктурными изменениями¹⁶.

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводится **страхованию**. Выделяют три отрасли страхования: имущественное, личное и ответственности.

Наибольший эффект может быть достигнут за счет сочетания или комбинирования различных методов управления рисками: страхованием, хеджированием, применением современных методов управления, форм и методов расчета во внешнеэкономических операциях.

Может предусматриваться возмещение прямого и косвенного ущерба.

¹⁶ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

Прямой убыток – обесценение или потеря застрахованного имущества в результате наступления страхового события.

Косвенный убыток – недополученный доход вследствие прямого убытка.

5.3. Формы страхования в зависимости от объекта

При осуществлении внешнеэкономической деятельности возникает необходимость в страховании как грузов, транспортных средств, а также и личной ответственности.

1. Страхование только грузов – карго (cargo insurance). Это защита от различных убытков, связанных с транспортировкой груза, являющегося предметом купли – продажи по внешнеторговому договору. Объектами страхования «карго» во ВЭД могут быть:

- интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением грузами, и убытки, возникающие вследствие утраты, недостачи или повреждения товара;
- транспортные и другие платежи, связанные с доставкой этого товара, ожидаемая прибыль.

2. Страхование транспортных средств – каско (hull insurance). Применяется при страховании подвижного состава транспорта (судов, автомобилей, железнодорожных вагонов, самолетов, контейнеров и т.д.), участвующего в международных перевозках. Этот вид страхования осуществляет непосредственно владелец транспортных средств.

Стороны по внешнеторговому контракту не имеют отношения к страхованию «каско», за исключением случаев, когда транспортировка осуществляется их собственными транспортными средствами, например, при поставке товара на условиях «с завода» покупатель вывозит товар со склада продавца на принадлежащих ему автомобилях, которые он может застраховать по системе «каско».

3. Страхование ответственности (liability insurance) предусматривает, что страховщик берет на себя обязательство возместить застрахованной компании суммы, подлежащие выплате ей третьим лицам за причиненный ущерб. Страхование этого вида покрывает только юридическую ответственность компании обычно в пределах обусловленных лимитов.

При заключении договора страхования необходимо соблюдать требование о достоверности предоставляемых сведений.

Страхование в зависимости от вида транспорта бывает:

- морское;
- воздушное;
- сухопутное.

5.4. Виды убытков при транспортировке

Убытки при транспортировке делятся на следующие виды:

1. Убытки, произошедшие в результате общей аварии, т.е. убытки, понесенные вследствие чрезвычайных мер, предпринятых намеренно в целях спасения судна и груза от общей для них опасности.

Убытки при общей аварии распределяются между всеми участниками морского предприятия (судном, фрахтом, грузом) соразмерно их первоначальной

стоимости. Убытки от частной аварии не подлежат такому распределению, их несет тот, кто потерпел аварию или на кого возлагается ответственность за нее.

Установлены следующие четыре признака общей аварии:

1) преднамеренность, т.е. подразумевается, что убыток произошел не от случайной причины, а явился следствием сознательного действия;

2) разумность действий, вызвавших убытки. То есть имеется в виду, что преднамеренные действия полностью оправдывались сложившейся обстановкой. Например, если судно после столкновения получило пробоину, и капитан во избежание гибели преднамеренно посадил его на мель. Такая преднамеренность разумна;

3) чрезвычайный характер убытков, т.е. такие затраты, которые не являются обычными эксплуатационными расходами перевозчика или убытками, происходящими от выполнения обычных его обязанностей;

4) общая для судна, груза и фрахта опасность, во избежание которых были совершены эти действия.

К наиболее типичным убыткам по общей аварии относятся:

- убытки, вызванные выбрасыванием груза за борт;
- убытки, вызванные тушением возникшего на судне пожара;
- убытки, связанные со снятием судна с мели;
- расходы, вызванные заходом судна в порт-убежище и возвращением оттуда.

Как правило, оценкой убытков занимается диспашер (Бюро диспашеров при ТПП).

2. Убытки, понесенные в результате частной аварии. Это те убытки, которые не подпадают под определение общей аварии. Убытки несет тот, по чьей вине они возникли.

Термин «частная авария» в современном страховании распространяется на все виды транспорта. Под ним понимаются убытки только по грузу, возникшие в результате причин различного характера.

5.5. Риски, не подлежащие страхованию

Страхование грузов, как и всякое другое имущественное страхование, возмещает убытки, происшедшие не по любым, а только по определенным причинам, именуемым страховыми рисками. Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно возможный, а не неизбежный характер. В связи с этим явления, обязательно приводящие к возникновению убытков по общему правилу, страхованием не покрываются.

По договору страхования не покрываются риски (убытки), связанные с наступлением следующих событий:

- с военными действиями;
- с проведением атомных взрывов;
- с внутренними свойствами грузов (взрывоопасные, пожароопасные);
- с нарушением правил перевозок;
- с нарушением правил хранения, упаковки;
- с нарушением правил противопожарной безопасности;
- с недостатками груза при целостности наружной упаковки;

- с повреждением груза червями, грызунами и насекомыми;
- с умыслом или грубой небрежностью страхователя или выгодоприобретателя;
- с замедлением в доставке груза и падением цен¹⁷.

5.6. Условия страхования

Существуют «Международные правила по условиям страхования». Они предусматривают, что любая международная страховая компенсация должна производиться в соответствии с **условиями страхования**:

1. Страхование на условиях «с ответственностью за все риски» (кроме перечисленных выше). В этом случае косвенные убытки не возмещаются.

При этом условии возмещаются убытки от повреждения либо полной или частичной утраты груза независимо от причин. Особо необходимо оговорить, что термин «все риски» не имеет в виду убытки, возникшие при любых обстоятельствах, а подразумеваются только случайности и бедствия при перевозке груза. Данное условие является наиболее широким, хотя буквально не покрывает «все риски». Из этих условий исключаются те, которые перечислены выше. Иногда применяемый к некоторым полисам термин «От всех рисков» вводит в заблуждение, так как существует список исключений. Стандартно исключаются следующие причины:

- умышленное действие страхователя или его представителей;
- нормальный износ застрахованного имущества;
- убытки, вызванные задержкой в доставке груза или судна;
- убытки, вызванные радиоактивным излучением.

Кроме того, по договору морского страхования обычно исключаются (но могут быть иногда застрахованы отдельно):

- военные риски;
- забастовочные риски;
- злоумышленные действия третьих лиц (в частности, террористов).

Следовательно, не стоит радоваться дешевому страховому полису, так как каталог его исключений занимает слишком много страниц.

2. «С ответственностью за частную аварию».

Круг рисков, принимаемых страховщиком при данном условии, представляет собой фиксированный перечень и наиболее часто включает следующие убытки:

- от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также вследствие мер, принятых для спасения или тушения пожара;
- вследствие пропажи без вести транспортного средства;

¹⁷ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

– от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке.

Таким образом, это условие страхования («с ответственностью за частную аварию») в отличие от первого условия имеет твердый перечень рисков, по которым страховщик не несет ответственность, но объем ответственности страховщика здесь меньше.

3. На условиях «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения». При страховании груза на этом условии круг страховых рисков, принимаемых на себя страховщиком, совпадает с тем, который предусматривается условием «с ответственностью за частную аварию», но возмещению подлежат лишь убытки от полной гибели всего или части груза.

Кроме того, страхование может быть произведено против так называемых единичных рисков или специальных для того или иного вида транспорта опасностей, например, «страхование от огня», «страхование от рисков пожара, удара молнии и взрыва», «страхование от огня, столкновения, перевертывания и схода с рельсов», «от повреждения груза пресной водой» и т.д.

Возмещение убытков должно выплачиваться в той валюте, в которой была уплачена страховая премия (как правило, совпадает с валютой платежа).

Для составления акта о наступлении страхового случая необходимо пригласить страховых (аварийных) комиссаров. Они могут установить причину наступления страхового события, подтвердить факт наступления, оценить размер убытков.

Аварийный комиссар составляет аварийный сертификат, который передается грузополучателю за вознаграждение.

Вопросы и задания

1. Кто занимается оценкой убытков при перевозке грузов по морю?
2. На какие группы делятся риски?
3. Как можно уменьшить или устранить возможные риски во внешнеэкономической деятельности?
4. Какие существуют виды убытков при транспортировке?
5. Все ли риски можно застраховать?
6. При каком условии страхования возмещаются только убытки от полной гибели груза?

Задание 1. Подготовить сообщения на тему «Страхование внешнеторговых грузов в России».

Задание 2. Проанализировать рейтинг страховых компаний в мире и в России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арустамов Э.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для сред. проф. обр. / Э.А. Арустамов, Р.С. Андреева. – М. : КноРус, 2013. – 164 с.
2. Беркова О.В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе : учеб. пособие / О.В. Беркова, Е.И. Михайловский, М.К. Жудро. – Минск : ТетраСистемс, Тетралит, 2014. – 240 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/28057.html>.
3. Бобкова О.В. Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций / О.В. Бобкова. – М. : Экзамен, 2008. – 115 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/903.html>.
4. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2008. – 591 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / Е.П. Темнышова [и др.]. – М. : Инфра-М, 2013.
6. Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.А. Колесников. – Минск : Республик. ин-т проф. обр. (РИПО), 2016. – 288 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/67620.html>.
7. Ксенофонтова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Е.М. Ксенофонтова. – СПб. : Интермедия, 2015. – 196 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/47676.html>.
8. Липатов В.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / В.А. Липатов. – М. : Евраз. открытый ин-т, 2011. – 232 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10641.html>.
9. Маслов М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : практикум / М.П. Маслов. – Новосибирск : Новосиб. гос. техн. ун-т, 2013. – 114 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/44911.html>.
10. Назарова Е.А. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности : учеб.-метод. комплекс / Е.А. Назарова. – М. : Евраз. открытый ин-т, 2012. – 176 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/14637.html>.
11. Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для бакалавров. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 527 с.
12. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / Е.Г. Шаблова, С.К. Казанцев, Л.Е. Стровский ; ред. Л.Е. Стровский. – 5-е изд. – М. : Юнити-Дана, 2015. – 503 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/52450.html>.
13. Уткина С.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / С.И. Уткина Э.А. Попова. – М. : Изд. дом МИСиС, 2017. – 132 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/71668.html>.
14. URL: <https://dlib.rsl.ru/01004416633>. – Российская Государственная Библиотека.
15. URL: <https://ibooks.ru>. – Электронно-библиотечная система.
16. URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>. – Научная электронная библиотека.

Список рекомендуемых источников для выполнения заданий по темам

1. <http://www.oao-oez.ru> – ОЭЗ в России.
2. <http://www.government.ru> – структура Министерств, их функции, кто возглавляет.
3. <http://www.minpromtorg.gov.ru> – Минпромторг России.
4. <http://www.ved.gov.ru> – Министерство экономического развития РФ.
5. <http://www.customs.ru> – ФТС РФ.
6. <http://www.tamognia.ru> – аналитический портал – Право и таможня.
7. <http://www.vch.ru> – виртуальная таможня (таможенное законодательство и новости таможни).
8. <http://www.vneshmarket.ru> – внешмаркет – внешнеэкономическая деятельность.
9. <http://www.ccies.ru> – ТПП ВС.
10. <http://www.eapo.org> – Евразийская патентная организация.
11. <http://www.fips.ru> – Роспатент – Федеральный институт промышленной собственности.
12. <http://iipa.com/statistics.html> – Международная ассоциация интеллектуальной собственности.
13. <http://www.wipo.org> – всемирная организация интеллектуальной собственности.
14. <http://www.interbrand.com/ru/best-global-brands> – рейтинг брендов.
15. <http://www.millwardbrown.com/mb-global/brand-strategy/brand-equity/brandz/top-global-brands> – топ глобальных брендов.
16. <http://www.ravtoz.ru> – Российская Ассоциация Владельцев Товарных Знаков.
17. <http://www.inta.org> – International Trademark Association.
18. <http://www.aippi.org> – International association for the protection of intellectual property.
19. <http://www.wto.org> – Официальный сайт Всемирной торговой организации.

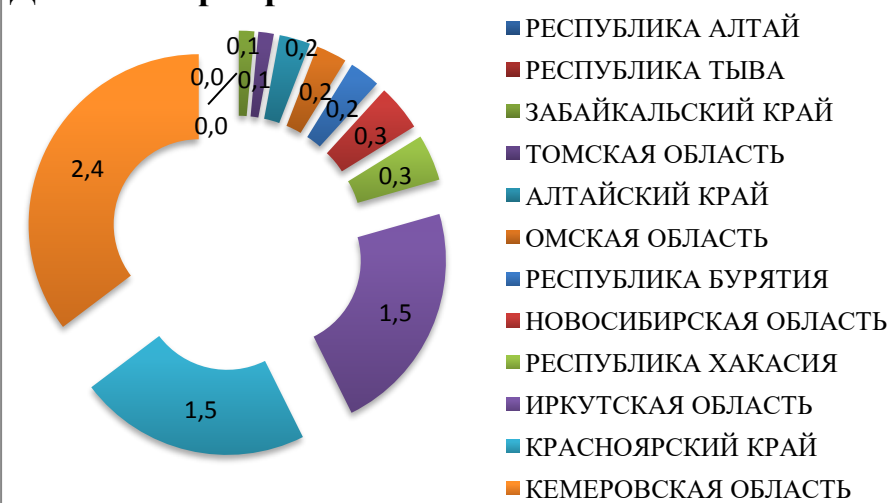
ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

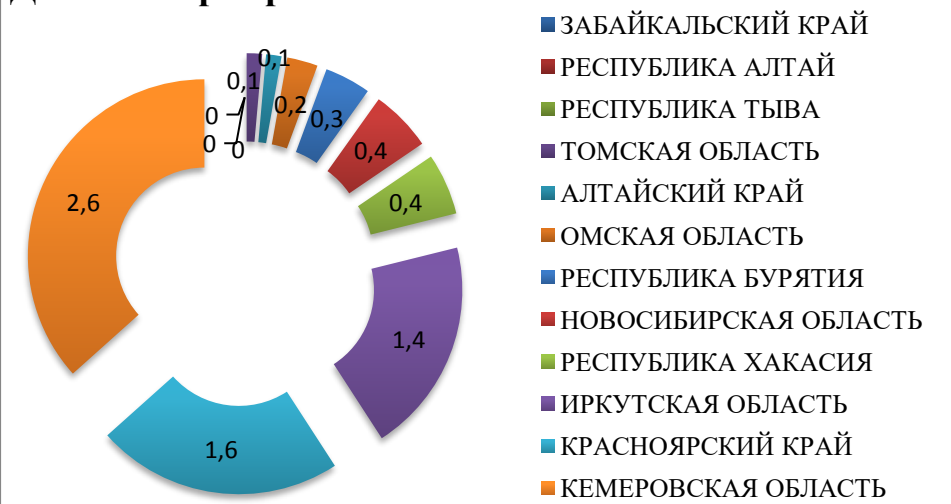
Расчетно-графическая работа Анализ внешней торговли регионов СФО РФ за 2013–2014 гг.

| Федеральные округа и субъекты РФ | 2013 | | Федеральные округа и субъекты РФ | 2014 | |
|------------------------------------|------------------|--------------|------------------------------------|------------------|--------------|
| | ВСЕГО | % к итогу | | ВСЕГО | % к итогу |
| ИТОГО: | 527 266,4 | 100,0 | ИТОГО: | 497 833,7 | 100,0 |
| СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 36 143,6 | 6,9 | СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ | 34 970,4 | 7 |
| КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ | 12 658,1 | 2,4 | КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ | 12 741,2 | 2,6 |
| КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ | 7 868,4 | 1,5 | КРАСНОЯРСКИЙ КРАЙ | 7 731,0 | 1,6 |
| ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ | 8 166,9 | 1,5 | ИРКУТСКАЯ ОБЛАСТЬ | 7 133,8 | 1,4 |
| РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ | 1 806,1 | 0,3 | РЕСПУБЛИКА ХАКАСИЯ | 1 929,9 | 0,4 |
| НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ | 1 691,8 | 0,3 | НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ | 1 893,8 | 0,4 |
| РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ | 1 299,7 | 0,2 | РЕСПУБЛИКА БУРЯТИЯ | 1 278,9 | 0,3 |
| ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ | 872,7 | 0,2 | ОМСКАЯ ОБЛАСТЬ | 842,6 | 0,2 |
| АЛТАЙСКИЙ КРАЙ | 832,3 | 0,2 | АЛТАЙСКИЙ КРАЙ | 735,6 | 0,1 |
| ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ | 643,2 | 0,1 | ТОМСКАЯ ОБЛАСТЬ | 439,9 | 0,1 |
| ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ КРАЙ | 277,6 | 0,1 | ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ КРАЙ | 217,6 | 0 |
| РЕСПУБЛИКА АЛТАЙ | 26,7 | 0,0 | РЕСПУБЛИКА АЛТАЙ | 25,6 | 0 |
| РЕСПУБЛИКА ТЫВА | 0,2 | 0,0 | РЕСПУБЛИКА ТЫВА | 0,4 | 0 |

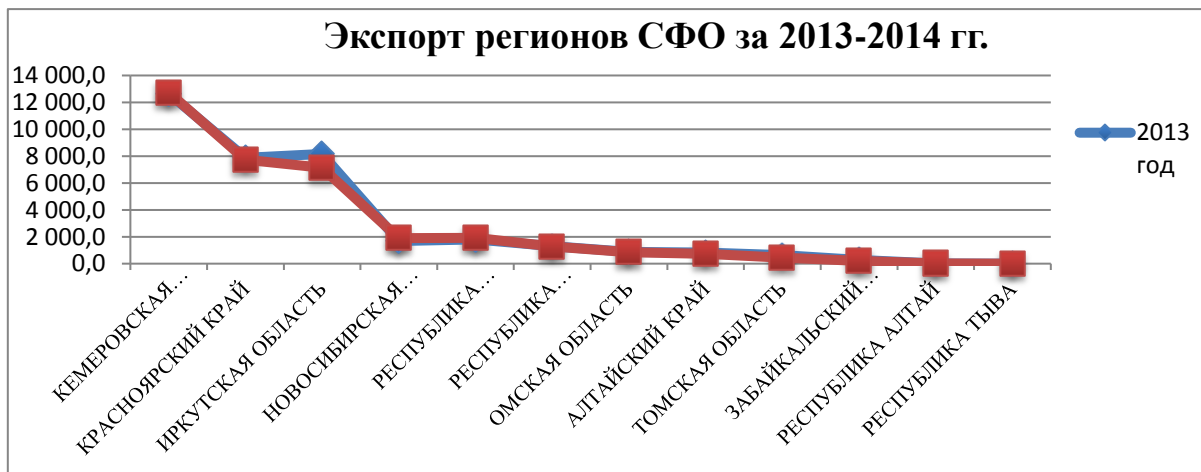
Доля экспорта регионов СФО за 2013 г.



Доля экспорта регионов СФО за 2014 г.



Экспорт регионов СФО за 2013-2014 гг.



Аналитическая справка

Проанализировав доли экспорта регионов Сибирского федерального округа (СФО) РФ за 2013–2014 гг. можно сделать следующие выводы:

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот в регион СФО в 2014 г. составил 34 970,4 млн дол. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,1 %.

Экспортные операции в регионе деятельности Сибирского таможенного управления (СТУ) осуществлялись с партнерами из 133 стран дальнего зарубежья (91,7 %) и стран СНГ (8,3 %).

По итогам 2014 г. экспорт Кемеровской области составил 12 741,2 млн дол. в сравнение с 2013 г. и равен 12 658,1 млн дол., тем самым прирост экспорта составил 0,6 %.

В 2014 г. страны дальнего зарубежья занимали 91 % внешнеторгового оборота регион, страны СНГ – 9 %. Товарооборот со странами дальнего зарубежья составил 11,7 млн дол. (–0,7 %), со странами СНГ – 1,17 млн дол. (+0,4 %).

В структуре регионального экспорта преобладают минеральные продукты – их доля составляет 79,4 % всех поставок. За прошедший год объемы экспорта данной продукции достигли 9,84 млн дол. (+4,3 % относительно 2013 г.). В то же время вследствие сокращения взаимной торговли со странами дальнего зарубежья снизились объемы экспорта угля (–1,5 %), металлов и изделий из них (–9,3 %), продукции химической промышленности (–22,4 %).

Ключевыми внешнеторговыми партнерами региона стали Тайвань (13,7 % товарооборота), Великобритания (12,6 %), Япония (8,2 %), Китай (8,2 %), Южная Корея (7,6 %), Украина

(7 %), Турция (6,3 %), Нидерланды (5,1 %). В целом экспортно-импортные операции велись с 99 странами.

Экспорт Красноярского края составил на конец 2014 г. 7 731 млн дол., что на 1,7 % меньше, чем в прошлом году 7 868,4 млн дол.

Основными же экспортируемыми товарами явились: продукция цветной металлургии (алюминий, никель, медь), древесина и авиационный керосин; импортируемыми – глинозем и кокс нефтяной, оборудование и электрооборудование, грузовые транспортные средства. Стоит отметить, что в 2014 г. Красноярский край нарастил экспорт древесины, как сообщает Красноярская таможня, объем вывозимой лесо- и пилопродукции достиг 5,2 млн м³. Это на 5,5 % больше, чем в 2013 г.

При этом, объем необработанных лесоматериалов («кругляка») возрос на 11 % и составил 2,3 млн м³. Объем экспорта обработанных лесоматериалов увеличился незначительно – на 1 %. При этом в целом объем экспорта обработанных лесоматериалов превышает объем экспорта необработанных на протяжении последних трех лет. Наибольшие объемы экспорта леса оформлены в Канске и Лесосибирске.

В Иркутской области сохраняется экспортная направленность внешнеэкономической деятельности – доля экспорта, сократилась на 0,1 %, в целом по РФ, и составила 83,4 % в общем объеме внешнеторговых операций.

В рейтинге регионов СФО по объему экспорта наш регион занимает 3 место из 12 регионов. Экспорт продукции Иркутской области составил 7 633,4 млн дол. США (81,8 % к 2013 г.). На страны дальнего зарубежья и страны СНГ в стоимостном объеме экспортных операций пришлось 94,9 и 5,1 % соответственно (для сравнения: в 2013 г. – 95,3 % и 4,7). Экспорт региона формируют такие группы товаров как «древесина и изделия из нее» (лесоматериалы, обработанные и необработанные, целлюлоза, бумага и картон) – 36,4 %, «топливно-энергетические товары» (бензин, масла, топливо реактивное, мазут) – 30,8 % в структуре поставок, «черные и цветные металлы» (алюминий необработанный, проволока алюминиевая) – 27,9 %, продукция химического комплекса (продукты неорганической химии, удобрения, фармацевтическая продукция) – 1,8 %, различные «машины и оборудование» (электрические машины и их части, средства наземного транспорта, летательные, космические аппараты и их части, суда, различные инструменты и комплектующие) – 1,6 %. В 2014 г. экспортные операции осуществлялись с партнерами из 82 стран мира (в 2013 г. – из 78 стран).

Внешнеторговый оборот в зоне деятельности Хакасской таможни по итогам 2014 г. достиг 2,134 млн дол., что на 6,2 % превышает показатель 2013 г. При этом доля непосредственно Республики Хакасия в общем обороте составляет 98,4 %, остальные 1,6 % приходятся на семь районов юга Красноярского края, также входящих в регион деятельности Хакасской таможни.

Объем экспорта региона увеличился на 6,9 % в сравнении с 2013 г. и составил 1 929,9 млн дол. В структуре экспорта 85 % занимает алюминий и фольга, которые поставляются в 28 стран мира. Крупнейшими импортёрами данной продукции стали США, Турция, Япония. Также из региона экспортировались такие категории товаров, как уголь, ферромолибден, черные металлы, медный концентрат, лесоматериалы, овес, пшеница, отруби, мука, крупы, макаронные и кондитерские изделия, куриные яйца, саженцы деревьев, семена рапса, соленые побеги папоротника. Импортёрами региональной продукции стали 42 страны мира, ведущими торговыми партнерами являлись США, Турция, Япония.

Кроме традиционного угля и алюминия, Республика Хакасия экспортирует редкий продукт ферромолибден.

В целом экспортно-импортные операции за данный период в регионе деятельности Хакасской таможни осуществляли 59 предприятий и 11 предпринимателей. Около 58,7 % общего объёма внешнеторгового оборота в 2014 г. занимают страны Азиатско-Тихоокеанского региона, 21 % – страны Евросоюза, 0,76 % – СНГ (в 2013 г. – 12,89 %).

По данным Федеральной таможенной службы и государственной статистической отчетности внешнеторговый оборот Новосибирской области в 2014 г. равен 4,46 млн дол. Доля экспорта составила 1 893,8 млн дол. и прирост экспорта был 12 %.

В структуре регионального экспорта по объемам поставок лидируют машины, оборудование и транспортные средства (48,1 %), минеральные продукты (26,6 %), продукция химической промышленности, каучук (7 %). Большую часть импорта составили машины, оборудование и транспортные средства (41,3 %), текстиль, текстильные изделия и обувь (13,9 %), металлы и изделия из них (13,2 %).

Основными внешнеторговыми партнерами Новосибирской области стали страны дальнего зарубежья, на их долю пришлось более 90 % оборота. В целом в структуре товарооборота региона с другими странами преобладает оборот товаров – его доля составила 85,55 %, на втором месте транспортные услуги (12,1 %), на третьем – оборот международных услуг, кроме транспортных (2,4 %).

Развитие внешней торговли Республики Бурятия в последние годы характеризовалось устойчивыми повышательными тенденциями, исключением не стал и 2014 г., по итогам которого внешнеторговый оборот республики составил 1 417,8 млн дол. с ростом к уровню 2013 г. на 1,6 %.

В рейтинге регионов СФО по объему внешнеторгового оборота и экспорта республика заняла 6 место из 12 регионов. Внешнеторговая деятельность участников ВЭД Республики Бурятия обеспечила 3,5 % стоимостного объема товарооборота, 3,8 % объема экспорта и 2,1 % объема импорта Сибирского федерального округа.

Экспорт республики в 2014 г. составил 1 276,4 млн дол. с ростом на 2,3 % к уровню 2013 г. и увеличился вследствие расширения экспортной деятельности организаций машиностроения и лесоперерабатывающей промышленности республики. Экспорт республики характеризуется прогрессивной товарной структурой, соответствующей мировым тенденциям – машиностроительная продукция занимает 41,5 % (35,9 % в 2013 г.) в объеме всего экспорта.

Внешнеторговый оборот Омской области за 2014 г. составил 776 млн дол. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года внешнеторговый оборот уменьшился на 2,2 %, стоимостной объем экспорта уменьшился на 3,4 %.

Омская область традиционно является субъектом РФ, ориентированным на вывоз товаров, экспорт составляет 66 % товарооборота Омской области. Доля стран дальнего зарубежья в товарообороте Омской области за 2014 г. составила 77 %.

Омская область, также не богатая природными ископаемыми и энергоресурсами, экспортировала свою продукцию примерно в равных долях в страны СНГ и дальнее зарубежье.

Несмотря на общую для России тенденцию замедления темпов роста экспорта, Алтайский край демонстрирует положительную динамику экспортной деятельности. Географическая структура экспорта региона обусловлена, во-первых, товарной специализацией экспорта (сельскохозяйственное сырье, древесина, топливно-энергетические товары), во-вторых, приграничным положением с Монголией, Казахстаном, Китаем. В целом, географическая структура экспорта Алтайского края характеризуется сбалансированностью, устойчивостью, но больше тяготеет к азиатским рынкам (не считая страны ТС).

Объем экспорта региона оценивается в 735,6 млн дол., и сумма экспортных поставок относительно 2013 г. уменьшилась на 11,6 %.

Основными экспортными товарами стали древесина и изделия из нее (26 %), патроны охотничьи и спортивные (13,6 %), жиры и масла животного или растительного происхождения (7 %), каучук и резиновые изделия (6,6 %). Меньше всего из региона вывезли продукции мукомольно-крупяной промышленности (6,5 %), котлов, оборудования и механических устройств (5,1 %), фармацевтических продуктов (3,2 %), зерновые хлеба (3 %).

В течение 2014 г. в регионе деятельности Алтайской таможни торговые связи поддерживались с партнерами из 83 стран мира, из них 8 – СНГ, 75 – страны дальнего зарубежья.

Внешнеторговый оборот Томской области за 2014 г. составил 909,6 млн дол. и по сравнению с 2013 г. снизился на 12,3 %. Спад внешнеторгового оборота связан с уменьшением экспорта товаров на 31,6 %, до 439,9 млн дол., в большей мере из-за снижения поставок продукции химической промышленности в США.

Экспортно-импортные операции осуществлялись с 68 странами мира. Страны с наибольшим объемом товарооборота: Китай – 27,2 %, Япония – 13,1 %, Узбекистан – 10,8 %, Новая Зеландия – 9,4 %, Таиланд – 7,8 %. Товарооборот стран дальнего зарубежья составил 151 млн дол., а стран СНГ – 31 млн дол.

Основу экспорта за 2014 г. составила продукция химической промышленности, удельный вес которой в товарной структуре экспорта составил 61,9 % – 185,4 млн дол. (за 2013 г. – 78,8 %). Доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий составила 28,4 % – 84,9 млн долл., экспорта машин, оборудования и транспортных средств – 6,9 % или 20,7 млн дол., экспорта топливно-энергетических товаров (смолы пиролизной) – 0,9 % или 2,7 млн дол., экспорта продовольственных товаров – 0,9 % к общему объему экспорта.

В 2014 г. доля Забайкальского края в экспорте РФ сократилась, по сравнению с 2013 г., на 0,1 %. Основу экспорта в 2014 г. составила древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 69 %, на втором месте минеральные продукты – 19,5 %, на третьем чёрные и цветные металлы и изделия – 7 %.

Внешнеторговый оборот за 2014 г. составил 28 385,63 тыс. дол. и по сравнению с 2013 г. увеличился на 14 933,82 тыс. дол. США. Но объем экспорта на 2014 г. снизился на 4,1 % и составил 25,6 млн дол. по сравнению с 2013 г.

Внешнеторговые операции за 2014 г. осуществлялись с тринадцатью странами мира. Экспорт товаров за 2014 г. составил 13 192,5 тыс. дол. США (46,5 % от объема товарооборота).

В экспорте наибольший удельный вес, как и в 2013 г., заняла 30 группа ТНВЭД ТС «Фармацевтическая продукция» (95,5 % от объема экспорта, за 2013 г. – 93,5 %). Поставки ее осуществлялись в Республику Корея – 77,7 % и Сянган (Гонконг) – 17,8 %. За 2014 г. экспорт фармацевтической продукции составил 45 тонн статистической стоимостью 12 597,92 тыс. долл. США и по сравнению с 2013 г. уменьшился на 4,3 тонны, а в стоимостном выражении увеличился на 105,7 тыс. дол. США.

Внешнеторговый оборот Республики Тыва за 2014 г., учитывая показатели таможенного управления и Тывинской таможни, составил 10 718,5 млн дол. по сравнению с 0,692 млн дол. в 2013 г.

Экспорт товаров осуществлялся в Монголию и увеличился в три раза, составил 0,4 млн дол. В соседнюю страну вывозились из Тувы продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, машины и оборудование, продукция химической промышленности и транспортные средства.

Источники данных:

1. URL: <http://www.customs.ru>.

2. URL: <http://www.ved.gov.ru>.

1. URL: <http://stu.customs.ru>.

Расчетно-графическая работа по теме 1

| Товарная структура экспорта Алтайского края в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 96 243,0 | 20,9 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 56 694,9 | 23,1 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 47 960,1 | 10,4 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 3 489,0 | 0,8 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 116 564,3 | 25,3 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 1 384,8 | 0,3 |
| Металлы и изделия из них | 1 384,8 | 0,3 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 24 770,4 | 5,4 |
| Другие товары | 62 642,4 | 13,6 |
| Всего | 460 837,3 | |



В товарной структуре экспорта Алтайского края преобладают такие статьи, как Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (25,3 %), Минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары (23,1) и Продовольственные товары и с/х сырье (20,9 %).

| Товарная структура экспорта Забайкальского края в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 4 616,4 | 3,8 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 71 637,1 | 58,8 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 57,1 | 0,0 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 147,6 | 0,1 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 39 231,0 | 32,2 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 816,4 | 0,7 |
| Металлы и изделия из них | 4 678,2 | 3,8 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 111,6 | 0,1 |
| Другие товары | 547,4 | 0,4 |
| Всего | 121 842,7 | 100,0 |

В товарной структуре экспорта Забайкальского края преобладают такие статьи, как Топливо-энергетические товары (58,8 %) и Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (32,2 %).



| Товарная структура экспорта Иркутской области в 2014 г. | | |
|---|-------------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 25 316.7 | 0,4 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 2 148 238.1 | 30,1 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 45 893.1 | 0,6 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 1 385.4 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 2 753 708.0 | 38,6 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 166.9 | 0,0 |
| Металлы и изделия из них | 2 070 288.1 | 29,0 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 24 421.6 | 0,3 |
| Другие товары | 5 551.4 | 0,1 |
| Всего | 7 131 590.4 | 100,0 |

В товарной структуре экспорта Иркутской области преобладают такие статьи, как Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (38,6 %) – 1 место в России по лесозаготовке, также Топливо-энергетические товары (30,1 %) и Металлы и изделия из них (29 %).

| Товарная структура экспорта Кемеровской области в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 51 388,4 | 0,4 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 9 844 462,9 | 79,4 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 411 039,0 | 3,3 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,6 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 5 614,7 | 0,0 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 157,9 | 0,0 |
| Металлы и изделия из них | 2 073 648,8 | 16,7 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 4 606,0 | 0,0 |
| Другие товары | 5 794,2 | 0,0 |
| Всего | 7 131 590,4 | 100,0 |

В товарной структуре Кемеровской области преобладают такие статьи, как Топливо-энергетические товары (79,4 %) и Металлы и изделия из них (16,7 %).



| Товарная структура экспорта Новосибирской области в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 52 035,1 | 3,4 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 494 753,8 | 32,1 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 75 129,3 | 4,9 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 1 577,1 | 0,1 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 22 459,5 | 1,5 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 293,0 | 0,0 |
| Металлы и изделия из них | 16 896,8 | 1,1 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 796 903,4 | 51,7 |
| Другие товары | 80 488,9 | 5,2 |
| Всего | 1 540 603,0 | 100,0 |

В товарной структуре экспорта Новосибирской области преобладают такие статьи, как Машины, оборудование и транспортные средства (51,7 %): механическое оборудование, части электрических машин. Также Топливо-энергетические товары имеют весомую долю (32,1 %).

| Товарная структура экспорта Омской области в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 30 470,5 | 5,9 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. Т-ры | 31 205,4 | 6,1 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 281 183,7 | 54,9 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | – | – |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 5 119,8 | 1,0 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 8,8 | 0,0 |
| Металлы и изделия из них | 11 153,3 | 2,2 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 150 081,4 | 29,3 |
| Другие товары | 3 038,2 | 0,6 |
| Всего | 512 261,2 | 100,0 |

В товарной структуре экспорта Омской области преобладают такие статьи, как Продукция химической промышленности, каучук (54,9 %), а также Машины, оборудование и транспортные средства (29,3 %).



В товарной структуре экспорта Республики Алтай преобладают такие статьи, как Продукция химической промышленности, каучук (59,6 %) и Топливо-энергетические товары (30,7 %).

| Товарная структура экспорта Республики Алтай в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 454.5 | 2,1 |
| Мин. продукты и топливо-энерг. товары | 6 614.2 | 30,7 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 12 850.4 | 59,6 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 1.9 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 203.4 | 0,9 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 51.5 | 0,2 |
| Металлы и изделия из них | 32.8 | 0,2 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 1 270.6 | 5,9 |
| Другие товары | 29.9 | 0,1 |
| Всего | 21 544.6 | 100.0 |

| Товарная структура экспорта Республики Бурятия в 2014 г. | | |
|---|-----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. долл. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 14 235.3 | 1,1 |
| Мин. продукты и топливо-энерг. товары | 629 340.3 | 49,3 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 3 137.6 | 0,2 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 162.6 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 85 818.4 | 6,7 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 1 641.6 | 0,1 |
| Металлы и изделия из них | 4 609.2 | 0,4 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 529 412.6 | 41,5 |
| Другие товары | 3 509.9 | 0,3 |
| Всего | 1 276 417.3 | 100.0 |

В товарной структуре экспорта Республики Бурятия преобладают такие статьи, как Топливо-энергетические товары (49,3 %) и Машины, оборудование и транспортные средства (электрические машины) (41,5 %).



В товарной структуре экспорта Республики Тыва преобладают такие статьи, как Другие товары (38,9 %) и Продовольственные товары и с/х сырье (34,4 %).

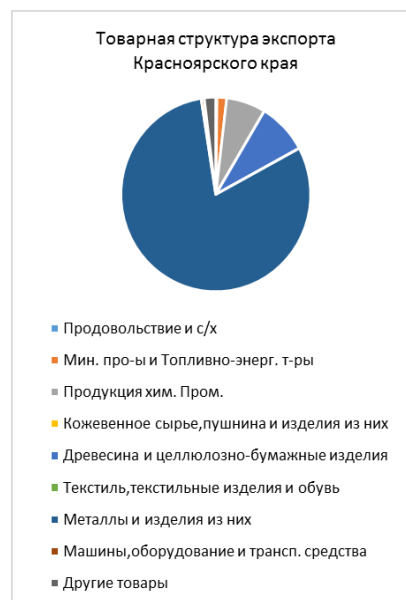
| Товарная структура экспорта Республики Тыва в 2014 г. | | |
|---|-------------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 86.0 | 34,4 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | – | – |
| Продукция химической промышленности, каучук | 22.9 | 9,2 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 162.6 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 16.1 | 6,4 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | – | – |
| Металлы и изделия из них | 4.1 | 1,6 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 23.7 | 9,5 |
| Другие товары | 97.4 | 38,9 |
| Всего | 250.3 | 100.0 |

| Товарная структура экспорта Республики Хакасия в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 217.8 | 0,0 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 446 714.3 | 21,5 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 31.9 | 0,0 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | – | – |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 9 923.5 | 0,5 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 208.1 | 0,0 |
| Металлы и изделия из них | 1 613 042.6 | 77,7 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 70.4 | 0,0 |
| Другие товары | 113.0 | 0,0 |
| Всего | 2 076 246.8 | 100.0 |



В товарной структуре экспорта Республики Хакасия преобладают такие статьи, как Металлы и изделия из них (77,7 %), а также Топливо-энергетические товары (21,5 %).

| Товарная структура экспорта Красноярского края в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 12 231.1 | 0,2 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 118 566.2 | 1,6 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 494 767.3 | 6,5 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0.2 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 625 170.3 | 8,3 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 40.9 | 0,0 |
| Металлы и изделия из них | 5 901 485.1 | 77,9 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 40 351.5 | 0,5 |
| Другие товары | 145 818.3 | 1,9 |
| Всего | 7 572 360.7 | 100.0 |



В товарной структуре экспорта Красноярского края абсолютное преобладание имеет статья «Металлы и изделия из них» (77,9 %).

| Товарная структура экспорта Томской области в 2014 г. | | |
|---|----------------------|------------|
| Наименование группы товаров | Стоимость, тыс. дол. | Уд. вес, % |
| Продовольственные товары и с/х сырье (кроме текстильного) | 4 110.8 | 1,2 |
| Мин. продукты и топливно-энерг. товары | 181 936.6 | 51,0 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 19 587.8 | 5,5 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | - | — |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 92 836.5 | 26,0 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 2 698.9 | 0,8 |
| Металлы и изделия из них | 29 686.5 | 8,3 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 25 382.5 | 7,1 |
| Другие товары | 401.5 | 0,1 |
| Всего | 356 641.2 | 100,0 |



В товарной структуре экспорта Томской области преобладают такие статьи, как Топливо-энергетические товары (51 %) и Древесина и целлюлозно-бумажные изделия (26,0 %).

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот в регионе деятельности СТУ в 2014 г. (без учета взаимной торговли со странами Таможенного союза) составил чуть более 30 млрд дол. США и по сравнению с 2013 г. уменьшился на 1,8 %.

Сибирь по-прежнему остается экспортно-ориентированным регионом: почти 79 % от стоимостного объема товарооборота составляют экспортные операции (23, 8 млрд дол. США) и чуть более 21 % – импортные (6, 4 млрд дол. США).

В товарной структуре экспорта преобладают металлы и изделия из них (42,9 % стоимостного объема товарооборота), топливно-энергетические товары (16,5 %), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (15,3 %), машиностроительная продукция (10,1 %), продукция химической промышленности (10 %). При этом, в 2014 г. отмечено увеличение стоимостного объема экспорта металлов и изделий из них – на 3,3 %, древесины и целлюлозно-бумажных изделий – на 6,8 %, машиностроительной продукции – на 23 %, а также снижение объемов вывозимых топливно-энергетических товаров – (5,2 %) и химической продукции (на 3,6 %).

**Расчетно-графическая работа:
Анализ основных товаров на экспорт регионов СФО за 2014 г.**

| Наименование товарной группы | Кемеровская область | Красноярский край | Иркутская область | Республика Хакасия | Новосибирская область | Республика Бурятия |
|--|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------|-----------------------|--------------------|
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | 0,4 | 0,2 | 0,4 | 0,0 | 3,4 | 1,1 |
| Минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары | 79,4 | 4,7 | 30,9 | 21,8 | 32,1 | 49,7 |
| Продукция химической промышленности, каучук | 3,3 | 6,5 | 0,6 | 0,0 | 4,9 | 0,2 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,0 | 0,0 | 0,0 | – | 0,1 | 0,0 |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 0,0 | 8,3 | 38,6 | 0,5 | 1,5 | 6,7 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 |
| Металлы и изделия из них | 16,7 | 77,9 | 29,0 | 77,7 | 1,1 | 0,4 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 0,0 | 0,5 | 0,3 | 0,0 | 51,7 | 41,5 |
| Другие товары | 0,0 | 1,9 | 0,1 | 0,0 | 5,2 | 0,3 |

| Наименование товарной группы | Омская область | Алтайский край | Томская область | Забайкальский край | Республика Алтай | Республика Тыва |
|--|----------------|----------------|-----------------|--------------------|------------------|-----------------|
| Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | 5,9 | 20,9 | 1,2 | 3,8 | 2,1 | 34,4 |
| Минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары | 6,1 | 23,0 | 51,0 | 58,8 | 30,9 | – |
| Продукция химической промышленности, каучук | 54,9 | 10,4 | 5,5 | 0,0 | 59,6 | 9,2 |
| Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | – | 0,8 | – | 0,1 | 0,0 | – |
| Древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 1,0 | 25,3 | 26,0 | 32,2 | 0,9 | 6,4 |
| Текстиль, текстильные изделия и обувь | 0,0 | 0,3 | 0,8 | 0,7 | 0,2 | – |
| Металлы и изделия из них | 2,2 | 0,3 | 8,3 | 3,8 | 0,2 | 1,6 |
| Машины, оборудование и транспортные средства | 29,3 | 5,4 | 7,1 | 0,1 | 5,9 | 9,5 |
| Другие товары | 0,6 | 13,6 | 0,1 | 0,4 | 0,1 | 38,9 |

Аналитическая справка

По данным таможенной статистики внешнеторговый оборот в регион СФО в 2014 г. составил 34 970,4 млн долл. по сравнению с 2013 г. увеличился на 0,1 %.

Экспортные операции в регионе деятельности Сибирского таможенного управления (СТУ) осуществлялись с партнерами из 133 стран дальнего зарубежья (91,7 %) и стран СНГ (8,3 %).

Основными торговыми партнерами Сибирского региона за 2014 г. являлись: Нидерланды (17 %), Китай (15,7 %), Япония (10 %), Республика Корея (6,1 %), Тайвань (Китай) (5,6 %), Турция (5,3 %), Соединенное Королевство (5 %), Украина (4,7 %), США (3,8 %), Германия (2,8 %), Польша (2 %), Узбекистан (1,8 %), Швейцария (1,6 %), Монголия (1,4 %).

Среди 12 субъектов РФ, входящих в Сибирский федеральный округ, наибольшие стоимостные объемы экспорта в регионе деятельности СТУ осуществлены участниками ВЭД, зарегистрированными в Кемеровской области (36,4 % от общего объема экспорта регионов СФО), Красноярском крае (22,1 %), Иркутской области (20,3 %), Республике Хакасия (5,5 %), и Новосибирской области (5,4 %).

В СФО имеются развитые межотраслевые промышленные комплексы, ориентированные на добычу и переработку полезных ископаемых, прежде всего, руд, черных и цветных металлов, минерального топлива, лесных ресурсов, а также на использование мощного гидроэнергетического потенциала. Лидирующее положение занимают черная и цветная металлургия, электроэнергетика, топливная промышленность, лесная, целлюлозно-бумажная и деревообрабатывающая промышленность.

Нефелиновые руды – крупный сырьевой резерв алюминиевой промышленности Сибири. Свинцово-цинковые руды разведаны и эксплуатируются в Алтайском крае (Корбалихинское месторождение), Читинской области (Нерчинская группа месторождений). В Сибири имеются также эффективные для добычи месторождения олова, сурьмы, рудного золота, молибдена. Округ богат ресурсами доломитов, известняков и тугоплавких глин, мрамора, природной соды и других солей, содержащихся в озерах Кулундинской степи Алтайского края, асбеста, графита и слюды.

Сибирь располагает значительными сырьевыми ресурсами для черной металлургии. Общие балансовые запасы железных руд в СФО исчисляются более чем в 12 млрд т.

Топливо-энергетическое сырье занимает заметное место в минерально-сырьевой базе СФО. Сюда же относятся каменный и бурый уголь, нефть, природный газ. Угольные месторождения: Кузбасс (Общие геологические запасы – 725 млрд т, разведанные – 56 млрд т), Канско-Ачинский (разведанные – 46 млрд т), Иркутский (балансовые запасы свыше 20 млрд т), Минусинский, Хакасия, Улугхемский.

Месторождения нефти и газа разрабатываются в Томской области. Здесь открыто свыше 100 месторождений углеводородного сырья Лугинецкое и др.), суммарные извлекаемые запасы нефти оцениваются в 1, 5 млрд т, газа – более чем в 600 млрд м³.

Лесные ресурсы Сибири – основа развития ее лесопромышленного комплекса. Большая часть запасов древесины в СФО – свыше 25 млн м³.

Промышленная специализация СФО – производство продукции таких межотраслевых комплексов тяжелой индустрии, как топливо-энергетический, металлургический, химико-лесной. В общей сложности на их долю приходится 3/4 всего объема выпуска промышленной продукции в округе.

В СФО сосредоточено 4/5 добычи угля в стране. Объединенная энергосистема Сибири обеспечивает потребность крупных энергопотребителей, в первую очередь алюминиевую промышленность, создавая с ней коммерческие объединения.

Металлургический комплекс занимает лидирующее место в промышленном производстве СФО. На его долю приходится почти 2/5 всего объема выпускаемой в округе промышленной продукции. Цветная металлургия – одна из самых приоритетных отраслей экономики и рыночной специализации в СФО, обеспечивающая ему значительную часть бюджетных доходов.

Алюминиевая промышленность имеет в своем составе глиноземное производство в г. Ачинске Красноярского края, а также алюминиевые заводы в Красноярске, Саяногорске (Республика Хакасия), Братске и Шелехове (Иркутская область), Новокузнецке (Кемеровская область) с суммарной мощностью 3 млн т алюминия в год.

Медно-никелевая промышленность развивается на основе эксплуатации богатых медно-никелевых руд Норильской группы месторождений (Талнахское, Октябрьское и др.), расположенных в Красноярском Заполярье.

Свинцово-цинковая промышленность представлена разработкой полиметаллических руд и производством концентратов в Рудном Алтае.

Машиностроительный комплекс Сибири развивается в условиях высокого уровня издержек и оттока высококвалифицированных кадров, что накладывает определенные ограничения на его масштабы и специализацию. Крупные центры машиностроения размещены в Красноярском и Алтайском краях, Новосибирской, Омской, Кемеровской, Иркутской областях, Республике Хакасия.

В южных регионах Сибири с более благоприятными для ведения сельского хозяйства природными условиями получили развитие зерновое хозяйство, мясо-молочное скотоводство и овцеводство, а на севере – оленеводство и заготовка пушнины.

Химико-лесной комплекс включает предприятия химической, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Химическая и нефтехимическая промышленность успешно развивается на базе переработки углеводородного сырья, древесины, поваренной соли, а также ядерных материалов.

Лесная промышленность Сибири располагает богатейшим ресурсным потенциалом. По объему производства пиломатериалов СФО находится на первом месте в стране, а деловой древесины и целлюлозы – на втором месте после Северо-Западного федерального округа.

В целом СФО обладает значительным внешнеторговым потенциалом, усиливающим его конкурентные позиции в российской экономике. На долю СФО за 2014 г. приходится 7 % всего экспорта Российской Федерации. В его структуре преобладают топливно-энергетические товары (41,9 %), металлы и изделия из них (35 %), древесина и целлюлозно-бумажные изделия (11,2 %), продукция химической промышленности (4,2 %). Продукция машиностроения составляет менее 5 % сибирского экспорта. Большая часть экспортируемых товаров (от 84 до 98 %) направляется в страны дальнего зарубежья.

Анализируя товарную структуру каждого региона СФО можно сделать следующее выводы.

Кемеровская область

В 2014 г. страны дальнего зарубежья занимали 91 % внешнеторгового оборота регион, страны СНГ – 9 %. Товарооборот со странами дальнего зарубежья составил 11,7 млн долл. (–0,7 %), со странами СНГ – 1,17 млн долл. (+0,4 %).

Ключевыми внешнеторговыми партнерами региона стали Тайвань (13,7 % товарооборота), Великобритания (12,6 %), Япония (8,2 %), Китай (8,2 %), Южная Корея (7,6 %), Украина (7 %), Турция (6,3 %), Нидерланды (5,1 %). В целом экспортно-импортные операции велись с 99 странами.

В структуре регионального экспорта преобладают минеральные продукты – их доля составляет 79,4 % всех поставок. За прошедший год объемы экспорта данной продукции достигли 9,84 млн долл. (+4,3 % относительно 2013 г.). В то же время вследствие сокращения взаимной торговли со странами дальнего зарубежья снизились объемы экспорта угля (–1,5 %), металлов и изделий из них (–9,3 %), продукции химической промышленности (–22,4 %).

Топливо-энергетические товары (уголь каменный, кокс и полукокс из каменного угля) В наибольших объемах каменный уголь вывозился в Украину (16,1 % от общей стоимости поставок угля), Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии (14,4 %), на Кипр (10,9 %), Турцию (10,9 %), Японию (9,0 %), Финляндию (7,2 %), Румынию (4,6 %), Нидерланды (93,9 %), Испанию (3,5 %).

Экспорт кокса и полукокса из каменного угля сократился в стоимостном объеме на 18,9 %, поставки кокса и полукокса производились преимущественно в Казахстан – 73,8 % от стоимостного объема экспорта данных товаров.

Металлы и изделия из них (полуфабрикаты, прутки, уголки фасонные и специальные профили, прокат плоский из железа или нелегированной стали, чугун перепельный, алюминий необработанный, ферросплавы, и другие товары).

Главными получателями металлов и изделий из них являлись страны дальнего зарубежья (91,4 %). На долю стран СНГ пришлось 8,6 % от экспорта данных товаров. Продукция химической промышленности (в основном соединения гетероциклические и удобрения азотные). Основные поставки продукции (94,8 %) осуществлены в страны дальнего зарубежья.

Красноярский край

Экспорт Красноярского края составил на конец 2014 г. 7 731 млн долл., что на 1,7 % меньше, чем в прошлом году 7 868,4 млн долл. Объем экспортных сделок в 5 раз перекрыл объем импорта и составил 84 % от всего объема оборота внешней торговли региона. В бюджет страны по итогам 2014 г. красноярские таможенники перечислили 7,7 млрд р.

Основными же экспортируемыми товарами явились: продукция цветной металлургии (алюминий, никель, медь), древесина и авиационный керосин; импортируемыми – глинозем и кокс нефтяной, оборудование и электрооборудование, грузовые транспортные средства. Стоит отметить, что в 2014 г. Красноярский край нарастил экспорт древесины, как сообщает Красноярская таможня, объем вывозимой лесо- и пиломатериальной продукции достиг 5,2 млн м³. Это на 5,5 % больше, чем в 2013 г.

При этом объем необработанных лесоматериалов («кругляка») возрос на 11 % и составил 2,3 млн м³. Объем экспорта обработанных лесоматериалов увеличился не значительно – на 1 %. При этом в целом объем экспорта обработанных лесоматериалов превышает объем экспорта необработанных на протяжении последних трех лет. Наибольшие объемы экспорта леса оформлены в Канске и Лесосибирске. Количество участников внешнеэкономической деятельности, осуществляющих таможенное декларирование лесопроductии, за 2014 г. увеличилось с 562 до 580.

Наибольшие объемы экспорта леса оформлены в Канске и Лесосибирске. Количество участников внешнеэкономической деятельности, осуществляющих таможенное декларирование лесопроductии, за 2014 г. увеличилось с 562 до 580.

Крупнейшими экспортерами края в денежном выражении стали Нидерланды, Китай, Турция, республика Корея, США.

Иркутская область

В Иркутской области сохраняется экспортная направленность внешнеэкономической деятельности – доля экспорта, сократилась на 0,1 %, в целом по РФ, и составила 83,4 % в общем объеме внешнеторговых операций.

Экспорт региона формируют такие группы товаров как «древесина и изделия из нее» (лесоматериалы обработанные и необработанные, целлюлоза, бумага и картон) – 38,6 %, «минеральные продукты, в том числе топливно-энергетические товары» (бензин, масла, топливо реактивное, мазут) – 30,9 % в структуре поставок, «металлы и изделия из них» – 29 %. В 2014 г. экспортные операции осуществлялись с партнерами из 82 стран мира (в 2013 г. – из 78 стран). Остальные товарные группы занимают малые доли в общей структуре экспорта Иркутской области. Это свидетельствует, что в нашем регионе довольно низкие тарифы на электроэнергию, а также в данном регионе присутствует большие производства химической, нефтехимической, алюминиевой и целлюлозно-бумажной промышленности и предприятия по переработке леса и пиломатериалов, что делает их конкурентоспособными на мировом рынке.

Внешнеторговые операции осуществлялись с партнерами из 103 стран дальнего и ближнего зарубежья (в 2013 г. – 101 страна). Ведущими торговыми партнерами являются: КНР, Япония, Нидерланды, Республика Корея, Узбекистан, Швейцария, Германия на долю которых приходится более 75 % внешнеторгового оборота региона.

Среди главных фигурантов сделок 2014-го г. – предприятия концерна «РУСАЛ», а также компании «РН-ТРАНС», «ПРОФСТАЛЬ», «СУАЛ», «ГРУППА ИЛИМ». Кроме стран АТР, значимыми партнерами по торговле для Иркутской области являются США и Австралия.

Иркутская область, кроме сырьевого экспорта, мощно представлена Иркутским авиационным заводом – победителем конкурса «Таможенный Олимп» в номинации «Лучший экспортер». В составе корпорации «Иркут» завод, являясь активным участником российского оружейного экспорта, поставляет зарубежным заказчикам многоцелевые истребители и учебно-боевые самолеты.

Республика Хакасия

Объем экспорта региона увеличился на 6,9 % в сравнении с 2013 г. и составил 1 929,9 млн долл. В структуре экспорта 85 % занимает алюминий и фольга, которые поставляются в 28 стран мира. Крупнейшими импортёрами данной продукции стали США, Турция, Япония. Также из региона экспортировались такие категории товаров, как уголь, ферромолибден, черные металлы, медный концентрат, лесоматериалы, овес, пшеница, отруби, мука, крупы, макаронные и кондитерские изделия, куриные яйца, саженцы деревьев, семена рапса, соленые побеги папоротника. Импортёрами региональной продукции стали 42 страны мира, ведущими торговыми партнерами являлись США, Турция, Япония.

Кроме традиционного угля и алюминия, Республика Хакасия экспортирует редкий продукт ферромолибден, производимый на Сорском производственном комплексе (Сорский ГОК и Сорский ферромолибденовый завод) в составе компании SMR, входящей в состав En+Group. Однако мировая конъюнктура сложилась не в пользу увеличения объемов экспорта – из-за снижения экспортных цен осенью 2013 г. было объявлено об остановке и последующей консервации аналогичного комплекса в Забайкальском крае (Жирекенский ГОК и ферромолибденовый завод).

Новосибирская область

Доля экспорта составила 1 893,8 млн долл. и прирост экспорта был 12 %.

В структуре регионального экспорта по объемам поставок лидируют машины, оборудование и транспортные средства (51,7 %), минеральные продукты (32,1 %), продукция химической промышленности, каучук (4,9 %).

Основными внешнеторговыми партнерами Новосибирской области стали страны дальнего зарубежья, на их долю пришлось более 90 % оборота. В целом в структуре товарооборота региона с другими странами преобладает оборот товаров – его доля составила 85,55 %, на втором месте транспортные услуги (12,1 %), на третьем – оборот международных услуг, кроме транспортных (2,4 %).

Республика Бурятия

Развитие внешней торговли Республики Бурятия в последние годы характеризовалось устойчивыми повышательными тенденциями, исключением не стал и 2014 г., по итогам которого внешнеторговый оборот республики составил 1417,8 млн долл. с ростом к уровню 2013 г. на 1,6 %. Экспорт товаров увеличился в 1,6 раза. Поставки в страны дальнего зарубежья увеличились в 1,6 раза, в страны СНГ – в 2,3 раза.

Экспорт республики в 2014 г. составил 1276,4 млн долл. с ростом на 2,3 % к уровню 2013 г. и увеличился вследствие расширения экспортной деятельности организаций машиностроения и лесоперерабатывающей промышленности республики.

Экспорт республики характеризуется прогрессивной товарной структурой, соответствующей мировым тенденциям – машиностроительная продукция занимает 41,5 % (35,9 % в 2013 г.) в объеме всего экспорта. В 2014 г. Улан-Удэнским авиазаводом начата поставка крупной партии вертолетов в Перу в рамках исполнения контракта, заключенного компанией «Рособоронэкспорт».

Торговыми партнерами региона стали 49 стран дальнего и ближнего зарубежья, но основными внешнеторговыми партнерами Республики Бурятия по итогам 2014 г. стали Китай,

Ирак, Перу, Монголия и Украина, – их доля во внешнеторговом обороте составила 97,2 %. Первое место среди стран занимает Китай: его удельный вес в структуре торгового оборота региона достиг 44,7 %. Основную долю китайского импорта составили изделия из поделочного камня, машиностроительная продукция (асфальтобетонное оборудование, оборудование для бурения и самоходные погрузчики), продукты неорганической химии, изделия из черных металлов. Республика Бурятия экспортировала в Китай летательные аппараты и их части, лесоматериалы, каменный уголь.

Летательные аппараты и их комплектующие также составили основную долю экспорта в Ирак и Перу, по итогам 2014 г. эти страны соответственно занимают 18,9 % и 17,2 % от товарооборота региона.

Украина заняла 9,1 % во внешнеторговом обороте Бурятии за счет поставок турбовинтовых двигателей. Замыкает пятерку партнеров на внешних рынках Монголия с 7,2 % общего оборота. В 2014 г. Монголия закупала в Бурятии продовольственные товары, машины и оборудование, поставляла в российский регион плавленый сырный концентрат и замороженное мясо.

Омская область

Внешнеторговый оборот Омской области за 2014 г. составил 776 млн долл. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года внешнеторговый оборот уменьшился на 2,2 %, стоимостной объем экспорта уменьшился на 3,4 %.

Омская область традиционно является субъектом РФ, ориентированным на вывоз товаров, экспорт составляет 66 % товарооборота Омской области. Географическая направленность товарооборота остается прежней, наиболее активны связи Омской области со странами дальнего зарубежья. Доля стран дальнего зарубежья в товарообороте Омской области за 2014 г. составила 77 %.

Омская область, также не богатая природными ископаемыми и энергоресурсами, экспортировала свою продукцию примерно в равных долях в страны СНГ и далее зарубежье. Омский каучук, произведенный на одноименном предприятии группы «Титан», пользовался спросом как в Китае, так и на Украине, и в южно-азиатских республиках СНГ. Омский технический углерод, вырабатываемый на почти одноименном заводе «Омсктехуглерод» группы «Омск Карбон Групп», хорошими объемами поставлялся в Венгрию и Польшу.

Алтайский край

Несмотря на общую для России тенденцию замедления темпов роста экспорта, Алтайский край демонстрирует положительную динамику экспортной деятельности. Географическая структура экспорта региона обусловлена, во-первых, товарной специализацией экспорта (сельскохозяйственное сырье, древесина, топливно-энергетические товары), во-вторых, приграничным положением с Монголией, Казахстаном, Китаем. В целом, географическая структура экспорта Алтайского края характеризуется сбалансированностью, устойчивостью, но больше тяготеет к азиатским рынкам (не считая страны ТС).

Объем экспорта региона оценивается в 735,6 млн долл., и сумма экспортных поставок относительно 2013 г. уменьшилась на 11,6 %.

Основными экспортными товарами стали древесина и изделия из нее (26 %), патроны охотничьи и спортивные (13,6 %), жиры и масла животного или растительного происхождения (7 %), каучук и резиновые изделия (6,6 %). Меньше всего из региона вывезли продукции мукомольно-крупяной промышленности (6,5 %), котлов, оборудования и механических устройств (5,1 %), фармацевтических продуктов (3,2 %), зерновые хлеба (3 %).

Алтайский край, кроме энергетического экспортера «Алтай-кокса», известен за пределами России поставками продукции «Алтайвагона», который успешно работает с прибалтийскими странами и бывшими союзными республиками в Средней Азии. Предприятие «Кучук-сульфат», работающее на месторождении минеральных солей озера Кучук, активно поставляет свою продукцию – сульфат натрия в европейские страны и США. Хорошо известная си-

бирякам продукция фармацевтической компании «Эвалар», как следует из сообщения компании, достигла 10 % доли экспорта в общем объеме, охватывая страны СНГ с перспективой на 2016 г. выхода на рынки европейские страны, США и Японии.

В течение 2014 г. в регионе деятельности Алтайской таможни торговые связи поддерживались с партнерами из 83 стран мира, из них 8 – СНГ, 75 – страны дальнего зарубежья. Наиболее активно внешнеторговую деятельность вели в 2014 г. «Алтай-кокс», «Кучуксульфат», ПО «Алтайский шинный комбинат», «Агросиб-Раздолье», «Транссервис-юг», «Арбузовский элеватор», «Рубцовский ЛДК», «Каменский ЛДК». Названы и ведущие зарубежные партнеры алтайских предприятий. В первую десятку основных торговых партнеров Алтайского края входят Китай, Узбекистан, США, Украина, Германия, Афганистан, Кыргызстан, Таджикистан, Финляндия и Монголия. Сейчас действует 15 соглашений о сотрудничестве Алтайского края с министерствами и органами власти зарубежных государств.

Томская область

Экспортно-импортные операции осуществлялись с 68 странами мира. Страны с наибольшим объемом товарооборота: Китай – 27,2 %, Япония – 13,1 %, Узбекистан – 10,8 %, Новая Зеландия – 9,4 %, Таиланд – 7,8 %. Товарооборот стран дальнего зарубежья составил 151 млн долл., а стран СНГ – 31 млн долл.

Основу экспорта за 2014 г. составила минеральные продукты, удельный вес которой в товарной структуре экспорта составил 51 % – 181,9 млн долл. (за 2013 г. – 40 %). Доля древесины и целлюлозно-бумажных изделий составила 26 % – 92,8 млн долл., экспорта машин, оборудования и транспортных средств – 7,1 % или 25,3 млн долл., экспорта топливно-энергетических товаров (смолы пиролизной) – 0,9 % или 2,7 млн долл., экспорта продовольственных товаров – 1,2 % к общему объему экспорта.

По данным Управления Россельхознадзора по региону – за рубеж уже экспортировано на 30 % м³ лесоматериалов больше, чем за этот же период 2013 г.: чуть больше половины груза ушло в КНР, на долю Узбекистана приходится 30 %, Казахстана – 7 %, Афганистана – 3 %. Интересен тот факт, что Томская область – помимо товаров промышленной группы – довольно активно экспортирует продовольственные товары: кондитерские изделия, шоколад, джемы, желе и пюре фруктовое, овощи, фрукты, орехи и т.д., доля в общем объеме экспорта которых составляет порядка 1 %.

Впервые в 2014 г. Томская область начала экспортировать мороженое – 20 тонн этого лакомства было поставлено (по данным НИА Томск и Управлении Россельхознадзора по региону) предприятием ООО «Компания Эскимос» в Китай.

Кроме этого, Томская область резко выделяется связями с одним импортером – США – и по одному виду – продукты неорганической химии. Объемы поставок достигают почти половины всего экспорта. Недаром Сибирский химический комбинат с завидной периодичностью признается лучшим российским экспортером в химической отрасли промышленности.

Забайкальский край

В 2014 г. доля Забайкальского Края в экспорте РФ сократилась, по сравнению с 2013 г., на 0,1 %. Основу экспорта в 2014 г. составила древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 69 %, на втором месте минеральные продукты – 19,5 %, на третьем – черные и цветные металлы и изделия – 7 %.

По информации таможни, крупнейшим торговым партнером Забайкальского края, участвующим во внешней торговле, традиционно является Китай: за отчетный период на его долю пришлось 97,1 % товарооборота. Доля остальных 44 стран мирового сообщества во внешней торговле незначительна.

Республика Алтай

Внешнеторговый оборот за 2014 г. составил 28385,63 тыс. долл. и по сравнению с 2013 г. увеличился на 14933,82 тыс. долл. США. Но объем экспорта на 2014 г. снизился на 4,1 % и составил 25,6 млн долл. по сравнению с 2013 г.

Внешнеторговые операции за 2014 г. осуществлялись с тринадцатью странами мира. Экспорт товаров за 2014 г. составил 13192,5 тыс. долл. США (46,5 % от объема товарооборота).

В экспорте наибольший удельный вес, заняла 30 группа ТНВЭД ТС «Фармацевтическая продукция» (95,5 % от объема экспорта, за 2013 г. – 93,5 %). Поставки ее осуществлялись в Республику Корея – 77,7 % и Сянган (Гонконг) – 17,8 %. За 2014 г. экспорт фармацевтической продукции составил 45 тонн статистической стоимостью 12597,92 тыс. долл. США и по сравнению с 2013 г. уменьшился на 4,3 тонны, а в стоимостном выражении увеличился на 105,7 тыс. долл. США.

Наибольшее развитие международное сотрудничество Республики Алтай осуществляется в рамках заключенных соглашений и договоров между приграничными регионами. Республика Алтай развивает одновременно сотрудничество с тремя приграничными зарубежными странами – Монголия, Китай, Казахстан, причем взаимодействие с каждой из них имеет свою специфику.

В частности торговля Республики Алтай с аймаками Монголии в настоящее время развивается динамично наряду с процессами укрепления связей в сферах культурного и научно-технического сотрудничества. Сотрудничество с Китаем получило интенсивное развитие с начала 1990-х гг., и главным образом с провинциями Западного Китая (экспорт – пух, шерсть, древесина; импорт – продукты питания, товары народного потребления, технологическое оборудование). Приграничная торговля Республики Алтай с Казахстаном в настоящее время развивается не столь динамично, несмотря на потенциал сторон в этой сфере, что в большей степени выражается в отсутствии транспортного сообщения. Традиционным партнером в торговых отношениях с Республикой Алтай является Корея, в последние 20 лет осуществляются экспортные операции по реализации пантовой продукции.

Республика Тыва

Внешнеторговый оборот Республики Тыва за 2014 г., учитывая показатели таможенного управления и Тывинской таможни, составил 10 718,5 млн долл. по сравнению с 0,692 млн долл. в 2013 г. В товарной структуре экспорта и импорта основную долю составляли машиностроительная продукция и продовольственные товары и сырье. Основным партнером республики по внешней торговле являлась Монголия. В соседнюю страну вывозились из Тувы продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, машины и оборудование, продукция химической промышленности и транспортные средства.

Внешнеторговый оборот Тувы должен значительно возрасти в случае реконструкции пункта пропуска «Хандагайты – Боршоо» на тувинском участке границы России с Монголией и открытия его в многостороннем режиме. Реконструкция пункта пропуска может вывести на новый уровень партнерские отношения регионов Сибири с Монголией и странами Азиатско-Тихоокеанского региона, способствовать развитию въездного туризма, увеличению поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет.

Источник данных: <http://stu.customs.ru/>

Россия на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности

В XXI в. будущее любой страны во многом определяется ее инновационным потенциалом, умением встраиваться в научно-технический прогресс. Страна, обладающая таким потенциалом, имеет весомые конкурентные преимущества. Поэтому важно формировать механизмы связи науки и бизнеса, обеспечить профессиональный отбор перспективных областей и точек развития новых производств.

Россия, обладая преимуществами в научно-техническом потенциале и квалифицированных кадрах, на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции имеет лишь 0,3–0,5 %, в то время как доля США составляет 36 %, Японии – 30 %, Китая – 6 %. Отставание России от стран-лидеров на пути инновационного роста увеличивается. Достаточно сказать, что удельный вес инновационной продукции в российской экономике до сих пор крайне низок – немногим более 5 %, а доля предприятий, осуществляющих технологические инновации – менее 10 %.

Причины такого положения – недостаток средств, незначительное развитие малого и среднего бизнеса, неспособность государства заинтересовать бизнес вкладывать в научные разработки. Поэтому в целом по стране новые технологии приобретают только 13,5 % предприятий, а остальные производственный потенциал дополняют техникой, бывшей в употреблении. Следовательно, не стоит удивляться, что нового машинного оборудования в России производится в 82 раза меньше, чем в Японии, в 30 раз меньше, чем в Германии и в 31 раз меньше, чем в Китае.

В СССР был создан огромный научно-технический потенциал, но ориентированный в основном на ВПК и космос, где шла острая конкуренция, прежде всего с США. В гражданском производстве конкуренция и инновации практически отсутствовали, и дефицит этой продукции был обычным явлением. Наследие прошлого проявило себя и в современной политике. Массово нарушаются законы, не сформирована привычка к частной собственности и свободному предпринимательству. В промышленности, по имеющимся оценкам, лишь менее 20 % предприятий работают в реальной конкурентной среде, остальные довольствуются давно освоенными нишами отечественного рынка и чувствуют себя спокойно, не стремясь к прогрессу.

Технологически Россия пока серьезно отстает от лидеров, которыми являются США, ЕС и Япония. Для них характерна постиндустриальная экономика, базирующаяся на инновациях, тогда как в России по существу экономика индустриальная, с недостаточно современным производственным аппаратом и устаревшим технологическим укладом. Лишь 9,3 % отечественных промышленных предприятий можно считать инновационно активными, в то время как, например, в Ирландии таковых 75 %, в Германии – 65,8 %, Канаде – 67,4 %, Эстонии – 38 %, Латвии – 35 %, Литве – 23 %, Польше – 18 %¹⁸.

¹⁸ Грачева Г. Индикаторы // Форсайт. 2007. – № 2. – С. 27.

Инновации, обновление производственной базы и выпускаемой продукции – задача, решаемая не только ради того, чтобы усовершенствовать производство, победить в конкурентной борьбе. Прежде всего, речь идет о встраивании страны в мировую хозяйственную систему в глобальной экономике. И если этого не достичь в ближайшие годы, мы навсегда останемся сырьевым придатком к развивающимся экономикам.

Необходимо обеспечить востребованность, массовый спрос на инновационную продукцию, а не ограничиваться только выдвиганием новых идей и производством опытных образцов. Это основная задача создания национальной инновационной системы. При этом надо признать, что для стимулирования в условиях кризиса вложений бизнеса в новые разработки, модернизацию производства и внедрение передовых технологий руководство страны предприняло ряд конкретных шагов. Это увеличение амортизационной премии с 10 до 30 %, снижение налогов на инвестиции предприятий в НИОКР и в техническое перевооружение. Освобожден от НДС импорт оборудования, аналоги которого в России не производятся. Ускорены процедуры таможенного оформления высокотехнологичной продукции, разработан упрощенный порядок выведения на рынок новой инновационной продукции. Спрос на инновации поддерживают целевые программы, при содействии государства реализуются высокотехнологичные проекты.

Несмотря на трудности кризисного периода в бюджете 2009 г. было предусмотрено более 300 млрд р. на развитие таких высокотехнологичных и наукоемких отраслей, как авиа и судостроение, космос, атомная энергетика, радиоэлектронная промышленность. Предусматривается, что каждое предприятие, получающее господдержку на преодоление кризиса, должно реализовать программы модернизации производства, а также повышения производительности труда и энергоснабжения.¹⁹

В общем объеме затрат российских предприятий на инновации подавляющую долю составляют собственные средства – 82,3 %, доля иностранных инвестиций – 5,3 %, федерального бюджета – 2,8 %, бюджетов субъектов РФ – 1,3 %, внебюджетных фондов – 2,7 %.

Ведущее место на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности принадлежит США, Японии (из нетто-импортера превратилась в нетто-экспортера высоких технологий), Германии, Великобритании (см. ниже табл.).

Развитые страны Запада концентрируют у себя более 90 % мирового научного потенциала и контролируют 80 % глобального рынка высоких технологий. Сравнительно высокая патентная активность (по количеству заявок на получение патентов) в российской промышленности (170 заявок на 1 млн жителей) ставит Россию в один ряд с наиболее развитыми странами, но пока не приводит к глубоким технологическим сдвигам.

В промышленность РФ внедряется только 2 % инноваций. На объекты ИС и другие виды интеллектуальных продуктов в российском экспорте приходится лишь около 3 % общего стоимостного объема экспорта (для сравнения: у Брази-

¹⁹ <http://www.eg-online.ru/article/77249/> – 04.09.2009 / «Экономика и жизнь» № 35 (9301).

лии – более 5 %, у Китая – 25 %). Однако следует учитывать, что 3 % всего экспорта – это технологии, передаваемые по лицензиям на изобретения или ноу-хау. А в целом доля экспорта высокотехнологичной продукции в РФ выше. Россия устойчиво занимает ведущие позиции на мировом рынке вооружений, относящихся к наукоемкой продукции – современные самолеты «Су» и «МиГ», боевые вертолеты, подводные лодки, фрегаты, средства ПВО и т.д.

Таблица

Доля стран-членов ОЭСР на отдельных рынках высокотехнологичной продукции (в % к общему объему рынков)

| Вид продукции | Удельный вес стран (%) | | | |
|-------------------------------------|------------------------|---------------------|------------------|--------------------|
| Продукция авиакосмической отрасли | США – 36 | Великобритания – 17 | Германия – 14 | Франция – 14 |
| Изделия электронной промышленности | США – 21 | Япония – 18 | Южная Корея – 11 | Великобритания – 9 |
| Офисное и компьютерное оборудование | США – 20 | Япония – 13 | Нидерланды – 12 | Великобритания – 9 |
| Фармацевтическая продукция | Бельгия – 15 | Германия – 11 | США – 10,5 | Ирландия – 10,5 |

Источник: <http://www.mgimo.ru/fileserver/books> – Россия на мировом рынке объектов интеллектуальной собственности (В.Н. Харламова, Н.А. Филимонова).

Одновременно РФ успешно конкурирует на рынках ядерных технологий, космической техники и услуг, некоторых видов электронной промышленности. России принадлежит практически 1/3 мирового рынка оборудования для АЭС, в переработке ядерных отходов – 8–9 %, в коммерческих космических запусках – 11 %, продажах космических аппаратов – 2 %, наземного оборудования космических систем – 1 %.

Основными партнерами России в торговле технологиями являются страны ОЭСР, Индия и Китай. На долю стран ОЭСР приходится 50 % суммарного оборота и 67 % всех заключенных соглашений. Крупнейшими импортерами российских технологий выступают Индия и Китай. В структуре экспорта технологий из России преобладают так называемые неохраноспособные виды интеллектуальной собственности, значительно менее ценные с коммерческой точки зрения. Главные направления сотрудничества с зарубежными странами – оказание зарубежным странам инжиниринговых услуг и передача научно-исследовательских работ, не всегда защищенных патентами. Особую роль занимают соглашения о передаче товарных знаков. Лишь 3 % в структуре технологического экспорта составляют отечественные изобретения и ноу-хау, передаваемые по лицензиям.

Россия – государство с богатейшими интеллектуальными ресурсами. Разработки российских ученых и конструкторов могут стать не просто конкурентоспособным товаром, а одним из основных факторов устойчивого развития страны. В связи с этим можно сделать вывод, что для современной России одной из важнейших задач является выработка инновационной и технологической политики, которая бы способствовала росту добавленной стоимости на базе интеллектуальных ресурсов и современных технологий. Такая политика должна быть подкреплена системой правовой защиты интеллектуальной собственности.

Аналитическая работа: Экспорт высокотехнологичных товаров

Основным источником показателей внешней торговли, используемым для данной расчетной работы, является интернет ресурс: <https://data.worldbank.org>, а так же <http://provednews.ru>.

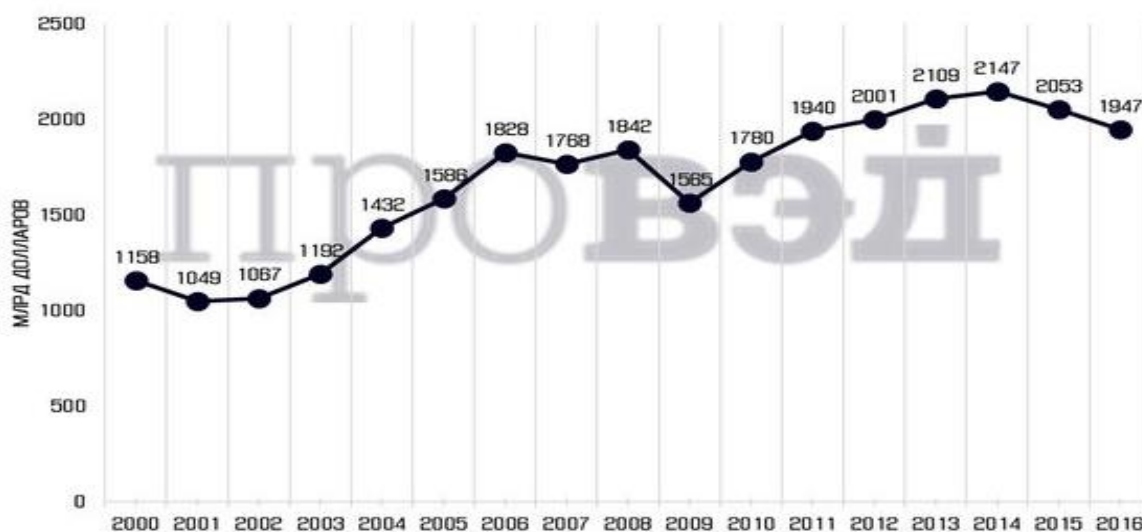
Доли стран на мировом рынке высокотехнологичной продукции

Экспорт сырья на международной арене – занятие низкооплачиваемое и малоэффективное. Другое дело машины, приборы, электрооборудование, компьютеры и прочие высокотехнологичные товары. Их производство не только двигает экономику и науку страны, но и позволяет государству иметь вес на международной арене. Именно поэтому в стратегиях и государственных документах большинства стран мира наращивание именно такого вида экспорта – это одна из первостепенных задач.

Всемирный банк регулярно подсчитывает, какой вклад страны мира вносят, экспортируя высокотехнологичные товары. По методике ОЭСР, общемировой объем высокотехнологичного экспорта становится со временем все больше: в среднем ежегодный рост составляет 3–4 %. Наивысшей отметки он достиг в 2014 г., когда составил 2,1 трлн долл. Позже падение мировых цен на нефть и замедление темпов роста экономики во многих странах немного поубавили пыл производителей, и объем экспорта высокотехнологичной продукции в мире снизился до 1,95 трлн долл. Данные за полный 2017 г. Всемирный банк еще не подсчитал, однако велика вероятность того, что показатели будут высокими благодаря восстановлению мировой экономики.

МИРОВОЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЭКСПОРТ В 2000–2016 ГГ.

(\$ МЛРД)



ИСТОЧНИК: ВСЕМИРНЫЙ БАНК

Наибольшую роль на этом рынке играет Китай. В 2016 г. на него приходилась четверть всех высокотехнологичных поставок, а их стоимость оценивалась в 496 млрд долл. По сравнению с 2000 г. экспорт КНР в денежном выражении вырос в 12 раз. Относительно всего объема товаров, которые китайцы поставляют за рубеж, высокотехнологичный экспорт занимает 24 %, при этом доля в 2000 г. была в два раза меньше – всего лишь 11 %.

ТОП-10 СТРАН ЛИДЕРОВ В МИРОВОМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМ ЭКСПОРТЕ В 2016 Г.

(\$ МЛРД. %)



ИСТОЧНИК: ВСЕМИРНЫЙ БАНК

Второе и третье место занимают Германия и США: в 2016 г. на эти страны в совокупности пришлось 18 % от всего мирового экспорта высокотехнологичных товаров. В денежном выражении объем экспорта составил более \$169,6 млрд и \$153,1 млрд соответственно. При этом поставки из Германии с 2000-го по 2016 г. выросли в 2,22 раза, а из США сократились на 22 %.

Впрочем, у американцев все отнюдь не плохо – просто в стране происходит процесс деиндустриализации, промышленные производства перемещаются в другие страны, а экспорт все больше смещается с товаров на оказание услуг. Аналогичная ситуация происходит и со многими европейскими государствами. А вместо них лидерами в высокотехнологичном экспорте становятся азиатские страны. В 2016 г. четвертую строчку занял Сингапур с долей с объемом поставок в \$126,3 млрд. С 2000 г. его экспорт вырос на 71 %. На пятом месте оказалась Южная Корея, нарастившая поставки в 2,2 раза.

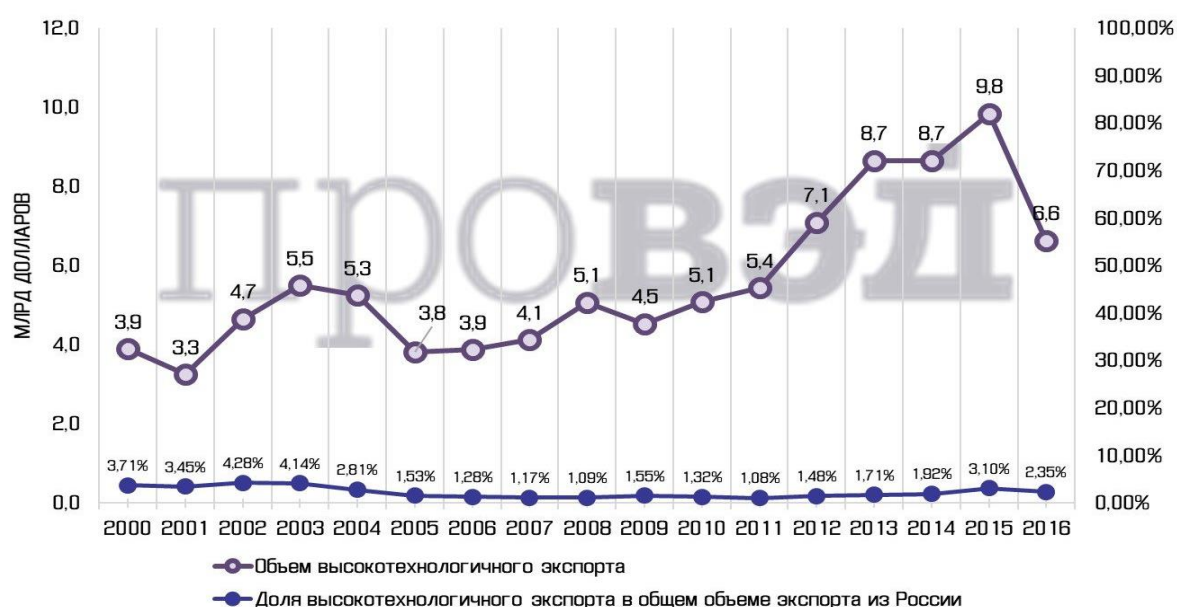
В мире немало государств, наукоемкий экспорт которых с 2000-го по 2016 г. не просто вырос, а увеличился во много раз. Экспорт из Чехии, Румынии, Вьетнама вырос в 9 раз, из Индии – в 6 раз, из Саудовской Аравии и Кувейта – в 52 раза, из Нигерии – в 22 раза, из Объединенных Арабских Эмиратов – в 86 раз. Многократный рост показали страны Африки и Карибского бассейна, поставки из которых в далеком 2000 г. почти не осуществлялись.

Экспорт высокотехнологичной продукции России

Несмотря на то, что в России действует много программ поддержки высокотехнологичного экспорта и это одна из приоритетных задач государства, до того роста, который демонстрируют другие страны, нам еще далеко. Согласно данным Всемирного банка, наши поставки в 2016 г. немного просели и составили 6,6 млрд долл. При этом максимального значения они достигали в 2015 г., когда составили \$9,8 млрд. Наш экспорт в среднем за год растет более чем на 5 %. Это чуть быстрее, чем среднемировые темпы, однако медленнее, чем у Китая со средним ростом в 11 % или, к примеру, Вьетнама с ростом более 37 %, или даже Турции с ростом свыше 7 % в год.

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЭКСПОРТ ИЗ РОССИИ В 2000–2016 ГГ.

(\$ млрд, %)



ИСТОЧНИК: ВСЕМИРНЫЙ БАНК

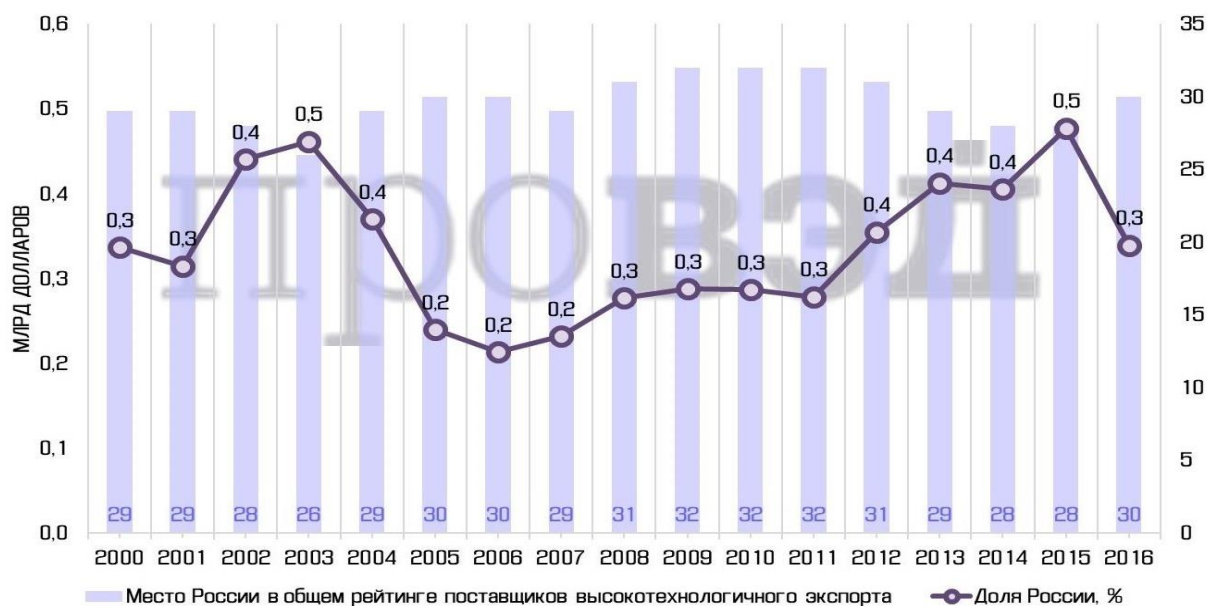
Доля высокотехнологичной продукции относительно всего нашего экспорта тоже совсем маленькая. В 2000-х гг. она была даже выше, чем сейчас. Самого большого значения удалось достичь в 2002 г., когда на экспорт высокотехнологичных товаров пришлось 4,28 % от всего экспорта России. Затем доля с каждым годом стала снижаться – почти синхронно с ростом цен на нефть, которая занимала все большую и большую долю в поставках.

Перелом начался лишь после 2011 г., когда получили развитие госпрограммы, а также многие бренды стали размещать производство в РФ. В 2016 г. доля высокотехнологичного экспорта по-прежнему оставалась низкой – всего лишь 2,35 %. Конечно, нельзя отрицать тот факт, что за последние годы в наших поставках был рост несырьевого экспорта: станков, изделий из металлов и химии, продуктов питания. Однако большинство из них относятся лишь к низко- или среднетехнологичной продукции по методологии ОЭСР, а потому в высокотехнологичные поставки не включаются.

Что касается доли, которую мы занимаем в мире, то она катастрофически мала. Российские поставки – это всего лишь 0,3 % от всего мирового объема высокотехнологичного экспорта. При этом в разные годы максимально нам удалось достичь лишь 0,5 %. Среди других поставщиков мы находимся на 30-м месте, и за 18 лет, наши позиции не улучшились – в 2000 г. мы занимали 29-е место.

МЕСТО РОССИИ И ЕЁ ДОЛЯ В МИРОВЫХ ПОСТАВКАХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТА В 2000–2016 ГГ.

(\$ МЛРД, %)



ИСТОЧНИК: ВСЕМИРНЫЙ БАНК

По объему экспорта в денежном выражении мы сейчас находимся на уровне таких стран, как Бразилия, Словакия, Дания, Румыния и Австралия. При этом мы пропустили вперед Чехию, Индию, Польшу, Израиль и Словакию: в 2016 г. они находятся выше России в рейтинге, хотя в далеком 2000 г. были позади. Впрочем, отсутствие динамики не мешает нам строить амбициозные планы на будущее. К 2020 г. технологический экспорт планируется нарастить в 3,5 раза.

Экспорт высокотехнологичной продукции включает экспорт товаров с высокой интенсивностью НИОКР. Например, ракетно-космические аппараты, компьютеры, фармацевтика, научное оборудование, электрооборудование.

В настоящее время влияние высокотехнологичных производств на экономическое развитие отдельных стран и регионов мира неуклонно растет. Среди стран с наиболее весомым научно-техническим и технологическим потенциалом следует отметить США, Японию, Германию, Великобританию и Францию. Страны Азии, например такие, как Южная Корея, Малайзия, Сингапур и Гонконг, время от времени занимают лидирующие позиции по отдельным направлениям. Для рассматриваемых отраслей характерен высокий темп роста, кроме этого их особенностью выступает синергетический эффект на развитие других отраслей той или иной страны, как смежных, так и не завязанных на высокотехнологичное производство.

Тенденция колоссального технологического отставания Российской Федерации от стран-лидеров вызвана сильной зависимостью экономики от добывающих и обрабатывающих отраслей. По уровню своего развития отечественная экономика уступает странам Западной Европы, США, многим государствам Азии и Латинской Америки. Отечественный экспорт высоких технологий составляет всего лишь 1,2 % от экспорта Китая, 3,7 % от экспорта США, 4,3 % от экспорта Японии. Согласно данным Всемирного банка объем экспорта высокотехнологичной продукции России ниже аналогичного показателя Таиланда в 6 раз, в 10 раз ниже, чем у Швейцарии. При этом прослеживается неуклонное отставание в темпах роста готовых наукоемких изделий. В силу ресурсозависимости российской экономики прослеживается недостаточное инвестирование инновационных разработок, способных существенно снизить этот разрыв. В современных условиях российского бизнеса, на наш взгляд, одной из самых острых проблем неизменно остается проблема отсутствия самостоятельного развития без заимствования технологических инноваций запада.

Экспорт высокотехнологичных товаров в % от экспорта товаров

| | 2017 | 2016 | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 | 2011 | 2010 | 2005 |
|-------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1 Сейшельские острова | 88,5 | 2,5 | 7,2 | 5,6 | 10,0 | 20,1 | 2,1 | 3,9 | 19,2 |
| 2 Филиппины | 57,7 | 55,1 | 53,1 | 49,0 | 49,2 | 48,9 | 46,4 | 55,3 | 70,8 |
| 3 Сингапур | 49,2 | 48,8 | 49,3 | 47,2 | 47,0 | 45,3 | 45,2 | 49,9 | 34,7 |
| 4 Сент-Китс и Невис | 34,5 | 29,5 | 23,2 | 27,6 | 35,1 | 35,8 | 0,1 | 1,3 | 0,7 |
| 5 Бруней-Даруссалам | 29,9 | 8,3 | 17,9 | 7,8 | 15,2 | 12,8 | 19,4 | 26,0 | – |
| 6 Гонконг | 29,7 | 12,1 | 10,6 | 9,9 | 12,2 | 16,2 | 13,7 | 16,1 | 15,6 |
| 7 Сан Томе и Принсипе | 28,8 | 65,5 | 42,3 | 0,8 | 14,1 | 14,3 | 2,0 | 14,0 | 7,7 |
| 8 Малайзия | 28,1 | 43,0 | 42,8 | 43,9 | 43,6 | 43,7 | 43,4 | 44,5 | 54,6 |
| 9 Палау | 26,5 | 60,3 | 40,7 | 20,2 | – | 19,3 | – | – | – |
| 10 Китай | 23,8 | 25,2 | 25,6 | 25,4 | 27,0 | 26,3 | 25,8 | 27,5 | 30,8 |
| 11 Франция | 23,5 | 26,7 | 26,8 | 26,1 | 25,9 | 25,4 | 23,7 | 24,9 | 20,3 |
| 12 Барбадос | 22,7 | 24,3 | 18,3 | 16,4 | 15,3 | 12,0 | 13,7 | 12,1 | 20,3 |
| 13 Казахстан | 22,7 | 30,4 | 41,2 | 37,2 | 36,7 | 30,0 | 24,7 | 34,2 | 11,3 |
| 14 Ирландия | 21,4 | 31,4 | 26,8 | 23,3 | 23,2 | 23,6 | 22,9 | 20,7 | 34,7 |
| 15 Великобритания | 21,1 | 21,8 | 20,8 | 20,6 | 21,9 | 21,7 | 21,4 | 21,0 | 28,0 |
| 16 Голландия | 18,6 | 17,8 | 19,3 | 19,9 | 20,4 | 20,0 | 19,8 | 21,3 | 30,9 |
| 17 Норвегия | 18,4 | 19,3 | 20,5 | 20,7 | 19,1 | 18,8 | 18,5 | 16,2 | 16,1 |
| 18 Киргизия | 17,6 | 18,5 | 11,9 | – | 5,3 | 4,6 | 3,0 | 1,0 | 1,8 |
| 19 Латвия | 16,6 | 13,2 | 15,1 | 15,0 | 13,0 | 9,8 | 8,2 | 7,6 | 5,3 |
| 20 Эстония | 16,1 | 10,2 | 11,4 | 11,4 | 10,5 | 10,8 | 13,4 | 9,3 | 14,7 |
| 38 Российская Федерация | 11,5 | 10,7 | 13,8 | 11,5 | 10,0 | 8,4 | 8,0 | 9,1 | 8,4 |

Российская продукция практически всех перспективных направлений (например, таких как офисная и компьютерная техника, электроника, биотехнологии и фармацевтика) неконкурентоспособна на фоне аналогичных товаров, производимых в Китае, США, Германии и Японии. Россия помимо этого отстает по некоторым высокотехнологичным направлениям (в экспорте компьютерной

и офисной техники, электроники и телекоммуникационного оборудования, фармацевтических препаратов, электрических машин) и от бывших советских республик и социалистических стран – Эстонии, Литвы, Польши, Чехии.

В процессе перераспределения сил в области высокотехнологичных производств на мировых рынках сформировался ряд группировок лидерства. Так, например, страны Юго-Восточной Азии (Китай, Сингапур, Южная Корея) занимают лидирующие позиции в экспорте продукции массового потребления в области компьютерной и телекоммуникационной техники, а также электроники. В то время как в области машиностроения, вооружений и химии первенство удерживают такие страны, как США, Германия и Китай. Германия, Швейцария, Бельгия и другие европейские страны преуспели в экспорте продукции биотехнологий и фармацевтики. Россия же с текущим объемом высокотехнологичного экспорта с трудом удерживает позиции в группе стран «второго эшелона».

Предприятия России в области высокотехнологичной продукции не способны удовлетворить спрос внутри страны и, как результат, не могут пробиться на зарубежные рынки. В данной ситуации исключением являются следующие направления: продукция тяжелого машиностроения, неэлектрические машины, авиакосмос, которые все-таки не способны сравниться с секторами массового производства по масштабам рынка.

В экспорте промышленных товаров удельный вес высокотехнологичной продукции в последние годы снижается и составляет всего около 2 %. Общая доля высокотехнологичных товаров в экспорте стран Юго-Восточной Азии в десятки раз больше и стремительно возрастает. Именно эти страны и составляют серьезную конкуренцию не только России, но также и многим крупным мировым экспортерам. Вследствие этого происходит подмена их высокотехнологичного экспорта низкотехнологичным, преимущественно сырьевым.

Аналитическая работа

Флаги регистрации с наиболее крупным зарегистрированным флотом (по дедвейту) 2017 г.

Таблица 2.6. Флаги регистрации с наиболее крупным зарегистрированным флотом (по дедвейту), 2017 год

| Флаги регистрации | Количество судов | Доля в процентах от мирового флота по количеству судов | Общий дедвейт | Доля в процентах от мирового флота (по дедвейту) | Доля в процентах нарастающим итогом (по дедвейту) | Средний размер судна (т дедвейта) | Темпы роста дедвейта в процентах, 2016–2017 годы |
|-------------------------------------|------------------|--|----------------------|--|---|-----------------------------------|--|
| Панама | 8 052 | 8,64 | 343 397 556 | 18,44 | 18,44 | 45 237 | 2,75 |
| Либерия | 3 296 | 3,54 | 219 397 222 | 11,78 | 30,23 | 66 706 | 5,66 |
| Маршалловы Острова | 3 199 | 3,43 | 216 616 351 | 11,63 | 41,86 | 67 968 | 7,76 |
| Гонконг (Китай) | 2 576 | 2,77 | 173 318 337 | 9,31 | 51,17 | 68 695 | 6,23 |
| Сингапур | 3 558 | 3,82 | 124 237 959 | 6,67 | 57,84 | 36 942 | 0,21 |
| Мальта | 2 170 | 2,33 | 99 216 495 | 5,33 | 63,17 | 46 297 | 5,14 |
| Багамские Острова | 1 440 | 1,55 | 79 842 485 | 4,29 | 67,46 | 56 625 | 0,79 |
| Китай | 4 287 | 4,60 | 78 400 273 | 4,21 | 71,67 | 20 555 | 2,12 |
| Греция | 1 364 | 1,46 | 74 637 988 | 4,01 | 75,68 | 66 999 | 1,60 |
| Соединенное Королевство | 1 551 | 1,66 | 40 985 692 | 2,20 | 77,88 | 30 495 | 10,42 |
| Япония | 5 289 | 5,68 | 34 529 405 | 1,85 | 79,74 | 8 574 | 6,60 |
| Кипр | 1 022 | 1,10 | 33 764 669 | 1,81 | 81,55 | 33 798 | 1,82 |
| Норвегия | 1 585 | 1,70 | 21 900 458 | 1,18 | 82,73 | 16 319 | 6,89 |
| Индонезия | 8 782 | 9,43 | 20 143 854 | 1,08 | 83,81 | 4 269 | 7,58 |
| Индия | 1 674 | 1,80 | 17 253 564 | 0,93 | 84,74 | 10 899 | 5,34 |
| Дания | 654 | 0,70 | 16 893 333 | 0,91 | 85,64 | 28 344 | -1,73 |
| Италия | 1 430 | 1,53 | 15 944 268 | 0,86 | 86,50 | 13 477 | -2,32 |
| Республика Корея | 1 907 | 2,05 | 15 171 035 | 0,81 | 87,31 | 9 008 | -10,80 |
| Португалия | 466 | 0,50 | 13 752 758 | 0,74 | 88,05 | 32 744 | 54,97 |
| Соединенные Штаты | 3 611 | 3,88 | 11 798 309 | 0,63 | 88,69 | 6 329 | 0,75 |
| Бермудские Острова | 160 | 0,17 | 10 957 895 | 0,59 | 89,27 | 69 795 | 2,44 |
| Германия | 614 | 0,66 | 10 443 699 | 0,56 | 89,84 | 20 084 | -6,15 |
| Антигуа и Барбуда | 964 | 1,03 | 10 153 044 | 0,55 | 90,38 | 10 609 | -9,68 |
| Малайзия | 1 690 | 1,81 | 10 058 653 | 0,54 | 90,92 | 7 412 | 4,70 |
| Российская Федерация | 2 572 | 2,76 | 8 277 175 | 0,44 | 91,37 | 3 292 | -2,95 |
| Турция | 1 285 | 1,38 | 8 200 982 | 0,44 | 91,81 | 8 055 | -3,83 |
| Бельгия | 185 | 0,20 | 8 039 665 | 0,43 | 92,24 | 50 883 | -3,57 |
| Вьетнам | 1 818 | 1,95 | 7 991 039 | 0,43 | 92,67 | 4 745 | 2,96 |
| Нидерланды | 1 244 | 1,34 | 7 619 143 | 0,41 | 93,08 | 7 263 | -5,31 |
| Франция | 547 | 0,59 | 6 966 582 | 0,37 | 93,45 | 17 033 | 0,90 |
| Исламская Республика Иран | 739 | 0,79 | 6 583 064 | 0,35 | 93,80 | 11 253 | 34,49 |
| Филиппины | 1 508 | 1,62 | 6 135 144 | 0,33 | 94,13 | 5 203 | -3,63 |
| Каймановы Острова | 161 | 0,17 | 5 549 056 | 0,30 | 94,43 | 36 268 | 28,52 |
| Таиланд | 781 | 0,84 | 5 374 875 | 0,29 | 94,72 | 8 269 | 0,13 |
| Кувейт | 161 | 0,17 | 5 155 256 | 0,28 | 95,00 | 38 761 | -3,85 |
| Итого: 35 флагов регистрации | 72 342 | 77,65 | 1 768 707 283 | 95,00 | 95,00 | 24 449 | 4,02 |
| Остальные страны мира | 20 819 | 22,35 | 94 530 523 | 5,07 | 5,07 | 4 541 | -12,80 |
| Все страны мира | 93 161 | 100,00 | 1 861 851 750 | 100,00 | 100,00 | 24 062 | 2,94 |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе данных, представленных компанией «Кларксонс ресерч».

Примечание: Самоходные морские торговые суда валовой вместимостью 100 бр.-рег. т и более; флаги регистрации перечислены в порядке убывания общего дедвейта; данные на начало года. Полный список всех стран см. на веб-сайте <http://stats.unctad.org/fleet> (по состоянию на 9 сентября 2017 года).

Панама, небольшое государство с 3 млн граждан, имеет самый большой в мире флот – больше, чем у США и Китая вместе взятых.

Благодаря своему удачному расположению и вытянутой форме, Панаме повезло опекать один из важнейших морских торговых путей в мире: пролив, соединяющий Тихий и Атлантический океаны.

Прошло уже сто лет, как корабли, которые хотели избежать опасного маршрута через мыс Горн, получили альтернативу – Панамский канал.

Это 77-км инженерное сооружение, которое называют одним из семи чудес современного мира, ежегодно пропускает через сложную систему шлюзов 14 тыс. судов. На многих из них развевается флаг Панамы, хотя у этой страны нет давней истории мореплавания.

Панаме принадлежит лишь одна небольшая судоходная линия и ряд компаний, предоставляющих коммуникационные услуги в портах и на канале.

Большинство торговых кораблей под флагом Панамы на самом деле принадлежат иностранцам, которые хотят избежать строгих требований к мореплавателям в своих странах.

Панама позволяет плавать на условиях так называемой открытой регистрации. Ее флаг позволяет легко регистрировать суда (часто в режиме онлайн) и брать на работу дешевую рабочую силу из-за рубежа. Кроме того, иностранных владельцев не заставляют платить подоходный налог.

Под флагом Панамы сейчас ходит около 8 052 корабля. Для сравнения, США имеет 3 611 зарегистрированных судов, а Китай – 4 287.

По международному праву, каждое торговое судно должно быть зарегистрировано как принадлежащее к флоту определенной страны, которую называют «государством флага». Эта страна имеет юрисдикцию над судном, отвечает за соблюдение им правил безопасности и достойных условий труда моряков.

Возможность открытой регистрации, которую порой пренебрежительно называют «выбором удобного флага», изначально вызвала много споров.

Впервые иностранные суда вошли в реестр Панамы в 1922 г. Это были два американских пассажирских корабля, которые хотели продавать пассажирам алкоголь во время сухого закона. За ними потянулись и другие, владельцы которых не хотели повышать зарплату и улучшать условия труда, как того требовало законодательство США.

После Второй мировой войны флот Панамы начал расти еще быстрее: американские судовладельцы стремились уменьшить расходы, а европейские – избежать высоких налогов.

Спрос на открытую регистрацию нарастал, и другие развивающиеся страны тоже открыли свой флот для всех желающих. Например, США, чтобы построить свой флот нейтральных кораблей во время холодной войны, воспользовались реестром Либерии.

Для Панамы реестр чрезвычайно выгоден – экономика страны получает полмиллиарда долларов с таможенных сборов, оплаты услуг и налогов.

Однако критики этой системы указывают на то, как легко при таких условиях скрыть информацию о настоящих владельцах кораблей и пренебречь требованиями и правилами.

Учебное издание

Козырская Ирина Евгеньевна
Эпова Наталья Рудольфовна

Внешнеэкономическая деятельность

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.
Подписано в пользование 02.07.19.

Издательство Байкальского государственного университета.
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

<http://bgu.ru>.