

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
Издательский дом БГУ
2020

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.59я7

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Байкальского государственного университета

Рецензенты канд. экон. наук, доц. О.В. Змановская
 канд. экон. наук, доц. О.А. Чепинога

Козырская И.Е.

К59 Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / И.Е. Козырская,
Н.Р. Эпова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Иркутск : Изд. дом БГУ, 2020. –
200 с. – URL: <http://lib-catalog.bgu.ru>.

Внешнеэкономическая деятельность играет важную роль в развитии экономики любой страны, так как ориентирована на мировой рынок, при этом необходимо знать формы и методы работы на зарубежных рынках. В данном пособии рассмотрены основы осуществления внешнеэкономической деятельности, дана характеристика внешнеэкономического комплекса, основных форм ВЭД, методов ее регулирования. Из многообразия внешне-торговых операций выделены наиболее перспективные для российских субъектов ВЭД, в частности торговля машинами и оборудованием, объектами промышленной и интеллектуальной собственности. Приведены примеры выполнения расчетно-графических работ по ВЭД.

Соответствует ФГОС ВО последнего поколения.

Предназначено для студентов бакалавриата экономических специальностей.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.59я7

© Козырская И.Е., Эпова Н.Р., 2020
© Издательский дом БГУ, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ТЕМА 1. СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И ОРГАНЫ УПРАВЛЕНИЯ ВЭД	6
1.1. Понятие ВЭД, ее виды и формы	6
1.2. Предпосылки и факторы развития ВЭД	25
1.3. Внешнеэкономическая политика государства. Внешнеэкономический комплекс страны	26
1.4. Органы государственного и негосударственного регулирования и управления ВЭД	32
1.5. Принципы и методы регулирования ВЭД	37
1.6. Методы стимулирования экспортного производства	42
Вопросы и задания по теме 1	44
ТЕМА 2. ТОРГОВЛЯ МАШИНАМИ, ОБОРУДОВАНИЕМ И ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ	48
2.1. Формы внешней торговли машинами и оборудованием	48
2.2. Особенности торговли комплектным оборудованием	53
Вопросы и задания по теме 2	57
ТЕМА 3. ТОРГОВЛЯ ОБЪЕКТАМИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ	61
3.1. Виды объектов интеллектуальной собственности	62
3.2. Системы патентования изобретений	66
3.3. Законодательство в сфере интеллектуальной собственности	68
3.4. Особенности торговли ноу-хау	71
3.5. Классификация форм передачи технологии	73
3.6. Лицензирование и виды лицензий	75
3.7. Особенности лицензионных соглашений	77
3.8. Основные действия контрагентов при купле-продаже лицензии	79
3.9. Лицензионные платежи (вознаграждение)	80
3.10. Практика использования товарных знаков в России	84
3.11. Методы оценки стоимости бренда	90
3.12. Проблемы в сфере интеллектуальной собственности в России	91
3.13. Перспективные российские технологии	98
Вопросы и задания по теме 3	101
ТЕМА 4. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	105
4.1. Структура мирового рынка транспортных услуг	105
4.2. Виды фрахтования судов	110
4.3. Цены перевозок на рынках транспортных услуг	113
4.4. Транспортные условия контрактов	114
4.5. Основные документы на перевозку грузов	123
4.6. Специфика различных видов транспорта	127
Вопросы и задания по теме 4	129

ТЕМА 5. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	132
5.1. Основные термины договора страхования.....	132
5.2. Риски во внешнеэкономической деятельности и методы борьбы с ними.....	132
5.3. Формы страхования в зависимости от объекта.....	135
5.4. Виды убытков при транспортировке.....	138
5.5. Риски, не подлежащие страхованию	139
5.6. Условия страхования	140
Вопросы и задания по теме 5	141
ПРИЛОЖЕНИЯ	145
КРАТКИЙ ГЛОССАРИЙ	181
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	197

ПРЕДИСЛОВИЕ

Внешнеэкономическая деятельность всегда была и остается приоритетным направлением политики любого государства, поскольку создает основы для формирования выгодной торговли и благоприятного инвестиционного климата в стране. Современные процессы глобализации и интернационализации качественно изменили условия внешнеэкономической деятельности, перенеся акцент на уровень региональных образований.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами. Именно поэтому на современном этапе развития при разработке внешнеэкономической политики и стратегии любого государства важную роль играет регулирование внешнеэкономической деятельности 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 «Внешнеэкономическая 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 показаны сущность внешнеэкономической деятельности, ее виды и формы, 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.

Изменение мировой хозяйственной практики, в частности условий поставок Инкотермс 2020, побудило авторов на издание обновленного учебного пособия.

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, ее виды и формы

При расширении мирохозяйственных связей различных государств и в результате осуществления внешнеэкономических реформ возникли два понятия: «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность». Приведем сложившиеся определения этих понятий.

Внешнеэкономические связи (ВЭС) – совокупность форм, методов, средств международного экономического сотрудничества конкретного государства с другими странами в интересах использования преимуществ международного разделения труда (рис. 1.1).

Их объем, структура и динамика определяется как объективными факторами (наличие природных ресурсов, численность и квалификация работников, географическое размещение страны, климат и т.д.), так и субъективными условиями (членство в международных экономических союзах, внешнеторговая политика правительства, экономические санкции ООН и др.).

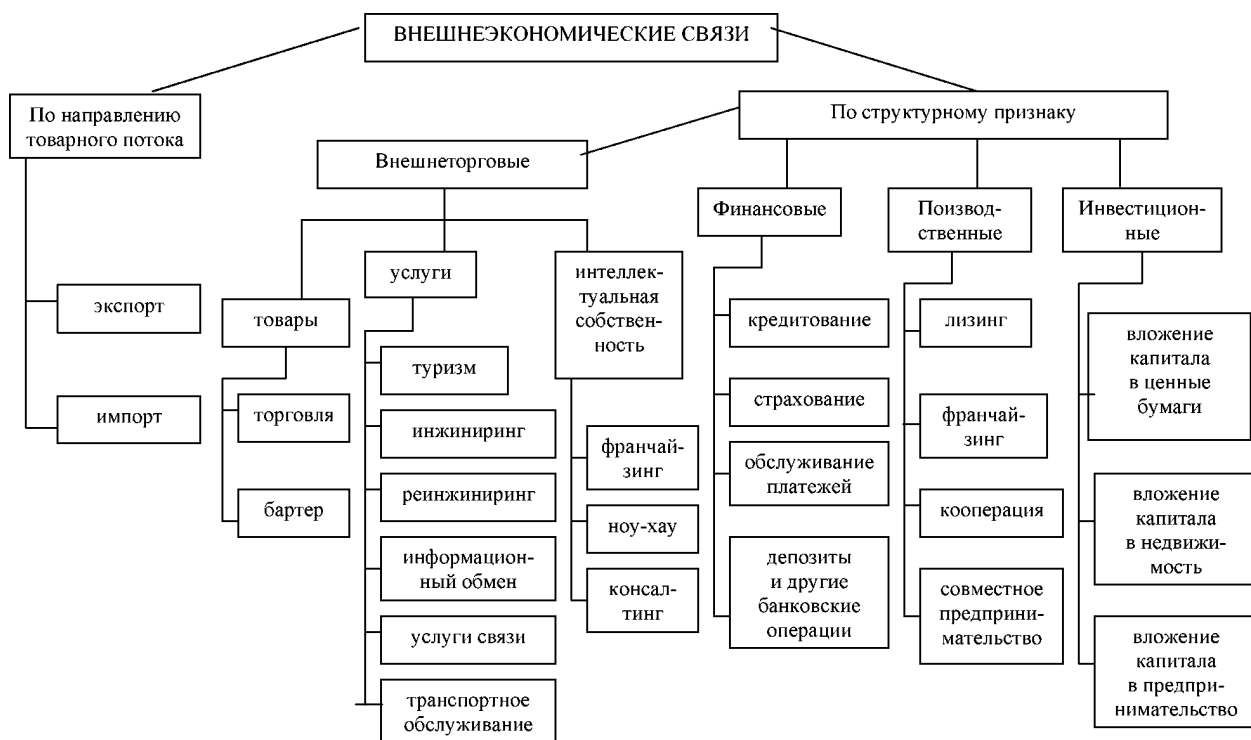


Рис. 1.1. Классификация внешнеэкономических связей

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – совокупность проводимых операций лицами, физическими и юридическими, которые связаны с деятельностью за пределами национальных таможенных границ государства¹. Можно дать и такое определение, *ВЭД* – предпринимательская деятельность, связанная с перемещением через таможенную границу товаров (продукции), капитала, работ и услуг, информации с целью извлечения прибыли. Для России ВЭД – это сделки,

¹ URL: https://spravochnick.ru/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/obekty_i_subekty_vneshneekonomicheskoy_deyatelnosti.

в которых одной стороной является российское предприятие или предприниматель, а другой стороной – партнер из-за рубежа.

Содержание понятия ВЭД дано в Федеральном законе от 18.07.1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле». *Внешиэкономическая деятельность* – внешнеэкономическая, 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).



Рис. 1.2. Классификация ВЭД

Главной целью внешнеэкономической деятельности является создание благоприятных условий для повышения эффективности экономики, ее модернизации на основе углубления взаимодействия страны с мировым рынком.

Субъекты (участники) внешнеэкономической деятельности – это любые российские лица и иностранные лица, а также публичные образования (Российская Федерация, ее субъекты, муниципальные образования), осуществляющие в установленном законом порядке внешнеэкономическую деятельность.

Объектами внешнеэкономической деятельности являются товары, информация, работы, услуги, результаты интеллектуальной собственности, включая исключительные права на них.

В зависимости от объекта выделяют внешнеторговую деятельность, международное производственное сотрудничество и кооперацию, международную инвестиционную, лизинговую деятельность и др.

Внешнеторговая деятельность также неоднородна: с точки зрения объекта может быть подразделена на деятельность по обмену товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной собственности, включая исключительные права на них (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Виды внешнеэкономической деятельности и их сущность

Виды ВЭД	Сущность
Внешнеторговая деятельность	Это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами и услугами
Международная инвестиционная деятельность	Это помещение денежных средств фирм в зарубежные финансовые активы (акции и другие ценные бумаги) для получения процентов и дивидендов, а также в материальные и нематериальные активы, от которых в будущем ожидается полезный эффект
Международная производственно-техническая деятельность	Скоординированная или совместная (чаще, долгосрочная) производственно-техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственных программ и взаимовыгодном сотрудничестве
Международная научно-техническая деятельность	Совместная разработка фирмами из разных стран научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовкой квалифицированных кадров
Международная валютно-финансовая и кредитная деятельность	Совокупность операций, обеспечивающих различные виды ВЭД предприятий из разных стран международными расчетами, куплей-продажей валют, кредитованием по заключенным внешнеэкономическим сделкам, а также самостоятельные операции на мировых валютных и финансовых рынках в целях извлечения прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам

Формы ВЭД:

1. Внешняя торговля. Предполагает вывоз (экспорт) и/или ввоз (импорт) товаров и услуг, а также товарообменные операции при взаимодействии с иностранными контрагентами. Это главная форма внешнеэкономических связей, осуществляемая самостоятельно или в качестве опосредования других форм.

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.

Внешнеторговые связи осуществляются за наличные, по клирингу, в кредит и на условиях бартера (рис. 1.3). При бартерной сделке предполагается безвалютный, но оцененный и сбалансированный обмен товарами, оформляемый единым контрактом. Оценка товаров производится с целью создания условий для эквивалентного обмена, а также для таможенного учета, определения страховых сумм, оценки претензий, начисления санкций. Бартерная торговля облагается налогом, как и любая другая форма внешнеэкономической деятельности.



Рис. 1.3. Структура внешнеторговых операций

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 товара². 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. Уставной фонд образуется из взносов сторон в виде оборудования, машин, зданий и сооружений, ноу-хау.

² Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для бакалавров. 8-е изд., перераб. и доп. Москва : Юрайт, 2013. 527 с. ; Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / Е.П. Темнышова [и др.]. Москва : ИНФРА-М, 2013. С. 4.

СП, как правило, являются ассоциацией самостоятельных предприятий и предполагают совместное управление, собственность на капитал и распределение прибылей и рисков.

Предпринимая прямые капиталовложения, иностранный инвестор может создать полностью принадлежащее ему предприятие, стать совладельцем уже существующего и нормально функционирующего предприятия и т.д. При этом он всегда стремится принять участие или самостоятельно осуществлять руководство этой компанией. Иностранные инвесторы не только вкладывают средства в организацию производства, но и часто внедряют современные технологии. В некоторых случаях предприятия с иностранными инвестициями получают прямой выход на международный рынок.

Чтобы не рисковать своими капиталами и получать определенный доход от своей деятельности, иностранные инвесторы применяют в России минимально рисковую стратегию, сосредотачивая свои инвестиции на следующих направлениях:

- на крупных сырьевых проектах, где прибыль гарантируется произведенным продуктом и где финансирование может быть поддержано международными финансовыми организациями;
- на потребительских товарах и услугах, где инвестиции незначительны.

Коммерческие организации с долевым участием иностранного капитала (СП) на территории России созданы предпринимателями из 147 стран (ведущие позиции занимают США, Германия, Великобритания, Финляндия, Китай, Казахстан), 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 границей принадлежат контрольные пакеты «Балтики», «Вены» (пиво «Невское»), «Браво интернешнл» (Бочкарев). 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.

Подготовительный этап создания совместного предприятия за рубежом включает определение целей и задач зарубежного инвестирования, оценку возможностей и конкурентоспособности будущего предприятия, исследование инвестиционного климата в стране регистрации предприятия, выбор иностранного партнера. Важное значение имеет анализ экономических преимуществ создания СП, к которым, в частности, могут относиться снижение расходов на организацию производства за счет использования услуг лизинговых компаний, экономия на административных расходах благодаря услугам специализированных фирм, управляющих предприятием, другие преимущества местного рынка.

Российский инвестор, участвующий в создании СП за рубежом, руководствуется как российским законодательством, устанавливающим разрешительный порядок создания предприятий за рубежом, так и законодательством страны регистрации, регламентирующим порядок создания и деятельности предприятий.

Порядок создания совместных предприятий (учреждения или приобретения иностранными партнерами долей участия) регулируется в зарубежных странах их гражданскими и торговыми кодексами, специальными законодательными актами. В некоторых странах для создания фирмы с иностранным участием требуется предварительное разрешение соответствующих национальных органов. Деятельность фирм с участием российских инвесторов за рубежом зависит от ряда факторов, к которым можно отнести государственные гарантии, ограничения и льготы для иностранных инвесторов, систему налогообложения и др.

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. Предприятие с иностранными инвестициями учреждается в порядке, предусмотренном действующим на территории Российской Федерации законодательством о предприятиях и предпринимательской деятельности, хозяйственных обществах и иных юридических лицах. В ходе функционирования иностранного капитала не исключается привлечение дополнительного капитала (кредитов) других стран, в том числе и России. Привлекаемые средства могут быть направлены в основные и оборотные фонды.

На территории Российской Федерации предприятия с иностранными инвестициями создаются и действуют в форме акционерных обществ и других хозяйственных обществ, предусмотренных законодательством РФ (в частности, Гражданским кодексом РФ).

На территории Российской Федерации могут создаваться и действовать:

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций (совместные предприятия), а также их дочерние предприятия и филиалы;
- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, также их дочерние предприятия и филиалы;

– филиалы иностранных юридических лиц. Предприятие с иностранными инвестициями может быть создано либо путем его учреждения, либо в результате приобретения иностранным инвестором доли участия (пая, акций) в ранее учрежденном предприятии без иностранных инвестиций или приобретения такого предприятия полностью.

Считается, что иностранным является предприятие, капитал которого 100 % иностранный. Но поскольку любое предприятие занимает какой-то земельный участок, а земля в России не продается иностранцам, то в строгом смысле стопроцентно иностранных предприятий у нас быть не может.

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.

Деятельность международных организаций носит специфический характер. Она тесно связана с внешнеторговой деятельностью и научно-техническим сотрудничеством в определенных сферах и отраслях с участием одновременно представителей разных стран, специализированных фирм и организаций, и распространением опыта этого сотрудничества. Основная цель таких объединений внешнеэкономического профиля состоит в содействии решению проблем сторон-участников в части, которая является предметом их ВЭД: разработка и освоение производства экспортной продукции на основе современных производственных технологий; совместные разработки и внедрение в серийное производство на предприятиях-участниках унифицированных серий продукции, а также гармонизация стандартов в соответствии с международными; обмен взаимной информацией о возможностях каждой из сторон в обеспечении крупносерийности выпускаемой продукции, взаимной торговли и взаимосвязи производителей и потребителей продукции.

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 по воле его участников для выполнения конкретной задачи.

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. При этом каждый из участников совместного подряда выполняет только свою, согласованную между ними, долю работ по конкретной номенклатуре. По окончании принятой на себя работы консорциум может прекратить свое сотрудничество или продолжить совместную деятельность на другом объекте и в другой стране в том же или измененном составе.

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

К такой форме сотрудничества обращаются крупные организации под эгидой государства.

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.

Концессия подразумевает, что *концедент* (государство) передает концессионеру право на эксплуатацию природных ресурсов, объектов инфраструктуры, предприятий, оборудования. Взамен *концедент* получает вознаграждение в виде разовых (паушальных) или периодических (роялти) платежей.

Это одна из взаимовыгодных форм международного экономического сотрудничества, исключая при определенных обстоятельствах какую-либо нерациональную эксплуатацию богатств одной страны в интересах другой страны или фирмы. Концессии являются эффективным средством мобилизации валютных средств при минимальных затратах собственных капитальных вложений. Важным результатом использования концессионной формы сотрудничества является выигрыш во времени сооружения объектов, освоения месторождений полезных ископаемых. Плата за пользование концессией формируется за счет процента на капитал, вложенный в имущество его собственников, и ренты. Конкретный размер платы определяется в ходе переговоров, исходя из международной практики концессионного сотрудничества.

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. В 1990-е гг. в концессию стали передаваться многочисленные объекты государственной собственности, которые не могут быть приватизированы, такие как аэродромы, железные дороги, объекты ЖКХ, системы общественного транспорта, объекты здравоохранения, образования, культуры и спорта.

Первые нефтяные концессии в странах Ближнего и Среднего Востока предоставлялись на срок 60–75 лет и более. Самое развитое законодательство по концессиям действует во Франции: там этот механизм существует с середины XIX в., и сейчас на нем построено все газоснабжение и коммунальное обслуживание. В 2005 г. вышел закон «О концессионных соглашениях». Согласно этому документу, объектами для концессий могут стать автомобильные дороги, метрополитен, городской общественный транспорт, мосты, порты, аэродромы, трубопроводы, объекты ЖКХ, культуры и спорта, а также санатории.

9. Лизинг. Лизинг представляет собой передачу в долгосрочную аренду дорогостоящих машин, оборудования, транспортных средств, приборов и т.п.

при сохранении права собственности на них за арендодателем. Арендатор получает постоянную техническую помощь со стороны арендодателя в виде обслуживания, консультаций и т.д. Благодаря лизингу предприниматель, не имеющий значительных свободных средств, получает возможность пользоваться современным оборудованием и передовой технологией. Однако при длительной аренде общие затраты по арендной плате могут превысить стоимость предмета аренды.

Таблица 1.2

Сравнительная характеристика оперативного и финансового лизинга

Параметры	Оперативный лизинг	Финансовый лизинг
Инициатива приобретения лизингодателем предмета лизинга	Самостоятельно, на свой страх и риск	По указанию лизингополучателя
Минимальный срок лизинга	Значительно меньше срока полной амортизации предмета лизинга	Соизмерим со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его
НДС	Лизинговые платежи, которые не превышают двойную учетную ставку, за соответствующий период времени, не является объектом налогообложения НДС	Налог на добавленную стоимость возмещается лизингополучателем в размере 100 % в момент продажи оборудования и подписания договора обратного лизинга
Амортизация	Лизинговая компания	Лизингополучатель
Балансовый учет предмета лизинга	У лизингодателя	По соглашению сторон (либо у лизингодателя, либо у лизингополучателя)
Завершение договора	Лизингополучатель может купить предмет лизинга на лучших условиях по окончании срока лизинга	По окончании срока лизинга юридический титул владельца предмета лизинга может быть передан или не передан лизингополучателю
Уступка лизингополучателем третьему лицу прав по договору лизинга	Не допускается	Допускается
Уступка лизингополучателем третьему лицу обязательств по договору лизинга	Не допускается	Не допускается

Лизинг как своеобразная форма арендных отношений – перспективный финансовый инструмент в деятельности предпринимательских структур. Преимущества лизинга: лизинговое имущество не должно быть заранее оплачено, что высвобождает дополнительные средства для производственно-экономического развития.

Есть градация лизинга на оперативный и финансовый. Соглашения по *оперативному лизингу* заключаются на сроки короче амортизационного периода

объекта лизинга. После завершения срока действия такого соглашения предмет договора может быть возвращен владельцу или вновь сдан в аренду.

Финансовый лизинг предусматривает выплату в течение периода своего действия сумм, покрывающих полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя. По истечении срока действия такого соглашения арендатор может: вернуть объект лизинга арендодателю; заключить новое соглашение на аренду данного оборудования; купить объект лизинга по остаточной стоимости.

Наряду с *лизингом* (более трех лет) можно использовать аренду на короткий срок (*рентинг* – от одного дня до одного года) и на средние сроки (*хайринг* – от одного года до трех лет).

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.

Российские организации объективно заинтересованы в этой форме сотрудничества, которая:

- позволяет вести строительство крупных и сложных объектов без расходования с нашей стороны больших сумм иностранной валюты;
- дает возможность получать более или менее современное оборудование и технологию;
- дает некоторую гарантию сбыта продукции, которая будет произведена на компенсационном объекте.

Существуют определенные сложности осуществления этой формы сотрудничества – каждый компенсационный проект требует организационной связи всех участвующих звеньев, тщательной координации работ, особенно на стадии строительства.

Компенсационная форма сотрудничества привлекает тем, что, во-первых, партнеры заранее знают, на что могут рассчитывать, какой товар они в конце

концов получают; во-вторых, они имеют возможность влиять на качество и технический уровень продукции, которую будут получать в компенсацию; в-третьих, при этой форме сотрудничества относительно невелика мера финансового риска.

11. Сотрудничество на условиях разделения продукции между участвующими сторонами.

Этот вид сотрудничества предполагает полное или частичное финансирование проекта сотрудничества с полным или частичным покрытием текущих расходов иностранным партнером. Пропорции разделения продукции между отечественным и зарубежным партнерами определяются заинтересованными сторонами. Они могут быть самыми различными – от 10 до 90 % для одной из сторон. Часто используется соотношение 50 : 50.

При определении доли распределения продукции надо руководствоваться следующим приемом: доля отечественной стороны должна возмещать ее капитальные вложения, а также текущие затраты с учетом фактора времени, ренты и стоимость природных ресурсов. Доля зарубежного партнера призвана возмещать его капитальные и текущие затраты также с учетом фактора времени. Прибыль от совместной деятельности должна делиться пропорционально затратам.

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. 1.4).

В РФ действует Федеральный закон от 30.12.1995 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).

В 1997 г. был принят очередной закон «О перечне участков недр месторождений, право пользования которыми может быть предоставлено на условиях раздела продукции». Этот закон включал 7 месторождений, в том числе 5 нефтедобывающих.



Рис. 1.4. 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. 1.5).

В российской экономической литературе различают *внешний* (при ввозе сырья из-за рубежа) и *внутренний* толлинг (при приобретении инофирмой сырья на территории РФ).

За рубежом такие операции носят название активной и пассивной переработки, при этом под *активной* понимают переработку предоставляемых зарубежным заказчиком материальных ресурсов в стране-переработчике, *пассивной* переработка является для зарубежного заказчика.

Важным условием для отнесения операции к толлингу является то обстоятельство, что ввозимое или приобретаемое на территории страны-переработчика сырьё помещается перерабатывающим предприятием под таможенную процедуру переработки, по этому критерию формируются статистические данные о толлинговых сделках.

Таким образом, толлинг представляет собой переработку давальческого сырья, ввозимого в страну переработки беспошлинно, и может быть подразделен на толлинг с предоставлением или без предоставления налоговых льгот.

Между тем толлинговые схемы используются в России и в других отраслях металлургии: для аффинажа золота, серебра, платиноидов, производства меди, никеля, кобальта, а также в легкой, электронной, авиационной промышленности. 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.

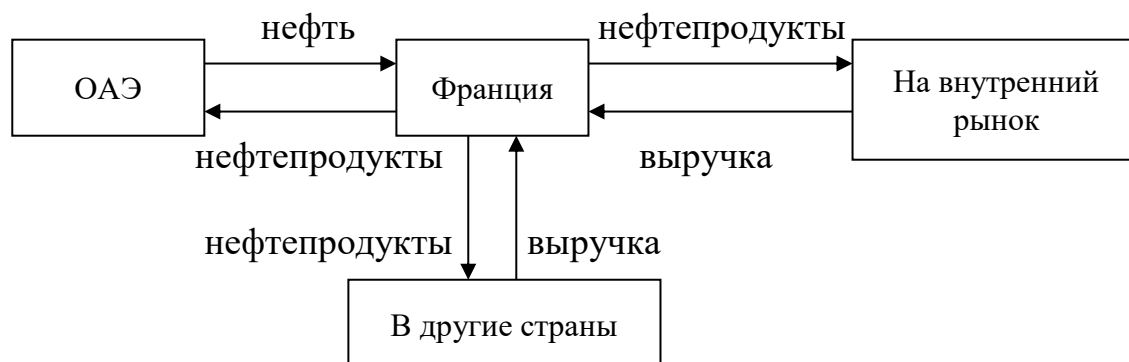


Рис. 1.5. Пример использования толлинга

Стоимость переработки давальческого сырья включается в экспорт страны, осуществляющей его переработку, и в импорт страны – владельца давальческого сырья.

Переработка давальческого сырья издавна осуществлялась в приграничных районах, когда владелец сырья жил по одну сторону границы. А переработчик – по другую. Польза таких отношений была очевидной. В последнее время эта форма получила большее распространение в мире – в пищевой, текстильной, фармацевтической, химической отраслях, в цветной металлургии, особенно в алюминиевой промышленности, в нефтепереработке, в швейной и кожевенной отраслях и т.д. Широко известны толлинговые операции на рынке сахара. Во Франции, Португалии, Финляндии, Великобритании существует несколько десятков заводов, работающих по толлинговым схемам и занимающихся переработкой сахара-сырца в белый сахар.

Толлинг приносит существенную пользу как участвующим в схеме компаниям, так и (на макроэкономическом уровне) экономике в целом. Преимущества:

- развитие конкуренции на внутреннем рынке;
- снижение социальной напряженности в регионах;
- накопление предприятиями собственных оборотных средств;
- повышение выживаемости предприятий.

Недостатки толлинга:

- тормоз в развитии системы денежных взаиморасчетов;
- недоплата налогов.

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. Сотрудничество партнеров осуществляется на основе совместных исследований и разделения труда в производстве отдельных деталей, узлов, компонентов с последующими взаимодополняющими поставками, совместным маркетингом и сбытом продукции при сохранении юридической независимости партнеров.

Сам технологический процесс разделения труда означает распределение его участников в цепи создания и реализации продукции по основным его фазам, от изучения потребностей на внутренних и внешних рынках до доведения ее до конечных потребителей. Производственная кооперация характерна для однородных сфер производства и обращения, для научно-технической, инвестиционной и сервисной областей.

Предусматривает участие предприятий обрабатывающей промышленности из разных стран в различных, но конструктивно связанных между собой отраслях производства. Каждый проект сотрудничества экономически обосновывается. Ярким примером в этом случае выступает международная сеть автомобильной промышленности ФОРД Эскорт.

Согласованность действий партнеров в рамках производственной кооперации достигается путем:

- взаимного планирования экспортной и импортозамещающей продукции;
- прогнозирования и совместного ведения научных разработок, обеспечения их необходимой аппаратурой, приборами и материалами, испытательными стендами и научно-технической информацией;
- организации процесса подготовки кадров.

При этом собственность кооперантов не обособляется, а сотрудничество обеспечивается на возмездной основе и строится по принципу прямых связей между производителями однородной продукции.

Международная кооперация производства имеет ряд преимуществ для предприятий России. Она позволяет: посредством небольшого увеличения объема взаимных поставок комплектующих между российскими и зарубежными партнерами добиться значительного и быстрого увеличения выпуска предприятиями конечной продукции с последующей ее реализацией; в наибольшей степени экономить валюту; быстрее повышать технический уровень производства благодаря совершенствованию организации производства и управления им, внедрению достижений мировой практики менеджмента и маркетинга, эффективному обмену технологиями с иностранными фирмами. Российские компания,

участвуя в международном кооперировании, стремятся повысить качество и конкурентоспособность производимой продукции.

15. Научно-техническое сотрудничество. Согласованная деятельность субъектов ВЭД разных стран, направленная на ускорение НТП.

Основными формами научно-технического сотрудничества, осуществляемого на возмездной основе, является взаимное планирование, прогнозирование, кооперация при совместном осуществлении научных разработок, сотрудничество в области научно-технической информации и подготовки научных кадров, обеспечение научно-технических исследований аппаратурой, приборами, материалами.

Проведение совместных НИОКР на коммерческой основе позволяет партнерам снизить затраты на решение тех или иных научно-технических и производственных проблем. Такая форма сотрудничества может выполняться для выполнения совместных НИОКР до стадии решения технической проблемы и для выполнения совместных НИОКР до стадии промышленного внедрения результатов.

Научно-техническое сотрудничество наиболее часто используется в области робототехники, биотехнологий, искусственного интеллекта, космических исследований и т.д.

16. Торговля лицензиями и технологиями. Выбор того или иного вида передачи технологии не может осуществляться без анализа и оценки уровня, научно-технической и коммерческой значимости передаваемой технологии, а также и учета стадии ее развития. В этой связи имеют значение следующие виды технологий, соответствующие этапам их «жизненного цикла»: уникальная (I этап), прогрессивная (II этап), традиционная (III этап) и морально устаревшая (IV этап).

Технологический обмен классифицируется: – *по объектам обмена* (патенты, ноу-хау, услуги, связанные с инженерно-технической и управленческой деятельностью, техническая документация, техническая помощь); – *способам получения информации* (выставки, симпозиумы, конференции, обмен учеными и специалистами, технологические сведения, сопутствующие приобретению или аренде оборудования и машин, научно-техническая и промышленная кооперация); – *характеру взаимосвязи* (совместное производство, совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, совместные предприятия); – *каналам получения информации* (коммерческие и некоммерческие, межгосударственные соглашения, межфирменные связи, внутренние связи многонациональных и транснациональных корпораций).

Наиболее распространенной формой передачи технологий является лицензионная торговля. По лицензиям передаются объекты промышленной собственности (патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания), совершаются сделки об оказании технической помощи, услуг типа инжиниринг, обучению, передаче ноу-хау, компьютерных программ и программных продуктов.

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. По контракту на франчайзинг компания-владелец технологии разрешает своему иностранному контрагенту использовать свое широко известное фирменное наименование при условии, что он будет под этим названием сбывать продукцию этой компании, получая в качестве компенсации за это техническую и коммерческую помощь, консультации и т.п.

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 требующим 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. Туризм – важная сфера хозяйственной деятельности. Международный туризм является важным экономическим фактором, быстро развивающейся во всем мире отраслью сферы услуг – туристской индустрией.

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 отдыха 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 целом³.

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

³ Федеральное агентство по туризму : офиц. сайт. URL: <http://www.russiatourism.ru>.

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 сферы и внедрение современных научно-технических разработок.

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

- свободная таможенная территория (консигнационные склады);
- свободная торговая зона, к ЗСТ относят магазины Duty Free;
- производственно-экспортная зона (например, «Янтарь»);
- зоны предприятий. Примером является «Алабуга» (Елабужский машиностроительный завод);
- научно-техническая зона (технопарки, технополисы). Ярким примером является Силиконовая Долина в США, в России – Зеленоград, Сколково;
- районы технико-экономического развития городов;
- 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:

- удобное географическое расположение по отношению к внешнему и внутреннему рынкам и наличие сложившихся транспортных путей;
- действующие промышленные объекты, развитая производственная и социальная инфраструктура.
- 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 22.07.2005 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 два 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 долл.

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).

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

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. Предпосылки и факторы развития ВЭД

Предпосылки возникновения внешнеэкономической деятельности:

- бурное развитие отраслей национального производства;
- распространение и углубление международного разделения труда (МРТ);
- возможность получения высокой рентабельности на мирохозяйственном уровне;
- развитие производственной и социальной инфраструктуры разных стран;
- интернационализация хозяйственной жизни, интенсификация вывоза капитала;
- усиление открытости национальных экономик, их интеграция: снижение национальных ограничений относительно движения конечных товаров и факторов производства.

В управлении ВЭД важно понимать влияние всех факторов, определяющих ее развитие, и учитывать значимость каждого из них в конкретной ситуации (табл. 1.3). Например, сосредоточение финансовых ресурсов в развитых странах, *с одной стороны*, и благоприятные географические условия, дешевая рабочая сила и дружественные политические отношения с развивающимися странами, *с другой стороны*, способствуют вывозу капитала и образованию транснациональных корпораций, которые чаще всего бывают национальными по капиталу и интернациональными по сфере деятельности. Появляются и межнациональные корпорации, которые являются интернациональными по сфере деятельности и по капиталу.

Общие факторы развития ВЭД

Фактор	Содержание
Неравномерность экономического развития различных стран мира	Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой уровень развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, что определяет ее международную специализацию
Различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах	Людские, сырьевые (природные) и финансовые ресурсы неравномерно сосредоточены в разных странах, что способствует их активному торговому обмену. 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
Характер политических отношений	Укреплению ВЭД способствует наличие дружественных политических отношений между странами. Политическая конфронтация, наоборот, резко снижает внешнеторговый оборот вплоть до разрыва экономических отношений (эмбарго, санкции)
Различный уровень научно-технического развития	Формированию ВЭД способствуют проведение совместных исследований, экспериментов; участие в геологических и археологических экспедициях; выполнение контрактов по проведению проектных, научно-исследовательских и конструкторских работ (НИОКР), обмен между странами научными сотрудниками, преподавателями, студентами
Особенности географического положения, природных и климатических условий	Уникальность географического положения. Природных и климатических условий некоторых стран обеспечивает им внешние конкурентные преимущества и определяет их роль в международной торговле

1.3. Внешнеэкономическая политика государства.**Внешнеэкономический комплекс страны**

Участвуя в процессе мирохозяйственных связей государство проводит определенную внешнеэкономическую политику и формирует внешнеэкономический комплекс страны.

Внешнеэкономическая политика – это деятельность государства в области развития и регулирования экономических отношений с другими странами. Политика определяет стратегию и тактику проведения внешнеэкономических отношений.

Государственная политика в сфере ВЭД нацелена в мировой практике на разработку системы типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными структурами, наделенные необходимыми для этого полномочиями.



Рис. 1.6. Внешнеэкономическая политика и ее составные элементы

Главной целью внешнеэкономической политики является формирование эффективной системы защиты национальных внешнеэкономических интересов, поддержки ее субъектов хозяйственной деятельности на мировых рынках товаров и услуг, прав интеллектуальной собственности и информационных технологий. Ключевой задачей ВЭП считается создание благоприятных условий для расширения национального воспроизводства. ВЭП регулирует: ввоз и вывоз продукции; таможенные пошлины и тарифы; привлечение инвестиций из-за рубежа; международную миграцию капитала и трудовых ресурсов; экономическую помощь другим странам; осуществление совместных проектов; внешнюю торговлю; валютно-кредитные отношения; обмен новыми технологиями⁴.

Задачи внешнеэкономической политики:

- обеспечение приоритета национальных экономических интересов в процессе участия страны в глобализирующемся мировом хозяйстве;
- формирование благоприятного правового климата для нормальной деятельности национальных хозяйствующих субъектов;
- экономическое стимулирование внешнеторговых операций;
- обеспечение эффективной ВЭД как для каждого хозяйствующего субъекта, так и для общегосударственного развития;
- регулирование платежного баланса страны.

⁴ URL: https://spravochnik.ru/ekonomika/vneshneekonomicheskaya_politika/celi_i_instrumenty_vneshneekonomicheskoy_politiki/.



Рис. 1.7. Внешнеэкономическая политика России

Внешнеторговая политика является главной определяющей при формировании стратегии развития государства. Существуют протекционизм и фритредерство (свободная торговля) (табл. 1.4).

Большинство современных государств проводят гибкую внешнеторговую политику, которая сочетает в себе элементы, как протекционизма, так и фритредерства. Суть внешнеэкономической политики России можно увидеть на рис. 1.7. При этом выявился ряд тенденций в торговой политике, а именно:

- уменьшение значимости традиционных мер протекционистской защиты национального рынка;
- преимущественная направленность сохраняющихся мер традиционного протекционизма против экспорта готовых изделий из развивающихся стран;
- использование механизма гибкой защиты национального рынка с помощью мер косвенного регулирования;
- аграрный протекционизм;
- избирательное использование принципа наибольшего благоприятствования.

Протекционизм (от *англ.* protection – защита) – это государственная политика ограничения свободной торговли в целях:

- защиты отечественного производителя от демпинга;
- стимулирования роста ВВП;
- защиты молодых, развивающихся отраслей хозяйства;
- защиты оборонных отраслей хозяйства;

- защиты от иностранной рабочей силы;
- ответных мер на действия других стран.

Протекционизм проявляется в нескольких видах:

- *селективный протекционизм* – защита от конкретного товара или против конкретного государства;
- *отраслевой протекционизм* – защита конкретной отрасли;
- *коллективный протекционизм* – взаимная защита нескольких объединившихся в союз стран;
- *скрытый протекционизм* – протекционизм при помощи нетарифных методов.

Фритредерство (свободная торговля) – политика государства, ориентированная на свободное развитие международной торговли и в рамках осуществления которой государство должно воздерживаться от вмешательства в сферу внешней торговли; это политика свободной торговли, которая в наибольшей степени должна отвечать интересам любого государства, что приводит к достижению максимальных объемов производимой продукции у каждой из торгующих сторон. Благодаря такому поведению в стране происходит развитие международной торговли под влиянием спроса и предложения.

Существуют различные доводы, свидетельствующие о пользе применения фритредерства. Это такие:

- усиление конкуренции на внутреннем рынке государств за счет привлечения внешних поставщиков, что существенно ограничивает монополию местных производителей;
- стимулирование экономической активности национальных производителей, которые вынуждены бороться с зарубежными конкурентами за покупателей;
- расширение выбора для покупателей, у которых появляется возможность сопоставить цену и качество зарубежной и отечественной продукции.

Сторонники протекционизма выдвигают свои доводы:

- в интересах национальной безопасности возникает необходимость в самообеспеченности экономики по основным стратегическим отраслям, благодаря чему не допускается продовольственная и ресурсная зависимость от других государств с помощью обеспечения защиты отечественного производства от зарубежных поставщиков;
- необходимость сохранения рабочих мест с последующим их увеличением;
- потребность в поддержке внутреннего спроса на продукцию именно национальных производителей, а не их зарубежные аналоги;
- обеспечение экономической стабильности за счет диверсификации в связи с высоким риском возникновения различных экономических колебаний в мировом хозяйстве при узкой специализации отечественного хозяйства;
- потребность в защите новых отраслей российской экономики, не способных без поддержки со стороны государства конкурировать с подобными зарубежными производителями;
- создание благоприятных условий для совершенствования некоторых отраслей за счет прибыли, которая может быть получена благодаря росту цен при введении таможенных пошлин.

Есть примеры использования таких видов торговой политики в большинстве стран и в разные исторические периоды.

Политика фритредерства использовалась в периоды экономического развития России. Так, в 1980-е гг. российский рынок характеризовался дефицитом абсолютно всех потребительских товаров. При этом цены были достаточно низкими, а очереди – значительными. 1992 г. был отмечен отменой монополии государства на сферу внешней торговли, что явилось предпосылкой для бурного потока иностранных товаров на отечественный рынок. Сегодня данный этап прошел, и у покупателя появился выбор – приобретать товар отечественного либо импортного производства. Ярким примером в данном вопросе служит рынок продовольственных товаров.

Основным субъектом внешнеэкономических связей является внешнеэкономический комплекс национальной экономики.

Таблица 1.4

Государственная политика в области международной торговли

Протекционизм		Фритредерство	
плюсы	минусы	плюсы	минусы
Уравновешивает торговый баланс	Падают эффективность производства	Насыщение национального рынка дешевыми и качественными товарами	Сокращение национального производства и уменьшение занятости населения
Защищает национальное производство от демпинга	Растут цены при уменьшении выбора товаров	Увеличение сбора налогов с иностранных фирм	Уменьшение налоговых сборов в отечественных компаниях
Поддерживает молодые отрасли	Не используются преимущества МРТ	Создание новых рабочих мест (в филиалах иностранных фирм)	Рост зависимости страны от иностранных товаров
Рост национального производства	Снижаются возможности экспорта		Повышение цен на импортные товары

Внешеэкономический комплекс (ВЭК) – это совокупность отраслей, предприятий и организаций, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары и/или услуги и осуществляющих все виды внешнеэкономической деятельности, а также государственные органы федерального и регионального уровней, координирующие и регламентирующие ВЭД, общественные организации, содействующие ее развитию, а также совокупность форм и методов регулирования внешнеэкономических связей.

Внешеэкономический 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;
- 5) заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами⁵.

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,

⁵ Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Магистр, 2008. С. 34–35.

союзы, лиги по отраслевому принципу, а также по территориальному и региональному принципам (в частности, в лесопромышленной, рыбохозяйственной, металлургической отраслях).

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 ЕС⁶.

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

С целью регулирования ВЭД органы государственного управления издают акты правового регулирования взаимоотношений контрагентов, акционерные законодательства, таможенные кодексы, постановления, обязывающие импортеров и экспортеров на основе их исполнения соблюдать интересы государств, взаимодействующих на внешнем рынке.

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 осу-

⁶ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность. С. 9.

ществляет 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 2 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.

Президент РФ наделен следующими функциями, имеющими отношение к ВЭД:

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

Правительство РФ выполняет следующие функции:

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

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

- 1) 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;
- 2) оценка перспектив и текущего состояния внешнеэкономических связей РФ на базе анализа и прогноза мировой экономической конъюнктуры, участия в разработке платежного баланса, ведения внешнеэкономической статистики;
- 3) 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;
- 4) создание благоприятного режима внешнеэкономического сотрудничества с иностранными государствами на базе подписания двусторонних межправительственных договоров и протоколов, участие в деятельности международ-

ных 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):

- 1) проводит общегосударственную политику в сфере ВЭД на всей территории России, общий государственный надзор;
- 2) обеспечивает разграничения прав и ответственности в сфере ВЭД между Федерацией и регионами;
- 3) оказывает содействие региональным участникам ВЭД в налаживании деловых контактов и в выходе на внешние рынки;
- 4) помогает региональным властям в подготовке и осуществлении государственных и региональных программ международного сотрудничества;
- 5) 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, взаимодействует с международными финансовыми организациями, 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 долл. 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):

- Губернатор и его аппарат;
- 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:

- 1) разработка прогнозов развития ВЭД, а также систематический мониторинг и анализ развития ВЭД в Иркутской области;
- 2) организация проведения переговоров по торгово-экономическому сотрудничеству с делегациями иностранных государств;
- 3) разработка предложений в части совершенствования ВЭД региона;
- 4) организация и участие в подготовке и проведении имиджевых и представительских мероприятий Иркутской области: презентаций, форумов, экспозиций, выставок;
- 5) оказание содействия в продвижении продукции иркутских товаропроизводителей на внешние рынки:
 - Законодательное Собрание Иркутской области;
 - Арбитражный суд;
 - Общественная палата Иркутской области;
 - Отделение в Иркутской области Управления Министерства промышленности и торговли РФ по Восточно-Сибирскому району (выполняет функции Минпромторга РФ);
 - 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 3 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:

1. Банк внешней торговли РФ (Внешторгбанк). Осуществляет внешне-торговые 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.

2. 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 участников 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. Принципы и методы регулирования ВЭД

Регулирование ВЭД в России в условиях рыночной экономики должно осуществляться в соответствии со следующими основными принципами:

- единство внешнеэкономической политики и внутренней экономической политики;
- единство систем государственного и негосударственного регулирования и контроля за его реализацией;
- перенос центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы;
- четкое разграничение прав и ответственности Федерации и ее субъектов в области управления ВЭД;
- обеспечение равенства всех участников ВЭД.

Особое значение в настоящее время имеет четкое разграничение компетенции Федерации и ее субъектов в сфере ВЭД. В компетенции федеральных органов должно и впредь оставаться решение таких важнейших вопросов, как:

- определение основных принципов осуществления ВЭД и внешнеэкономической политики России в целом;
- разработка соответствующих федеральных программ;
- защита экономических интересов страны в сфере ВЭД, ее отдельных субъектов и граждан в частности;
- разработка важнейших инструментов регулирования ВЭД;

- подготовка и заключение международных договоров и государственных соглашений, контроль их исполнения;
- организация и контроль деятельности торгпредств РФ за рубежом;
- определение и реализация валютной политики страны;
- формирование и использование золотовалютных резервов РФ;
- контроль порядка купли-продажи отдельных товарных групп (экологически опасных отходов, средств вооружений и т.д.);
- разработка платежного баланса РФ.

Субъекты РФ в условиях рыночной экономики правомочны:

- осуществлять ВЭД в пределах их территории согласно законодательству;
- контролировать и координировать деятельность участников ВЭД в рамках своих регионов, разрабатывать и реализовывать соответствующие региональные программы;
- предоставлять участникам ВЭД дополнительные к федеральным льготы и гарантии, не противоречащие законам РФ;
- заключать соглашения по международному сотрудничеству в рамках своей компетенции;
- иметь представителей в торговых представительствах РФ за рубежом, которые содержатся за счет субъектов Федерации.

Определенные вопросы находятся в совместном ведении РФ и ее субъектов:

- координация действий участников ВЭД;
- выполнение договоров РФ с зарубежными странами (если их выполнение касается интересов регионов);
- разработка и выполнение межрегиональных и региональных программ ВЭД;
- регулирование приграничной торговли;
- информационное обеспечение ВЭД.

Для активизации процесса осуществления внешнеэкономической деятельности используют следующие методы регулирования (рис. 1.8).



Рис. 1.8. Методы регулирования ВЭД

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:*

1) 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;

2) лицензирование – регулирование компетентными государственными органами ввоза и вывоза товаров из данной страны путем выдачи специальных разрешений – лицензий; является формой государственного контроля за внешнеторговой деятельностью, рациональным использованием экспортных ресурсов и сбалансированностью импорта.

Существуют следующие виды лицензирования:

- автоматическое лицензирование;
- перекрестное лицензирование;
- лицензирование переработки товаров;
- преференциальное лицензирование;
- лицензирование с целью наблюдения, мониторинг.

Автоматическое лицензирование заключается в том, что импортер должен обратиться в государственный орган с заявкой на лицензию, которую он получает автоматически. Цель такого лицензирования состоит в контроле за поставками различных товаров со стороны государственных органов, что дает им возможность при необходимости регулировать импорт.

Перекрестное лицензирование предусматривает обмен лицензиями на льготных условиях и взаимное информирование контрагентов обо всех усовершенствованиях, доработках и нововведениях в рамках предмета соглашения в течение периода его действия.

Лицензирование переработки товаров. Переработка давальческого сырья (объектов переработки) на/вне таможенной территории РФ, а также под таможенным контролем производится при наличии лицензии таможенного органа РФ. Эта лицензия действует определенный срок, который должен быть в ней указан. Предельный срок переработки любых товаров за исключением морских и речных судов – 12 мес. Предельный срок при изготовлении новых речных и морских судов – 18 мес. При невозможности провести операции по переработке в установленные сроки по письменному обращению заявителя срок действия лицензии может быть продлен.

Преференциальное лицензирование – лицензирование, распространяющее режим автоматического лицензирования на товары, поступающие из определенных стран. Как правило, преференциальное лицензирование распространено среди стран, являющихся членами региональных ассоциаций.

Лицензирование с целью наблюдения, мониторинг – применение автоматического лицензирования к определенному виду товаров, имеющих для данной страны особое значение, а также с целью контроля за выполнением договоров поставок. Например, в США мониторингу подлежит весь импорт баранины, а также импорт станков из Германии и Швейцарии.

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.

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.

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

Есть лицензии, используемые в сфере таможенного дела: лицензия на переработку товаров вне таможенной территории; лицензия на переработку товаров на таможенной территории; лицензия на переработку товаров под таможенным контролем; лицензия на учреждение магазина беспошлинной торговли; лицензия на учреждение таможенного склада.

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 документации⁷.

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.

⁷ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность. С. 23–24.

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:

- 1) экспортировать промышленные товары не менее 3 лет;
- 2) направлять кредитные ресурсы на реализацию сделок по экспорту промышленных товаров с высокой степенью переработки;
- 3) исполнять в срок обязательства по кредитным договорам;
- 4) 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.

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 по теме 1

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, 2 и 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.

Задание 4. Пройти тест для самопроверки знаний.

Тест

1. *Фактор, обеспечивающий успешное развитие внешнеэкономических отношений:*

- а) полная самостоятельность предприятий;
- б) конкуренция на зарубежных и отечественных рынках;
- с) государственная поддержка предпринимательских структур;
- д) таможенные барьеры.

2. *К какой группе участников ВЭД относятся союзы предпринимателей:*

- a) производители-экспортеры;
- b) организации-посредники;
- c) содействующие организации.

3. Государственное регулирование должно обеспечить:

- a) защиту экономических интересов отечественных производителей и субъектов ВЭД;
- b) создание равных возможностей для субъектов ВЭД;
- c) развитие всех видов ВЭД;
- d) привлечение иностранных инвестиций;
- e) поощрение конкуренции и ликвидация монополизма в сфере ВЭД.

4. Главная задача внешнеторговой политики любого государства:

- a) создание барьеров для иностранных товаров;
- b) формирование благоприятных условий для отечественного бизнеса;
- c) привлечение иностранных инвестиций;
- d) борьба с утечкой капитала за рубеж.

5. Современное состояние внешней торговли России вызывает необходимость решения следующих задач:

- a) повышение конкурентоспособности российских товаров на международных рынках;
- b) формирование рациональной структуры экспорта и импорта;
- c) обеспечение экономической безопасности России;
- d) все ответы верны.

6. Основные направления либерализации внешнеторговой политики развивающихся стран:

- a) сокращение нетарифных барьеров;
- b) связывание тарифных позиций;
- c) снижение ставок таможенных пошлин;
- d) все ответы верны.

7. Основные элементы внешнеторговой политики в области ограничения импорта:

- a) импортные пошлины;
- b) лицензирование;
- c) добровольное ограничение экспорта;
- d) все ответы верны.

8. *Иностранным лицам на территории России предоставляется:*

- a) европейский режим;
- b) международный режим;
- c) национальным режим.

9. *Выделите количественные методы внешнеторговой политики:*

- a) квотирование;
- b) демпинг;
- c) лицензирование;
- d) субсидии;
- e) добровольное ограничение экспорта.

10. *Какой государственный орган регулирования ВЭД осуществляет координацию действий российских участников ВЭД, тарифное и нетарифное регулирование деятельности участников ВЭД?*

- a) МЭР;
- b) Министерство финансов;
- c) ФТС;
- d) МИД.

11. *К исполнительной власти РФ относятся:*

- a) Верховный суд;
- b) Президент;
- c) Правительство РФ;
- d) Совет Федерации.

12. *Как называется метод нетарифного регулирования, при котором устанавливаются количественные или стоимостные ограничения экспорта и импорта, вводимые на определенный срок по отдельным товарам и услугам, странам и группам стран?*

- a) добровольное ограничение экспорта;
- b) контингентирование;
- c) лицензирование;
- d) эмбарго;
- e) оперативное регулирование ВЭД.

13. *Как называется временный союз хозяйственно независимых субъектов, целью которого могут быть разные виды предпринимательской деятельности (вид объединений инвесторов без создания юридического лица)?*

- a) совместное предприятие;
- b) концессия;
- c) консорциум;
- d) толлинговая сделка;
- e) производственное кооперирование.

14. В товарной структуре экспорта РФ наибольшая доля принадлежит:

- a) продукции металлургии;
- b) средствам связи и коммуникации;
- c) транспортным средствам;
- d) минеральным продуктам.

15. Магазин «дьюти-фри» относится к следующему типу СЭЗ:

- a) свободная торговая зона;
- b) свободная таможенная зона;
- c) оффшорная зона;
- d) все ответы не верны.

ТЕМА 2. ТОРГОВЛЯ МАШИНАМИ, ОБОРУДОВАНИЕМ И ПРОМЫШЛЕННЫМИ ТОВАРАМИ

2.1. Формы внешней торговли машинами и оборудованием

В современном мире машины и оборудование являются наиболее динамичной статьёй международной торговли. Рынок машин и оборудования развивается под воздействием наиболее прогрессивных форм международной специализации и кооперирования, объединения усилий специализированных продуцентов в международном научно-техническом и производственном сотрудничестве.



Рис. 2.1. Виды внешнеторговых сделок

Мировой рынок машин и оборудования в подавляющей части представляет собой «рынок покупателя», т.е. характеризуется превышением предложения над спросом. Это обусловило повышенную требовательность покупателей к техническому, качественному и коммерческому уровню поставляемой техники и условиям ее продаж, а также определило особую широту и многообразие форм и методов ведения этой торговли⁸.

Значительную долю во внешней торговле (рис. 2.1) занимает торговля машинами, оборудованием и промышленными товарами. Различают следующие формы:

I. В зависимости от степени завершенности производственного цикла товара:

⁸ Торговля машинами и оборудованием. URL: <https://znaytovar.ru/s/Torgovlya-mashinami-i-oborudovan.html>.

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

II. 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.

III. По видам сотрудничества:

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

IV. 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. Одной из ведущих форм экспорта оборудования, получившей развитие последние 20–30 лет в торговле, является поставка оборудования в комплекте для организации, как правило, законченного производственного цикла или сооружения промышленного или иного объекта.

Это дорогостоящие сделки, которые заключаются на межгосударственном уровне.

Порядок осуществления таких сделок:

1. 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.

2. Страна-исполнитель заказа принимает решение о возможности или невозможности удовлетворения заявки.

3. Если есть возможность – заключается межгосударственное соглашение, в котором приводятся все характеристики заказываемых машин и оборудования.

4. 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.

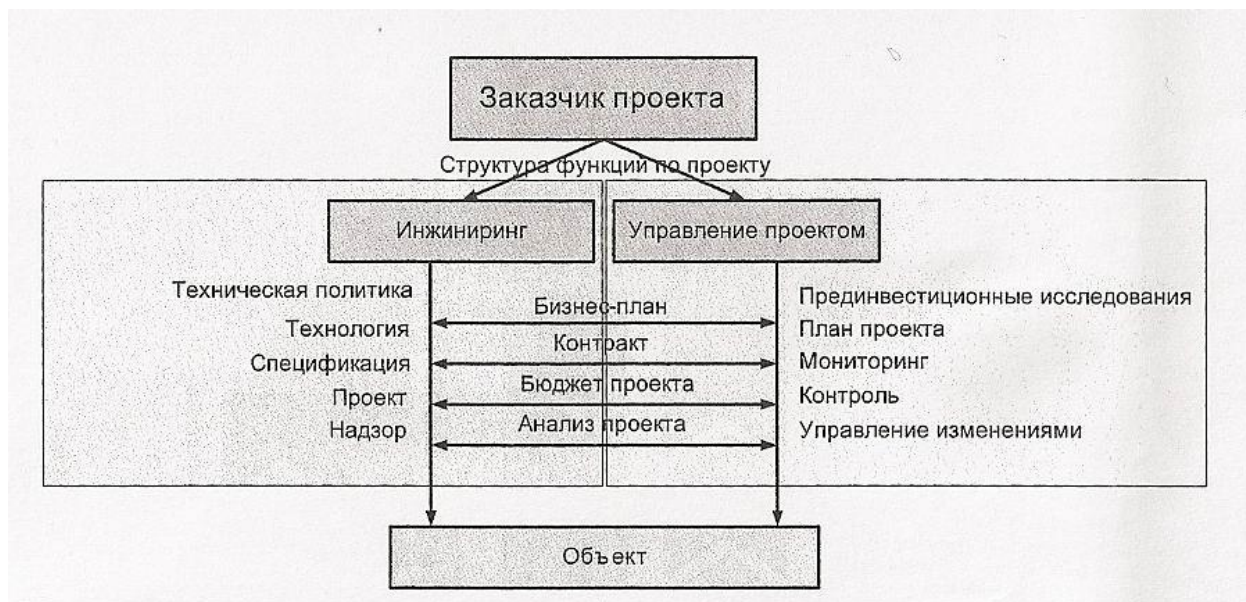


Рис. 2.2. Структура функций инжиниринга

Инжиниринговые услуги подразделяются на 2 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 3 основных метода строительства, отличие которых заключается в содержании контрактов на оказание инжиниринговых услуг. При **первом** методе – местные фирмы или персонал заказчика выполняют большую часть ра-

бот. 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», т.е. генеральный подрядчик оказывает инжиниринговые услуги как составную часть всего комплекса услуг.

При оплате инжиниринговых услуг используются 3 метода.

1. Повременная оплата на базе ставок заработной платы инженеров-консультантов. В этом случае в расчет берутся рыночные почасовые или дневные ставки зарплаты 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:

1) рентинг (краткосрочная – до 1 года);

2) хайринг (среднесрочная – до 3 лет);

3) 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. *Технико-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 геологоразведочных 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

Торговля комплектным оборудованием является элементом инвестиционного сотрудничества и связана со строительством промышленных предприятий и объектов инфраструктуры. Торговля комплектными объектами может осуществляться в следующих формах:

- на условиях технического содействия;
- на условиях подряда или «под ключ».

Иногда применяется так называемое «расширенное техническое содействие», которое представляет собой комбинацию двух основных форм. Например, поставка технологического оборудования для АЭС – на условиях технического содействия, а монтаж контура атомной станции – на условиях подряда.

Особенность торговли комплектным оборудованием на условиях подряда состоит в том, что товаром в данном случае является промышленное предприятие или объект инфраструктуры, которые создаются подрядчиком (продавцом) на территории иностранного заказчика (покупателя), и поэтому подрядчик должен свободно ориентироваться на рынке своего контрагента. Ему необходимо организовать свою экономическую и коммерческую работу с таким расчетом, чтобы:

- иметь достаточно полную информацию о финансово-экономическом положении страны-партнера и самого заказчика;
- изучить таможенное, тендерное, трудовое и налоговое законодательства страны-заказчика;
- ознакомиться с особенностями, правами и обычаями страны;
- изучить конъюнктуру местного рынка: индексы цен на местные материалы, услуги и работы, ставки за работу у специалистов, банковский кредит (процент), условия страхования и т.д.;
- ознакомиться с возможностями аренды жилья для размещения своих специалистов, а также строительных механизмов и транспорта;
- обеспечить медицинское обслуживание своего персонала, организацию его быта, питания и т.д.

Во внешнеэкономической деятельности форма экономического и технического сотрудничества определяется характером выполнения взаимных обязательств, а также условиями материальной ответственности сторон, участвующих в строительстве комплектного объекта. Техническое содействие предполагает, что административную, финансовую и хозяйственную ответственность при сооружении комплектного объекта заказчик этого объекта принимает полностью на себя. При этом предметом контрактных обязательств поставщика (продавца) могут являться:

- проектно-изыскательские работы;
- поставка технологического оборудования и материалов;
- оказание технического содействия путем командирования специалистов поставщика (продавца) для выполнения изыскательских работ, авторского надзора и шефмонтажа технологического оборудования строящегося объекта;
- подготовка персонала заказчика (покупателя) как для выполнения строительно-монтажных работ, так и для последующей эксплуатации построенного объекта.

Сотрудничество при сооружении комплектных объектов на подрядных условиях или «под ключ» подразумевает материальную ответственность подрядчика (продавца) перед иностранным заказчиком (покупателем), которая состоит в том, что подрядчик, кроме отмеченных выше обязательств (при техсодействии), принимает на себя также всю административную, финансовую и хозяй-

ственную ответственность за строительство комплектного предприятия или объекта инфраструктуры. Он также несет ответственность за выполнение проектных работ, поставки технологического и строительно-монтажного оборудования и за предоставление других видов работ и услуг.

Заказчик (покупатель) обязан:

- выдать заказ на сооружение подрядного объекта;
- выделить в распоряжение подрядчика строительную площадку. Свободную от претензий третьих сторон;
- предоставить необходимые исходные данные многолетних наблюдений по данной территории;
- создать внеплощадочные коммуникации и обеспечить их функционирование;
- своевременно производить оплату счетов подрядчика за его поставки, работы и услуги;
- принять готовый объект в свою собственность;
- обеспечить функционирование предприятия после его сдачи в эксплуатацию.

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:

- 1) платежи должны быть разбиты во взаимоувязке с этапами осуществления поставок;
- 2) предусматривается предоставление различных услуг (пуско-наладочных испытаний, шеф-монтажных работ) со стороны поставщика оборудования. Расчеты могут производиться наличными или в кредит;
- 3) 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.

Термин «под ключ» означает, что право собственности на объект переходит от подрядчика к инозаказчику после успешного проведения гарантийных испытаний, т.е. в тот момент, когда объект полностью подготовлен к работе, и подрядчик передает инозаказчику «ключ» от построенного им объекта.

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» или «под реализацию готовой продукции». 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:

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

Недостатки:

- 1) заказчик получает в свое распоряжение относительно изношенное оборудование (и морально устаревшее);

2) долгосрочный характер сделок (очень сложные переговоры);

3) возможность для исполнителя заказа не предоставлять информацию о передовых технологиях.

Таким образом, при торговле комплектным оборудованием (в том числе на условиях подряда) главным является комплектный объект, который определяется как совокупность проекта, комплекта технологического оборудования и материалов, а также услуг по строительству, монтажу, наладке и пуску объекта в эксплуатацию по определенной технологии, связанных воедино на предоставленной заказчиком площадке.

Торговля комплектным оборудованием является исключительно сложной формой организации и проведения внешнеторговых операций и инженерно-технических мероприятий, взаимоувязанных между собой в подрядном контракте. Каждый подрядный объект индивидуален. Это может быть связано с составом технологического оборудования и/или особенностью технологического процесса строящегося объекта. Предметом такого подрядного контракта и обязательствами подрядчика могут быть:

- осуществление изыскательских работ и подготовка ТЭО;
- выполнение проекта сооружаемого проекта;
- поставка на объект технологического оборудования;
- поставка (или закупка на рынке) строительных материалов;
- выполнение строительно-монтажных работ;
- проведение пусконаладочных работ;
- осуществление авторского надзора;
- предоставление сопутствующих лицензий и услуг ноу-хау;
- поставка оборудования временного ввоза. Это оборудование ввозится

только на период выполнения строительно-монтажных работ и подлежит последующему вывозу (землеройное, подъемно-транспортное и сварочное оборудование, инструмент и т.д.).

Основными преимуществами подрядной формы сотрудничества для заказчика являются: возможность получения действующего объекта, имеющего современную технологию, к определенному, заранее согласованному сроку, и твердая цена контракта, что исключает риск и непредвиденные перерасходы средств.

Главным преимуществом для подрядчика является возможность получения свободно конвертируемой валюты за свои работы, поставки и услуги, причем первый платеж производится в виде аванса, после подписания контракта. К числу недостатков относятся большой риск потерь из-за возможных штрафных санкций в связи с нарушением сроков выполнения контрактных обязательств и других непредвиденных расходов, а также сложность сдачи построенного объекта в собственность иностранного заказчика.

Вопросы и задания по теме 2

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.

Задание 2. Пройти тест для самопроверки знаний.

Тест

1. *В современной системе международного разделения труда Российская Федерация специализируется на...*

- a) экспорте машин и оборудования;
- b) экспорте и импорте высоких технологий;
- c) экспорте готовой продукции;
- d) экспорте минерального сырья и энергоносителей.

2. *Какие товары имеют наибольший удельный вес в импорте России:*

- a) продовольственные товары;
- b) сырье и промышленная продукция промежуточного использования;
- c) машины, оборудование, транспортные средства.

3. *Какая форма международного разделения труда является наиболее прогрессивной в настоящее время:*

- a) общее;
- b) частное;
- c) единичное.

4. *Какие особенности международной торговли вы считаете характерными для последних 25 лет:*

- a) расширение ассортимента;
- b) отставание темпов роста мировой торговли от темпов роста мирового производства;
- c) интернационализация цен;
- d) ориентация мировых цен на внутренние.

5. *Группы товаров, являющиеся важнейшими в структуре экспорта России – это:*

- a) медикаменты, продовольственные товары;
- b) продукция машиностроения и химической промышленности;
- c) минерально-сырьевые ресурсы, черные и цветные металлы;
- d) продукция легкой промышленности и сельскохозяйственной продукции.

6. Для открытых международных торгов характерно размещение заказов:

- а) на строительство объектов «под ключ»;
- б) специальное оборудование;
- с) стандартное и универсальное оборудование.

7. В Россию ввозятся полные комплекты узлов и деталей для производства телевизоров, их сборка осуществляется на территории России. Это пример:

- а) белого импорта;
- б) серого импорта;
- с) красного импорта;
- д) черного импорта.

8. Какие существуют виды аренды оборудования?

- а) франчайзинг;
- б) лизинг;
- с) инжиниринг;
- д) хайринг;
- е) рентинг.

9. Перечень основных услуг типа «инжиниринг» включает:

- а) составление технических заданий;
- б) проведение научно-исследовательских работ;
- с) проведение инженерно-изыскательских работ для строительства объектов;
- д) разработка предложений по внутризаводской и внутрицеховой планировке;
- е) разработка составов материалов, сплавов, других веществ и проведение их испытаний;
- ф) разработка технологических процессов, приемов и способов;
- г) обучение персонала;
- h) консультации по оптимизации технологических процессов.

10. Какой это вид сделки на поставку комплектного оборудования, если поставщик оборудования должен довести производство построенного им объекта до проектной мощности и обеспечить выпуск готовой продукции в соответствии с показателями, заложенными в контракте?

- а) строительство объектов на условиях «под ключ»;
- б) строительство объектов на компенсационной основе;
- с) строительство объектов на условиях «под готовую продукцию»;
- д) строительство объектов на условиях ВОТ.

11. В роботостроении и производстве станков с числовым программным управлением лидером является:

- а) Тайвань;
- б) Южная Корея;
- с) США;

- d) Западная Европа;
- e) Япония;
- f) Индия;
- g) Китай.

12. Ведущую роль в авиакосмической промышленности занимают:

- a) Западная Европа;
- b) Россия;
- c) США;
- d) Китай;
- e) Япония.

13. Ведущие автомобилестроительные ТНК принадлежат:

- a) Германии;
- b) Японии;
- c) Южной Кореи;
- d) Китаю;
- e) США;
- f) Италии;
- g) Великобритании.

14. Лидерами на рынке сложнобытовой техники являются:

- a) НИС (новые индустриальные страны);
- b) Япония;
- c) США;
- d) Западная Европа;
- e) Китай.

15. Какую долю в структуре экспорта России занимает группа «Машины и оборудование» в последние годы?

- a) 1,4–7 %;
- b) 10–12 %;
- c) 17–20 %;
- d) 30–35 %.

ТЕМА 3. ТОРГОВЛЯ ОБЪЕКТАМИ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Интеллектуальная собственность в современном мире является очень важным и серьезным объектом изучения, и особенно в условиях глобализации мировой экономики.

Благодаря общественному разделению труда в области промышленного производства развилась международная торговля товарами, а в области исследований, разработок и их промышленного освоения развился международный обмен технологиями, нашедший свое выражение в международной торговле последними достижениями мировой науки и техники, содержащими изобретения и ноу-хау по лицензионным договорам.

Объектами мирового рынка технологий являются результаты интеллектуальной деятельности в материализованной (оборудование, агрегаты, инструменты, технологические линии, техническая документация и др.) и в нематериализованной (знания, опыт, приемы и т.д.) формах.

Обычно процесс международной передачи технологии включает в себя: отбор и приобретение технологии; адаптацию и освоение приобретенной технологии; развитие местных возможностей по совершенствованию технологии с учетом потребностей национальной экономики. Принимающие страны часто ограничивают в различных формах импорт товаров и прямые иностранные инвестиции. При продаже технологии предоставляется возможность для проникновения на закрытый рынок другой страны, так как вслед за технологией в принимающую страну поступают товары и услуги.

Несмотря на многообразие подходов к регулированию лицензионной деятельности в различных зарубежных странах функции государства в этой области сводятся в основном к следующим:

- создание условий для свободного обмена наукоемкой технологией внутри страны и на мировом рынке;
- обеспечение охраны объектов промышленной собственности в своей стране и за рубежом;
- предотвращение бесконтрольного экспорта высоких технологий в другие страны;
- пресечение недобросовестной конкуренции и соблюдение антимонопольного законодательства;
- контроль за актуальностью, техническим уровнем, экономичностью и валютными расходами при закупке зарубежной наукоемкой технологии, использованием иностранных инвестиций;
- соблюдение международных соглашений по обмену наукоемкой технологией между странами-участницами, а также передача технологии в другие страны.

3.1. Виды объектов интеллектуальной собственности

Промышленная собственность вместе с авторскими правами образует понятие интеллектуальной собственности, таким образом объекты интеллектуальной собственности состоят из результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации. Можно выделить три основных значения этого слова, в зависимости от области употребления – юридическое, экономическое и политическое.

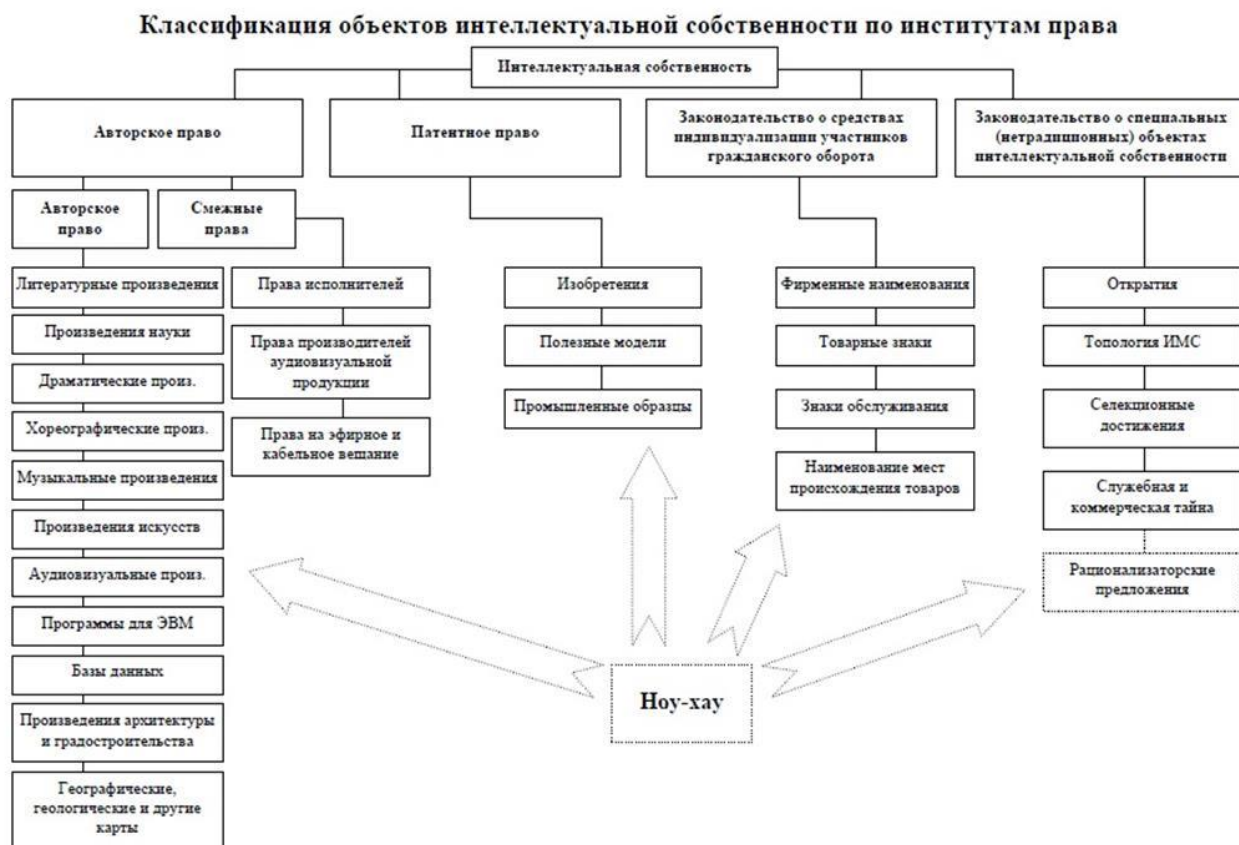


Рис. 3.1. Классификация объектов интеллектуальной собственности по институтам права

В юридическом языке выражение «интеллектуальная собственность» является синонимом для так называемых исключительных прав – специального вида гражданских прав на выполнение действий с определенного рода абстрактными объектами, являющихся монополией определенного лица – создателя этого объекта, или его правопреемника. В уставе Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) говорится: «Интеллектуальная собственность означает творения человеческого разума: изобретения, литературные и художественные произведения, символику, названия, изображения и образцы, используемые в торговле».

В экономическом языке выражение «интеллектуальная собственность» является образным выражением для так называемых «нематериальных активов», т.е. той части капитала предприятия, которая необходима для создания его дохода, требует затрат на свое создание и/или содержание, но не выражена ни в

каких материальных объектах (за возможным исключением правоустанавливающих документов). В число объектов интеллектуальной собственности в экономическом смысле входят принадлежащие предприятию исключительные права – «интеллектуальная собственность» юристов, торговые и промышленные тайны, круг деловых партнеров, деловая репутация, квалификация сотрудников.

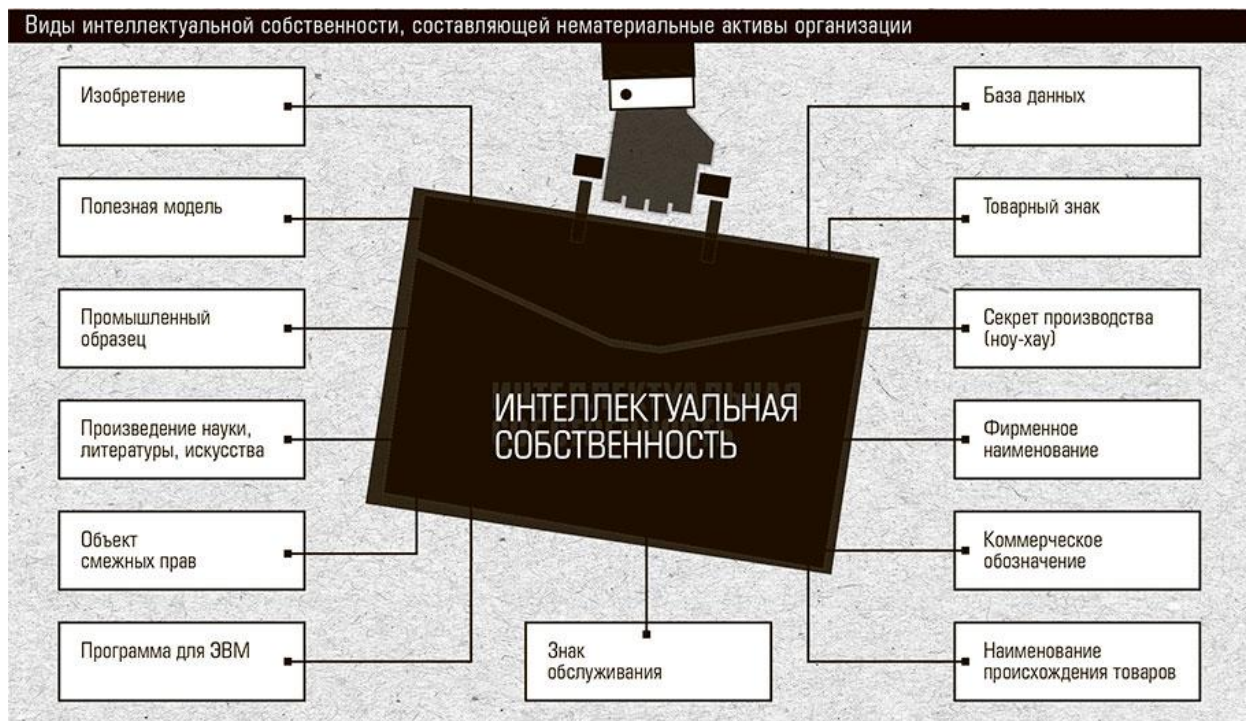


Рис. 3.2. Виды интеллектуальной собственности, составляющей нематериальные активы организации

В политической сфере выражение «интеллектуальная собственность» имеют гораздо более широкий и неопределенный смысл ввиду того, что здесь они используются для описания не столько фактически сложившихся отношений, сколько интересов и намерений субъектов политики.

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, иметь существенные отличия.

Основные признаки изобретения, отвечающие за эффективность патентования:

- мировая новизна;
- изобретательский уровень;
- возможность неоднократного применения в промышленности заявленного технического устройства или способа.

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 применимым⁹. При помощи промышленного образца устанавливается монополия на форму (орнамент) продуктов труда. На промышленные образцы, так же как и на изобретения, выдаются патенты.

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.

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.

⁹ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 503 с. URL: <http://www.iprbookshop.ru/52450.html>.

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 потребительную 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 (буквенные или графические изображения), 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 свойствами 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

Патентование – способ правовой охраны ряда объектов интеллектуальной собственности путем их государственной регистрации (внесения в реестр федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности).

Объектами патентования могут быть изобретения, полезные модели и промышленные образцы.

Патент представляет собой официальный документ, свидетельствующий о праве изобретателя на владение, использование и распоряжение изобретением. Патент на изобретение выдается в том случае, если изобретение признается новым, если оно неизвестно из существующего уровня техники; промышленно применимым, если оно может быть использовано в промышленности, в сельском хозяйстве, здравоохранении и других отраслях. И это изобретение охраняется патентом.

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 3 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 %).

Значение патентной охраны для реализации продукции состоит в том, что патент позволяет:

- расширить выбор средств конкурентной борьбы;
- устранить с рынка или ослабить конкурента;
- получить исключительное право на коммерческое использование продукта;
- стимулировать спрос на продукт, поскольку ссылка в этих целях на патент оказывается более эффективной, чем простое описание;
- получить базу для предоставления лицензии.

3.3. Законодательство в сфере интеллектуальной собственности

По определению ведущих отечественных специалистов в области правового регулирования технологического обмена, под *передачей технологии* следует понимать передачу определенных научно-технических достижений, результатов исследований, сведений научно-технического характера.

В юридическом понимании передача технологии означает передачу права на использование технических достижений, главенствующая роль в числе которых принадлежит объектам промышленной собственности.

Наряду с изобретениями, полезными моделями, промышленными образцами и иными объектами промышленной собственности к объектам технологического обмена следует отнести и научно-технические сведения, защищаемые нормами авторского права (инструкции, описания и другие виды технической документации).

Классифицируя объекты технологического обмена в зависимости от режима правовой охраны, целесообразно разделить их с юридической точки зрения на 2 группы. К *первой группе* могут быть отнесены объекты, правовая охрана которых обеспечивается на основе норм внутреннего законодательства и международных соглашений. Это охраняемые объекты промышленной собственности, т.е. изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, фирменные названия, научно-технические сведения, защищаемые нормами авторского права.

Ко *второй группе* отнесены научно-технические достижения, не пользующиеся такой правовой охраной, в частности, ноу-хау. Следует подчеркнуть, что именно отсутствие правовой охраны в форме охранного документа, т.е. патента исключительного права, а не отличие в техническом уровне является основным критерием отличия ноу-хау от охраняемых объектов промышленной собственности, в частности, от изобретения.

Под эгидой ВОИС созданы и успешно функционируют Международные системы регистрации товарных знаков и научных открытий. При содействии ВОИС и в сотрудничестве с ВТО разработано и реализуется в международной торговой практике Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, известное как Соглашение по ТРИПС, устанавливающее и позволяющее урегулировать в рамках ВТО правила международной торговли интеллектуальной собственностью на мировом рынке. С нормативной точки зрения

в Соглашении по ТРИПС содержатся минимальные стандарты и правила, касающиеся регулирования вопросов, связанных с конкретными объектами интеллектуальной собственности, такими как авторское право, смежные права, товарные знаки и знаки обслуживания, географические наименования, промышленные образцы, патенты, а также нераскрываемая информация или коммерческая тайна.

Для ознакомления несколько нормативно-правовых документов.

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 4 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 издании «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 2 до 4-х месяцев, либо обязательными работами на срок от 180 до 240 часов, либо лишением свободы на срок до 2-х 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.

Ноу-хау не является объектом исключительного права. Любое лицо признается правомочным обладателем ноу-хау, если самостоятельно, своими средствами его разработало либо добросовестно приобрело у другого лица. Ничто не мешает нескольким самостоятельным разработчикам на равных законных основаниях пользоваться или распоряжаться одним и тем же ноу-хау.

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.¹⁰

Для ноу-хау характерно следующее:

¹⁰ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

- отсутствие государственной регистрации;
 - отсутствие предоставляемой патентом юридической монополии, обеспечивающей его обладателю исключительную возможность поддерживать экономическую монополию на объекты техники и технологии;
 - содержание ноу-хау в качестве объекта охраны не установлено. Единственный источник, определяющий содержание ноу-хау, – это договор;
 - отсутствие специального нормативного акта, объединяющего все правила, касающиеся использования ноу-хау, производственных, деловых секретов.
- 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.

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. В большинстве промышленно развитых стран отношения в области ноу-хау регулируются гражданским, торговым, трудовым законодательством и законами о недобросовестной конкуренции. Опираясь на общие нормы договорного права, обладатель ноу-хау защищает свои права и интересы от действий контрагента,

нарушившего договорные обязательства конфиденциальности, требуя возмещения убытков.

При всем многообразии способов технологического обмена основными правовыми средствами передачи и приобретения технологии в российской Федерации являются договор уступки патента, лицензионный договор о предоставлении права на использование охраняемых объектов промышленной собственности, договор о предоставлении ноу-хау, а также договор коммерческой концессии о предоставлении пользователю комплекса исключительных прав, включающего фирменное наименование или коммерческое обозначение.

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).

Некоммерческие формы технологического обмена предусматривают передачу общих сведений рекламно-технического характера, ознакомление с технологией, производством и технико-экономическими данными в таком объеме, которого недостаточно для практического применения. Они не включают таких обязательных при передаче технологии элементов, как право пользования технологией, детальная техническая документация, техническая помощь, производственный опыт. Научно-техническая информация дает возможность партнерам ориентироваться в направлениях развития науки и техники и получать общие сведения об имеющихся достижениях в различных отраслях производства. Она обычно предшествует обмену конкретными технологиями.

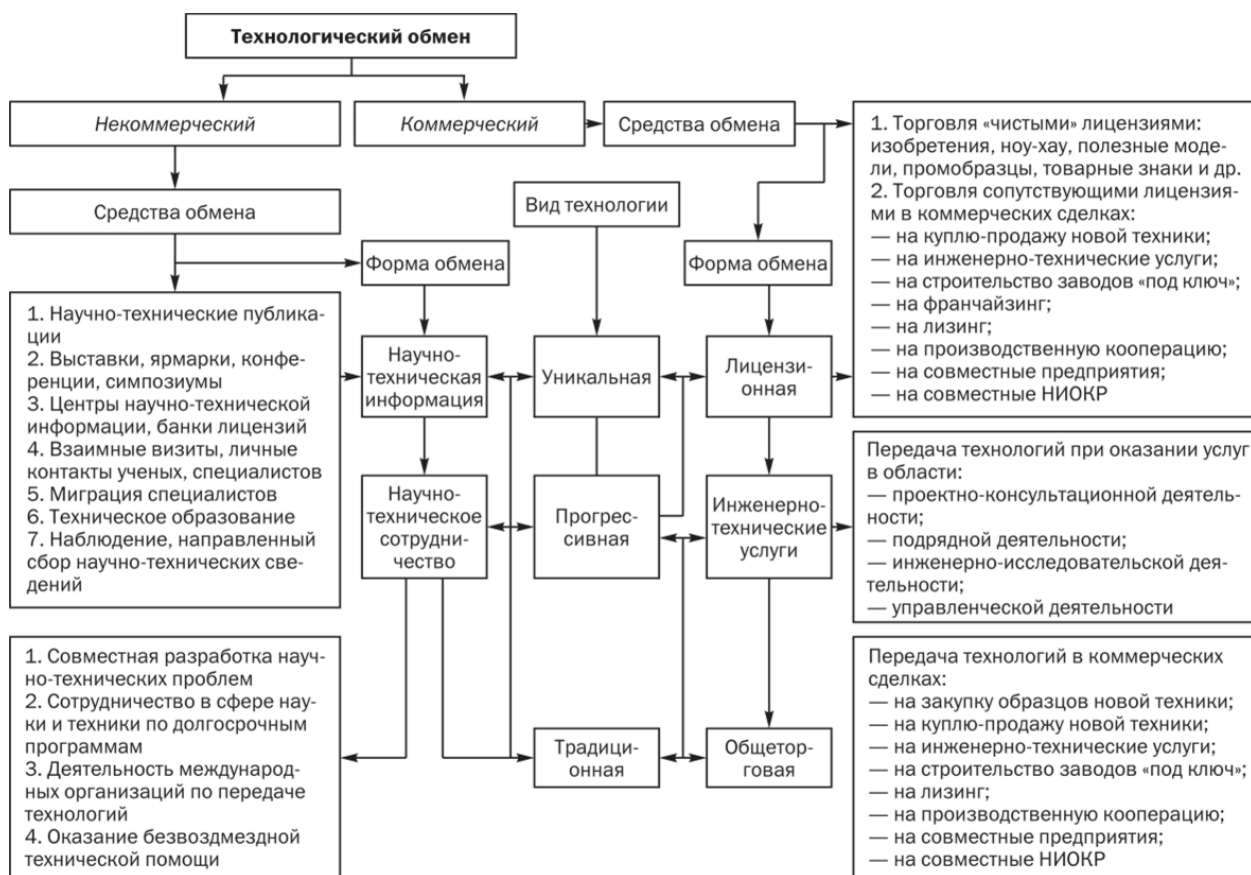


Рис. 3.3. Структура технологического обмена

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. При некоммерческих формах передачи технологии не учитывается ее реальная ценность, которую может получить предприниматель при применении полученных знаний в производстве.

Коммерческие формы технологического обмена предусматривают передачу научно-технических знаний и опыта, которые применяются при разработке производства и использовании различных товаров.

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.¹¹

¹¹ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

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 маркетинга (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 3 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.

Анализ международной практики технологических обменов показывает, что наиболее эффективными и быстро распространяющимися формами передачи технологии являются те, которые ориентированы на установление постоянных и устойчивых связей между партнерами, обеспечивают целенаправленную передачу передовой технологии и оптимальное решение актуальных технических и производственных проблем.

3.6. Лицензирование и 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 охранными документами. Патентные лицензии в качестве формы передачи технологий являются «классическими». Предпосылкой их продажи является предварительное получение патента – на изобретение, промышленный образец или товарный знак, полезную модель. Для получения патента необходимо подать патентную заявку в патентное ведомство той страны, где по оценке владельца новшества, будут перспективы сбыт и производство продукции. Около 50 % заявок после проведения экспертизы удовлетворяется. Патентные лицензии на аналогичные технологии, как правило, дороже беспатентных на 40–45 %;

– **беспатентные** – лицензии, предметом которых являются разработки (технологии), не имеющие правовой защиты (например, ноу-хау).

Их продажа не требует предварительного патентования предлагаемых к продаже технологий и расходов по обеспечению своих прав. Продажа их возможна только когда предлагаемый к продаже ноу-хау до и после его реализации по лицензии содержится владельцем в секрете. После продажи продавец лицензии должен продолжать держать его в секрете от третьих лиц, иначе у покупателя пропадет мотивация платить за лицензию.

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). Простые лицензии характерны для товаров массового спроса;

– **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;

– **полная** лицензия – владелец объекта промышленной собственности предоставляет лицензиату все права на нее, без каких-либо ограничений, на часть срока или на весь срок действия охранного документа. При этом он отказывается от каких-либо прав на передачу лицензии третьим лицам, так и на самостоятельное ее использование. 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 – передача прав на объекты промышленной собственности, которая не сопровождается поставкой оборудования, передачей технической документации, знаний и соответствующего опыта; эти лицензии продаются по самостоятельным договорам, предусматривающим передачу прав на использование изобретений и ноу-хау;

– **сопутствующие** лицензии чаще заключаются при поставке комплектного оборудования, 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. Такие лицензии используются как дополнительный инструмент повышения привлекательности основного договора.

3.7. Особенности лицензионных соглашений

Основной формой передачи технологий являются лицензионные соглашения. Они классифицируются по 5 признакам:

- 1) по степени автономности: лицензии самостоятельные и зависимые;
- 2) по виду объектов промышленной собственности: лицензии на изобретение и полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау и товарные знаки или фирменные наименования;
- 3) по способам охраны объектов интеллектуальной собственности: патентные, беспатентные, смешанные;
- 4) по объему прав на использование технологий: простая лицензия, исключительная, полня;
- 5) по праву лицензиара использовать усовершенствование объекта лицензии, сделанные лицензиатом: не имеет права использовать, имеет право использовать.

При покупке конкретной технологии чаще всего стоит вопрос о приобретении «гибридных» лицензий, т.е. комплексной передаче прав на патенты и деловые секреты, сопровождаемые всей необходимой информацией и закупкой комплектного технологического оборудования в рамках одного лицензионного соглашения.

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 НТП¹².

Лицензионное соглашение включает в себя:

1. Вид лицензии.
2. Характер и объем прав на использование изобретения.
3. Указание производственной сферы и территориальных границ использования предмета лицензии.
4. 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.
5. Если заключается международный договор, то лицензиар может оставить за собой право производства в своей стране без права экспорта продукции на патентную территорию лицензиата.

Условия лицензионного договора могут устанавливать:

- территорию применения лицензии (часть государства, одно или несколько государств);
- форму использования объекта лицензии (производство изделий и/или их продажа, применение технологии и т.д.);
- его объем в количественном отношении;
- срок применения (обычно от пяти до десяти лет) и т.д.

Срок действия лицензионного соглашения зависит:

- от патентной ситуации (срока действия патентов и их надежности), если речь идет о запатентованной технологии, степени новизны;
- условий других соглашений на аналогичную или близкую продукцию;
- стремления разработчика получать от лицензиата данные об усовершенствовании объекта соглашения в период действия соглашения;
- времени, необходимого на освоение лицензии;
- срока морального старения объекта соглашения;
- условий платежа, в том числе заинтересованности лицензиата в продлении соглашения при комбинированных платежах.

В зависимости от перечисленных факторов в международной практике сложились следующие сроки действия лицензионных соглашений:

- 1) для *беспатентных лицензий*, освоение которых не требует больших капитальных затрат и длительных сроков освоения – 3–7 лет;
- 2) для *патентных лицензий*, объектом которых является продукция с коротким сроком морального старения (электроника, приборостроение, связь и т.п.) – 5–7 лет;

¹² Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

3) для *беспатентных лицензий*, освоение которых связано с длительными сроками поставки оборудования, значительными капитальными затратами и сроками освоения свыше двух лет, – 7–10 лет;

4) для *патентных лицензий*, за исключением вошедших в группу Б – от 8 лет и более, в зависимости от срока действия патента.

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.

Практика показывает, что потенциальные покупатели зачастую отказываются от приобретения технологий, не доведенных до промышленного использования. Цена на лицензию должна обеспечивать покупателю, несмотря на все его издержки при приобретении, включая оплату лицензии, капитальные вложения на ее внедрение, трудовые, временные затраты и др., возможность в конечном итоге получить прибыль, превышающую прибыль от реализации на рынке продукции, изготовленной по аналогичным технологиям, и достаточно стабильную в течение длительного периода. Это возможно при условии, если внедрение технологии влияет либо на повышение производительности труда, либо на повышение качества изделий, либо способно вызвать суммарное действие этих факторов.

Приобретение лицензий требует значительно меньших валютных расходов, чем закупка оборудования, а продукт, который производится на ее основе, может быть подвержен изменениям и усовершенствован, что обеспечивает товаропроизводителю значительные конкурентные преимущества.

3.8. Основные действия контрагентов при купле-продаже лицензии

Продажа лицензий является внешнеторговой сделкой с наиболее высокой валютной эффективностью и позволяет получить значительные средства при минимальных затратах материальных, финансовых и людских ресурсов. Взаимодействие продавца и покупателя при реализации лицензионной сделки показано на рис. 3.4.

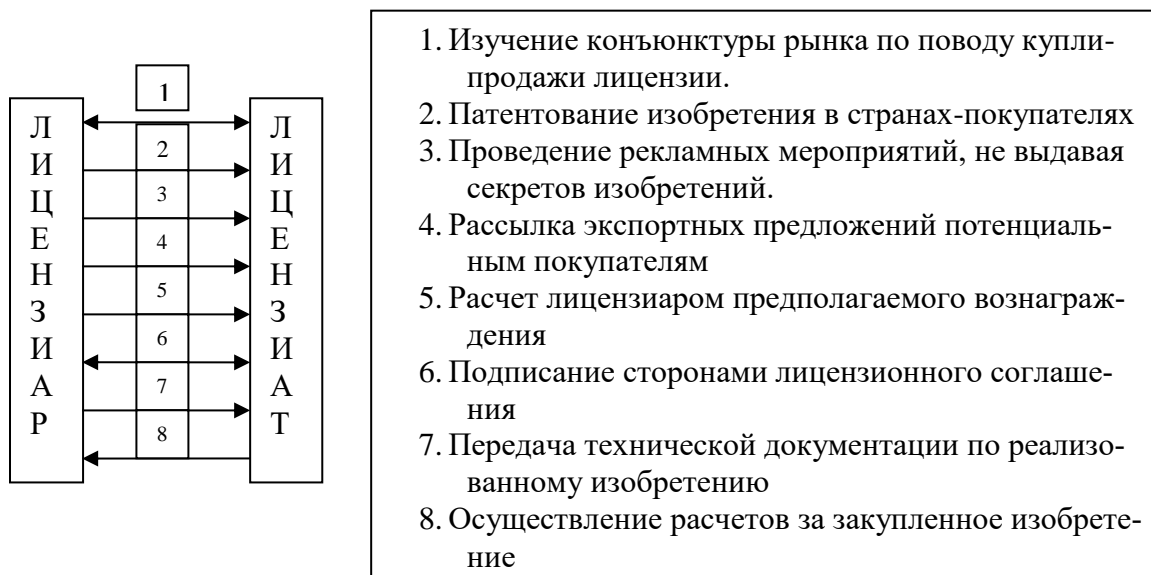


Рис. 3.4. Последовательность действий при купле-продаже лицензии¹³

Для получения разрешения на продажу лицензии необходимо подготовить соответствующие документы, основными из которых являются лицензионный паспорт (документ, обосновывающий возможность продажи объекта иностранному покупателю на условиях лицензионного соглашения), технико-экономическое обоснование целесообразности продажи и проект рекламно-технического описания. Необходимо также иметь документ, подтверждающий патентную чистоту предполагаемого объекта лицензии.

3.9. Лицензионные платежи (вознаграждение)

Какой-либо общепризнанной стандартной методики ценообразования по лицензиям на изобретения и ноу-хау не существует, хотя издаются рекомендательные документы ЮНИДО, специализированной организации ООН по промышленному развитию, и ЮНЕСКО (специализированной организации ООН по сотрудничеству в области образования, науки и культуры).

При общем подходе к ценообразованию на лицензии по новым технологиям многое зависит от трех моментов:

- 1) насколько важна для покупателя лицензии ее правовая сторона;
- 2) насколько надежны юридически оформленные титулы собственности на изобретения и ноу-хау и их защита;
- 3) насколько отработанной и готовой для промышленного освоения является передаваемая по лицензии технология.

При составлении соглашений по передаче технологий необходимо определить стоимость и цену технологий, а также оценку экономических последствий продажи (покупки) лицензии. В отличие от других товаров стоимость и цена технологии не определяются расходами, связанными с ее созданием. Стоимость тех-

¹³ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность ; Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Е.П. Темнышова [и др.]. С. 135.

нологии зависит от величины дополнительной прибыли, которую можно получить вследствие ее реализации. Часто в этом случае говорят о технологической ренте, возможность получения которой обеспечивается технологической монополией, которой обладает ее собственник.

Факторы, влияющие на величину цены технологии:

- расходы на НИОКР (прямая пропорциональная зависимость);
- новизна технологии (чем старше технология, тем ниже ее цена);
- величина издержек, связанных с передачей технологии (прямая пропорциональная зависимость);
- уровень прибыли, получаемой покупателем (величина этого показателя находится в прямой зависимости от доли рынка, которая ему принадлежит);
- значительная доля соответствующих рынков, где будет реализована технология (это создает ее покупателю условия для сильной позиции на переговорах с продавцом и способствует понижению цены технологии);
- статус покупателя технологии (государственный или частный; государственные организации имеют более сильную позицию на переговорах и поэтому платят более низкую цену за технологию);
- географическое положение лицензиата.

Нижнюю границу цены технологии определяет величина затрат на ее создание плюс средняя прибыль; верхняя граница определяется достаточно высокой долей от доходов покупателя лицензии. Следовательно, цена технологии может колебаться в очень широких границах, и ее конкретная величина находится в прямой зависимости от рыночной позиции продавца и покупателя технологии.

На цену лицензии влияют следующие факторы:

- научно-техническая значимость изобретения и те результаты, которые будут получены в результате внедрения (например, повышение качественных характеристик продукта);
- территория действия лицензии;
- объем прав, передаваемых лицензиату;
- сравнение затрат на покупку лицензии с затратами на собственные НИОКР при разработке подобной технологии;
- объем получаемой технической документации;
- возможность получения нового сырья для производства по новой технологии, его стоимость и степень зависимости от лицензиара;
- объем технической помощи со стороны лицензиара в процессе освоения лицензии;
- наличие конкурентных предложений на рынке лицензий;
- ситуация на рынке производимой продукции, его емкость, цены и перспективы;
- способ платежа за лицензию.

Методика ценообразования лицензии основана на простом принципе: продавцу лицензии выплачивается часть прибыли покупателя, полученной от продажи лицензионной продукции. Наиболее часто встречающимися формами выплаты лицензионного соглашения являются роялти и паушальные платежи.

Стоимость лицензии тесно связана с формой платежа. Покупатель лицензии в соответствии с договором осуществляет определенные платежи. Это могут быть платежи роялти, паушальный платеж или смешанный вариант (в этом случае важно предусмотреть в лицензионном соглашении ежегодные платежи, которые осуществляются покупателем, даже если он не использует лицензию и не выпускает по ней продукцию).

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).

Они являются наиболее простой и наиболее известной формой платежа. Платежи в форме роялти несут большой риск для продавца технологии, так как их величина зависит от коммерческого успеха, достигаемого владельцем технологии. Продавец технологии принимает такую форму возмещения только в том случае, если предполагает, что покупатель может получить достаточно высокую прибыль. С другой стороны, покупателю такая форма платежа очень выгодна, так как она предполагает рассрочку выплат во времени, и ее величина зависит от коммерческого успеха нового предприятия. Но если реализация новой технологии происходит успешно, величина выплат может существенно превысить первоначально определенную цену технологии. Эти обстоятельства привели к формированию различных систем начисления роялти, которые обеспечивают большее или меньшее решение названных проблем.

Международный торговый обычай («золотое правило» лицензионной торговли) такой, что при стандартной лицензии ее продавец вправе ожидать «роялти» в размере 25–33 % от дополнительных прибылей, которые приносит лицензиату предоставленная ему лицензия.

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:

$$Cp = \sum_{i=1}^t Vi * Zi * Pi,$$

где Cp – цена лицензии; Vi – объем продукции в i -м году; Zi – цена единицы продукции в i -м году; Pi – размер роялти в i -м 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 т – 10 % = 10 у.е.

200 т – 7 % = 14 у.е.

300 т – 5 % = 15 у.е.

Данная форма вознаграждения присутствует в 90 % случаев заключения лицензионного соглашения. Колебания цен на мировом рынке могут уменьшить прибыль лицензиата и сделать обременительной выплату роялти в твердо установленном размере. Поэтому при долгосрочных соглашениях применяются дифференцированные ставки, изменяющиеся по годам.

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. При осуществлении паушального платежа его размер устанавливается заблаговременно в виде определенной суммы, которая выплачивается одной или более частями (при вступлении соглашения о передаче технологии в силу).

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 документарного аккредитива против коммерческих документов лицензиара, подтверждающих исполнение им своих обязательств.

Величина паушального платежа за технологию может быть рассчитана на основе ставки роялти, периода выплаты и предполагаемых чистых продаж продукции, произведенной с помощью лицензии. Паушальная форма платежа применяется при продаже патента, что представляет собой окончательную передачу прав промышленной собственности.

3) *Смешанные (комбинированные) 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. На практике чаще всего встречаются комбинированные платежи, включающие в себя первоначальную сумму в виде паушального платежа (10–13 % от общей цены лицензии) и последующие периодические отчисления (роялти).

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 продавец резервирует за собой право контролировать качество маркируемой продукцией 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, Ессентуки, 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 про-

даже компании. В свое время фирма «Додж» (сфера деятельности – автомобилестроение) была продана за 146 млн долл. Из них – половина (74 млн долл.) составляла стоимость товарного знака – по 15 млн долл. 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. долл., 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», «Вест-фалика», «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 максимально 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 критериями.

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.

Таблица 3.1

Рейтинг самых дорогих брендов в мире по версии Forbes 2019 г.

№	Бренд	Оценка	Динамика, %	Выручка
1	Apple	\$205,5 млрд	12	\$265,8 млрд
2	Google	\$167,7 млрд	27	\$136,2 млрд
3	Microsoft	\$125,3 млрд	20	\$110,2 млрд
4	Amazon	\$97 млрд	37	\$211,4 млрд
5	Facebook	\$88,9 млрд	–6	\$48,8 млрд
6	Coca-Cola	\$59,2 млрд	3	\$23,8 млрд
7	Samsung	\$53,1 млрд	11	\$221,6 млрд
8	Disney	\$52,2 млрд	10	\$33,8 млрд
9	Toyota	\$44,6 млрд	0	\$190,8 млрд
10	McDonald's	\$43,8 млрд	6	\$96,1 млрд

Источник: сайт Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/rejtingi/376535-samye-dorogie-brendy-mira-2019-goda-po-versii-forbes>.

Согласно рейтингу, составленному Forbes практически 10 лет подряд американская компания Apple является самым дорогим брендом в мире. Большинство компаний в десятке – американские. Исключениями являются азиатские компании Toyota – Япония, Samsung – Корея. McDonald's – единственная компания в топе, не связанная с технологиями. Ни одна российская компания в десятку лидеров не вошла.

В 2019 г. консалтинговая компания Brand Finance опубликовала ежегодный рейтинг самых дорогих брендов в мире. Список включает 500 компаний, среди которых – три российские (Сбербанк, Газпром, Лукойл).

Таблица 3.2

Рейтинг самых дорогих брендов в мире по версии Brand Finance 2019 г.

№	Бренд	Страна	Отрасль	Оценка, \$
1	Amazon	США	Технологии	187,905
2	Apple	США	Технологии	153,634
3	Google	США	Технологии	142,755
4	Microsoft	США	Технологии	119,595
5	Samsung	Южная Корея	Технологии	91,282
6	AT&T	США	Телекоммуникации	87,005
7	Facebook	США	Технологии	83,202
8	ICBC	Китай	Банк	79,823
9	Verizon	США	Телекоммуникации	71,154
10	China Construction Bank	Китай	Банк	69,742
11	Walmart	США	Розничная торговля	67,867
12	Huawei	Китай	Технологии	62,278
13	Mercedes-Benz	Германия	Авто	60,355
14	Ping An	Китай	Страхование	57,626

№	Бренд	Страна	Отрасль	Оценка, \$
15	China Mobile	Китай	Телекоммуникации	55,670
16	Agricultural Bank of China	Китай	Банк	55,040
17	Toyota	Япония	Авто	52,291
18	State Grid	Китай	Коммунальные услуги	51,292
19	Bank of China	Китай	Банк	50,990
20	WeChat	Китай	Технологии	50,707

Источник: Brand Finance http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Самые_дорогие_бренды_мира.

Согласно рейтингу Brand Finance самым дорогим брендом является американский Amazon. Всего в топ-20 вошли 8 американских брендов, 9 китайских (в основном банки и компании, связанные с технологиями). Китайские компании в последние годы развиваются стремительными темпами, ежегодно поднимаясь в рейтинге. Таким образом, китайский WeChat в 2018 г. занимал 47-е место, в 2019 г. поднялся до 20. Российские компании в топ-20 не вошли.

Самым дорогим брендом России третий год подряд стал Сбербанк. Бренд был оценен аналитиками в 842,1 млрд р. Это на 25,6 % больше, чем годом ранее. Несмотря на то, что самый дорогой бренд страны – финансовая организация, в целом в рейтинге самых ценных брендов России доминирует нефтегазовая отрасль.

Для того чтобы оценить стоимость того или иного бренда, Brand Finance оценивает как стоимость всего предприятия, общую ценность бренда для акционеров, так и ценность торговых марок, которыми владеет компания. Для расчета ценности бренда компания оценивает силу бренда, диапазон роялти для каждой отрасли и применяет его к конкретной компании, прогнозирует диапазон выручки с учетом взимаемых налогов и проводит иные расчеты.

Таблица 3.3

Топ-10 самых дорогих брендов России 2019 г. по версии Brand Finance

№	Бренд	Оценка, млрд р.
1	Сбербанк	842,1
2	Газпром	552,2
3	ЛУКОЙЛ	397,2
4	Роснефть	246,9
5	РЖД	185,8
6	Магнит	170,3
7	ВТБ	144,8
8	Татнефть	132,4
9	МТС	121,5
10	НОВАТЭК	119,9

Источник: <https://www.rbc.ru/business/04/07/2019/5d1dc66c9a79473f44cf1f63>.

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 брэндами, растет более высокими темпами, чем спрос на товары, продвигаемые под торговыми марками, не являющимися брэндами.

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 долл. 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 «доброго имени». Именно в соответствии с этим подходом стоимость бренда «Coca-Cola» оценивается в 40 млрд долл., а «Мальборо» – в 15 млрд долл. 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

Объем лицензионной торговли и характер лицензионной политики стран мира можно охарактеризовать с помощью разделения на условные группы:

- промышленно развитые страны с доминирующим экспортом лицензий (США);
- промышленно развитые страны с преобладающим экспортом лицензий (Великобритания, Швеция);
- промышленно развитые страны с преобладающим импортом лицензий (Япония, Италия);
- развивающиеся страны с импортно-экспортным направлением лицензионной торговли (Аргентина, Индия);
- развивающиеся страны с импортной направленностью лицензионной торговли (Эквадор, Таиланд);
- развивающиеся страны со случайным характером лицензионных сделок (Бирма, Камерун).

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.

Наряду с использованием отечественных научно-технических достижений для России объективно необходима закупка иностранных лицензий в целях дальнейшего развития НИОКР, промышленного и сельскохозяйственного производства.

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

- 1) отсутствие общегосударственной политики по рациональному регулированию экономических условий на рынке интеллектуальной собственности;
- 2) несоответствие механизмов управления интеллектуальной собственностью в организациях научной сферы потребностям развития рынка, т.е. исклю-

чение 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;

3) 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 производства¹⁴.

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,

¹⁴ Бендиков М.А., Фролов И.Э. Высокотехнологичный сектор промышленности России: состояние, тенденции, механизмы инновационного развития. Москва : Наука, 2007. С. 509.

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 развития¹⁵.

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.

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 продукции¹⁶.

Таким образом, обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод о необходимости, *во-первых*, эффективного механизма коммерциализации НИОКР, *во-*

¹⁵ Кудров В.М. Экономика России: сущность и видимость // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 2. С. 43.

¹⁶ Попова Е. Проблемные вопросы развития инновационной системы // Общество и экономика. 2007. № 9–10. С. 131.

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 широкое 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 др. 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 долл.

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-е 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. 3.1 представлены данные по структуре финансирования НИОКР в разных странах.

В финансировании научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в различных странах активно участвуют субъекты бизнеса. В таких странах, как Япония, Южная Корея, Китай, Германия, США доля бизнеса в финансировании НИОКР в несколько раз превышает объёмы финансирования со стороны государственных учреждений и составляет более 60–70 % от общего объёма финансового обеспечения.

Активность субъектов бизнеса в финансировании инновационной деятельности в этих странах достигнута благодаря благоприятному инвестиционному климату, широкому применению со стороны правительств методов финансового стимулирования инновационной деятельности, в результате чего снижена нагрузка на государственный бюджет данных стран. Данные таблицы свидетельствуют, что в России доля средств государственного бюджета в финансирование инновационной деятельности значительна и составляет более 60 %, поэтому постепенно внедряются элементы государственно-частного партнёрства в финансировании инновационной деятельности, совершенствуется законодательная база в пользу расширения косвенных мер по стимулированию и активизации инновационной деятельности субъектов рынка.

В финансировании инновационной деятельности немаловажную роль играют инвестиции крупных компаний и транснациональных корпораций.

Таблица 3.4

Структура источников финансирования НИОКР в странах мира в 2018 г.

Страна	Источники средств на НИОКР (доля от общей суммы финансирования, %)			
	Предпринимательский сектор	Государственный сектор	Прочие источники	Из-за рубежа
США	62,4	25,5	7,1	5,0
Китай	74,7	21,3	–	0,7
Япония	78,0	15,4	6,1	0,5
Германия	65,6	27,9	0,4	6,2
Южная Корея	74,5	23,7	1,0	0,8
Франция	55,7	34,6	2,0	7,8
Великобритания	48,4	28,0	6,0	17,6
Россия	28,1	68,2	1,0	2,7

Источник: URL: <https://www.oecd.org/>.

5. Число российских ученых – исследователей, эмигрировавших из СССР, превышает 150 тыс. чел. («утечка умов»). Результатом является использование иностранной промышленностью новых российских технологий и завоевание на этой основе соответствующих сегментов мирового инновационного рынка. Впо-

следствии 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

Чрезвычайно быстрый рост международной торговли лицензиями обусловлен многими факторами, в частности, развитием науки на современном этапе научно-технической революции, стремлением к ускорению внедрения на рынок новой продукции, все усиливающейся конкурентной борьбой на мировом рынке. Объективными факторами, воздействующими на формирование технической политики ТНК, являются: финансово-промышленная мощь компаний, уровень наукоёмкости их производства, степень его диверсификации, характер передаваемой технологии. С ростом протекционизма, препятствующего свободному товарообмену между странами, международное лицензирование стало выступать одним из наиболее перспективных и действенных способов, обеспечивающих ТНК проникновение и завоевание труднодоступных рынков. Можно выделить следующие современные тенденции торговли технологиями:

- обмен технологиями все чаще напоминает традиционные торговые сделки;
- крупнейшие корпорации в реализации технологий отдают преимущества своим дочерним предприятиям, а «чужим» – продают лицензии лишь на отдельные узлы, детали;
- передача технологий все больше осуществляется в комплексе с предоставлением различных услуг;
- темпы роста торговли технологиями в настоящее время опережают темпы торговли другими товарами в силу высокой прибыльности;
- лицензионные соглашения очень часто переходят в кооперативные отношения между предпринимателями;
- все чаще в практике экономического сотрудничества формула «оборудование + услуги + технологии» заменяется на обратную «технологии + услуги + оборудование».

Мировой опыт показывает, что покупка лицензий в 4–5 раз дешевле, чем затраты на собственные НИОКР, но ориентироваться исключительно на покупку лицензий нельзя, так как они сохраняют технологический разрыв между покупателем и продавцом на 7–8 лет. Поэтому покупку лицензий необходимо сочетать с собственными НИОКР.

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 энергетики.

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 по теме 3

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.

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

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.

3. Аналитическая работа – найти и сравнить показатели научно-технического потенциала ведущих стран мира (в том числе России) – общие расходы на науку (млн долл.), % к ВВП (рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР), национальные патентные заявки, количество Нобелевских премий, доля высокотехнологичной продукции в товарном экспорте (%), % мировых продаж лицензий, рейтинг стран мира по индексу инноваций, структура затрат на НИОКР по странам. Образец выполнения задания можно посмотреть в прил. 5.

4. Сообщения на тему «Рейтинг современных подделок».

5. Найти информацию о методах промышленного шпионажа.

Задание 2. Пройти тест для самопроверки знаний

Тест

1. *Предприятием взят в аренду станок на три года, срок полезного использования которого составляет 15 лет. Данный вид аренды:*

- a) оперативный лизинг;
- b) финансовый лизинг;
- c) возвратный лизинг;
- d) мокрый лизинг.

2. *Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:*

- a) репутация;
- b) кредитоспособность;
- c) конкурентоспособность;
- d) платежеспособность.

3. *Что такое технологическая специализация стран:*

- a) специализация по географическому принципу;
- b) специализация на производстве готовых товаров и услуг;
- c) специализация на производстве частей и компонентов изделий;
- d) специализация на выполнении отдельных технологических процессов.

4. *К основным функциям международной кооперации относят:*

- a) получение безвозмездно от партнеров патентов и ноу-хау;
- b) укрепление дружбы между странами;
- c) углубление международного разделения труда;
- d) повышение производительности труда и выпуска продукции.

5. *Непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера:*

- a) ноу-хау;
- b) лизинг;
- c) патент.

6. *В каком случае лицензиату передается исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, не передаваемой лицензиату?*

- a) простая лицензия;
- b) исключительная лицензия;
- c) полная лицензия.

7. *Российские поставки занимают от всего мирового объема высоко-технологичного экспорта в 2018 г.*

- a) 1 %;
- b) 0,5 %;
- c) 1,2 %;
- d) 0,1 %;
- e) 0,3 %.

8. *Какая страна является лидером по объему инвестиций в НИОКР в 2017 г.?*

- a) Китай;
- b) США;
- c) Россия;
- d) Япония;

- e) Германия;
- f) Южная Корея.

9. *Какая страна занимает 1-е место в мировом высокотехнологичном экспорте в 2017 г.?*

- a) Китай;
- b) Германия;
- c) США;
- d) Сингапур;
- e) Южная Корея.

10. *Какая компания занимает первое место по числу поданных патентных заявок в 2018 г.?*

- a) Intel Corp;
- b) Huawei Technologies;
- c) Mitsubishi Electric Corp;
- d) Samsung Electronics.

11. *Правовая охрана каких объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания:*

- a) литературных произведений;
- b) изобретений;
- c) компьютерных программ;
- d) фотографий;
- e) промышленных образцов;
- f) музыкальных произведений.

12. *Правовая охрана каких объектов интеллектуальной собственности возникает вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным государственным органом:*

- a) товарных знаков и знаков обслуживания;
- b) секретов производства (ноу-хау);
- c) изобретений;
- d) полезных моделей;
- e) литературных произведений;
- f) промышленных образцов.

13. *К объектам смежных прав относятся:*

- a) произведения, созданные двумя и более авторами;
- b) перевод;
- c) исполнение;
- d) курсовая работа;
- e) реферат;
- f) фонограмма.

14. *Выберите объект, правовая охрана которого удостоверяется патентом:*

- a) картина;
- b) песня;
- c) изобретение;
- d) товар;
- e) курсовая работа.

15. *Какой объект не относится к объектам смежных прав:*

- a) исполнение;
- b) передача эфирного вещания;
- c) фонограмма;
- d) передача кабельного вещания;
- e) товарный знак.

ТЕМА 4. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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. Транспорт в международном разделении труда, *с одной стороны*, является необходимым условием его осуществления, *с другой* – экспортом своей продукции, которая реализуется в виде транспортной услуги.

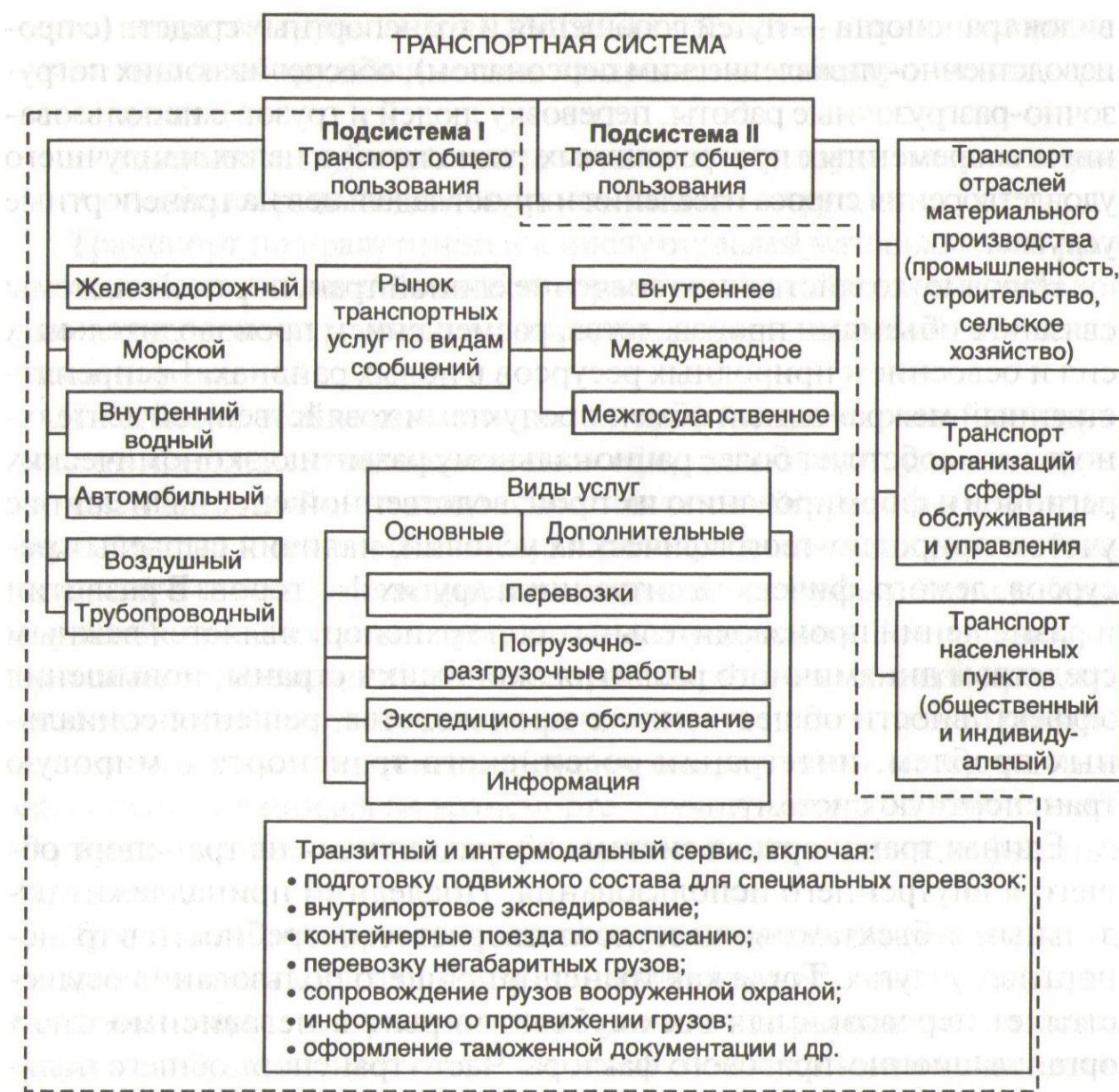


Рис. 4.1. Структура транспортной системы

Единая **транспортная система** (ЕТС) представляет собой совокупность всех взаимосвязанных видов транспорта, обеспечивающих экономическую и социальную потребность страны в перевозках. Базовой основой единой **транспортной системы** является сеть путей сообщения – железнодорожных, автодорожных, водных, трубопроводных, воздушных.

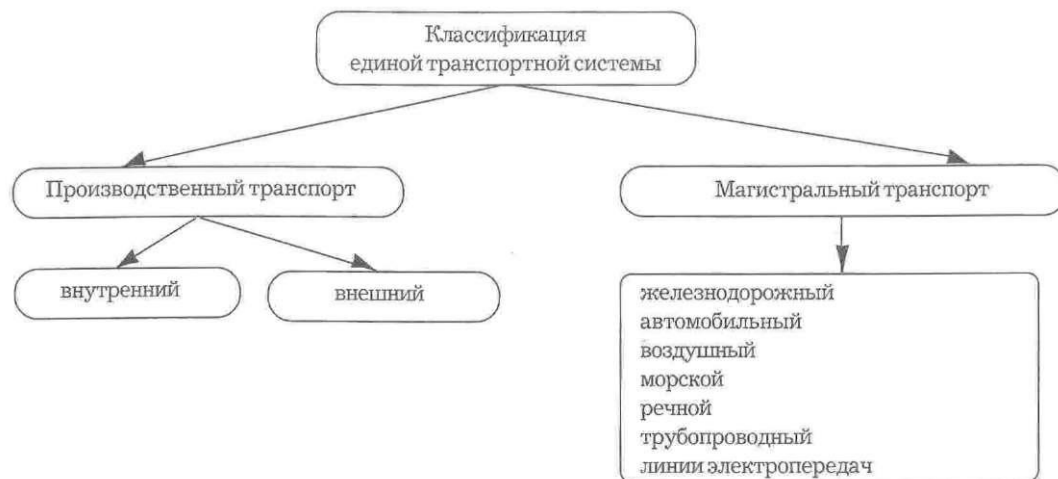


Рис. 4.2. Классификация единой транспортной системы

Транспортное обеспечение – совокупность технических, технологических элементов, экономических, коммерческо-правовых и организационных воздействий, методов управления транспортными операциями и процессами на всех этапах и уровнях производства, потребления и обращения продукции.

Транспортно-технологическая система базируется на следующих принципах:

- комбинирование различных видов транспорта при перевозке грузов;
- возможность разделения транспортных средств на составные части (грузовые помещения, энергетические установки, ходовые части, вспомогательные помещения);
- применение новых принципов движения с целью повышения скорости доставки грузов;
- укрупнение грузовых единиц для повышения интенсивности грузовых операций и уменьшения материальных и трудовых затрат.

Транспортные операции – неотъемлемая часть внешнеторговых сделок, они оформляются договором перевозки, заключаемым между грузовладельцем и перевозчиком, в соответствии с которым перевозчик обязуется доставить груз в указанное место и вовремя за согласованное вознаграждение, а грузовладелец – предоставить груз, произвести расчеты за перевозку товара и другие услуги.

Транспортные операции могут проходить внутри страны и за границей. В первом случае это доставка товаров к пограничным переходам, портам, перегрузка, хранение, комплектация, перетаривание. Во втором – транспортно-экспедиторские, страховые, агентские, брокерские услуги и др.

Транспортные операции считаются международными, если они связаны с перемещением внешнеторговых грузов из страны продавца в страну покупателя и оформлены соответствующим международным транспортным документом.

Транспортные операции, связанные непосредственно с перемещением груза с помощью транспортных средств, называются *основными*; операции, выходящие за пределы функций перевозчика, обеспечивающие их выполнение, – *дополнительными*.

Содержание транспортных операций во внешней торговле во многом определяется характером международных перевозок или международных сообщений, которые подразделяются в зависимости:

- от *предмета транспортных операций* – груз, пассажир или багаж;
- *вида транспорта*, участвующего в перевозке – железнодорожный, водный, автомобильный, трубопроводный, воздушный или смешанная перевозка, в которой принимают участие два или более видов транспорта;
- *транспортной характеристики товара* – сухой или наливной;
- *особых условий режимных грузов* – скоропортящиеся, опасные, тяжеловесные, длинномерные, негабаритные и др.;
- *периодичности* – регулярные и нерегулярные перевозки;
- *порядка прохождения границы* – перегрузочные и бесперегрузочные (транзитные) перевозки;
- *видов транспортно-технологической системы* – контейнерная, паромная, бимодальная, лихтерная, ролкерная, с использованием судов смешанного типа *река-море* плавания и др.;
- *завершается ли перевозка в соседней стране* – соседские, транзитные, кольцевые;
- *вида сообщений* – прямое или не прямое: ломанное, последовательными перевозчиками, с переотправкой, когда в процессе транспортировки действуют один или несколько договоров перевозки;
- *типа транспортного документа* – перевозка по коносаменту (Bill of Lading); по транспортной накладной (Way Bill); по чартеру (Charter Party); по сквозному коносаменту (Through Bill of Lading).

По времени осуществления выделяют 3 группы транспортных операций, связанных между собой последовательностью.

1. *Предшествующие*, когда до заключения контракта прорабатываются транспортные условия договора:

- анализ конъюнктуры рынка транспортных услуг;
- сравнение тарифов и условий перевозки;
- планирование транспортных расходов;
- консультирование о возможных вариантах и способах перевозки товаров;
- подготовка продукции к перевозке. Складские работы на складе отправителя;
- передача груза в распоряжение оператора или экспедитора для консолидации на его складе.

2. *Сопутствующие* – на этапе совершения сделки:

- включение транспортных условий в контракт;
- организация упаковки, маркировки, затаривания;
- заключение договора на оказание услуг по перевозке груза;
- осуществление страхования, декларирования;

- разработка товаросопроводительной документации;
- организация контроля за движением груза. Информирование грузо-владельца о времени отправки груза и расчетном времени прибытия груза получателю;

- расчеты с перевозчиками. Оплата услуг оператора или экспедитора;
- 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)¹⁷.

Кроме основных операций, перевозчик может оказывать и вспомогательные: консалтинговые, агентские, экспедиторские, фрахтовые, бункерные, лизинговые, стивидорные, тальманские, сюрвейерные и страховые операции.

При осуществлении внешнеэкономической деятельности на транспортную продукцию (услуги) оказывают влияние все факторы рыночной экономики: соотношение спроса и предложения на перевозки; колебания цен на транспортные средства и топливо; состояние политических и экономических отношений разных стран и др.

Все отношения в транспортном процессе регулируются различными нормативными актами, международными нормами, национальными законодательствами. Например, прямые международные перевозки регулируются такими международными конвенциями, как:

- Варшавская конвенция (1955 г., авиаперевозки);
- Конвенция о международных перевозках автотранспортом (1956 г.);
- Правила Гаага-Висби (1978 г., морские перевозки);
- Конвенция ООН о международных смешанных перевозках грузов (1980 г.).

Международные соглашения в области транспорта охватывают такие вопросы:

- общие принципы деятельности различных видов транспорта;
- организация международных сообщений;
- коммерческие условия перевозок грузов и пассажиров;
- тарифы, фрахтовые ставки за перевозки;
- совершенствование транспортных связей между странами;
- правовые вопросы защиты имущественных интересов собственников грузов при международных перевозках;
- предотвращение загрязнения окружающей среды.

Мировой рынок транспортных услуг состоит из следующих секторов:

1. Фрахтовый рынок (морские перевозки).
2. Железнодорожный рынок транспортных услуг.
3. Автомобильный.
4. Авиа.

¹⁷ Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность ; Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Е.П. Темнышова [и др.]. С. 59.

5. Трубопроводный.

Наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния является морской транспорт.

Доля железнодорожного транспорта в мировой торговле составляет примерно четверть общего объема. Европейские страны руководствуются Конвенцией о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ).

Воздушный транспорт идеален в тех случаях, когда решающее значение имеют скорость и необходимость доставки небольших изделий большой стоимости. Для решения коммерческих вопросов, смягчения конкуренции и расширения взаимодействия авиакомпаний на международных воздушных линиях в 1945 г. была создана специализированная негосударственная организация – Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА), которая координирует взаимодействие авиакомпаний. Регулирует коммерческие соглашения между ними. Совершенствует систему установления тарифов на мировом рынке воздушных перевозок.

Постоянно увеличивается доля грузового автотранспорта в международных перевозках. Этот вид очень гибок в отношении маршрутов и графиков движения. Грузовые автомобили могут перевозить товары «от двери до двери», освобождая отправителей от необходимости лишних перевозок.

Если услуги оказываются одним видом транспорта, то их называют услугами прямого международного сообщения. Если используется 2 вида транспорта, то смешанного или комбинированного сообщения. При смешанных перевозках на весь путь оформляется 1 вид транспортной документации, а при комбинированных – на каждый отрезок пути оформляются разные виды транспортной документации.

Мировой морской 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.

На *морском транспорте* различают две формы организации движения судов – регулярное и нерегулярное (или трамповое) судоходство. К регулярной форме относятся *линейное судоходство* и *работа последовательными рейсами*.

Линейный. Перевозка готовых изделий и полуфабрикатов по направлениям с устойчивыми грузопотоками. Суда специально предназначены для перевозки различных смешанных грузов (есть рефрижераторные отделения, неболь-

шие емкости для жидких грузов, места для контейнеров). Суда работают по расписанию на строго определенных регулярных линиях. 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. Зафрахтованные суда работают на различных направлениях в зависимости от наличия грузов, конъюнктуры фрахтового рынка. Перевозятся в основном массовые грузы.



Рис. 4.3. Подвижной состав морского транспорта

Структура мирового морского флота (рис. 4.3). 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

Для организации морских перевозок разных по своим характеристикам грузов необходимы специальные суда (рис. 4.4). Существуют такие виды фрахтования морских судов, которые могут быть подразделены на две группы.

К первой группе относятся виды фрахтования, при которых за судовладельцем сохраняется контроль за работой и использованием судна, а вместе с тем и связанный с этим коммерческий риск: фрахтование на один рейс, на несколько последовательных рейсов и по генеральному контракту.

Ко второй группе относится фрахтование на время, когда судовладелец на период нахождения судна в чартере утрачивает (частично или полностью) контроль за его работой и использованием и коммерческий риск, связанный с эксплуатацией судна, перелagается на фрахтователя; фрахтование в тайм-чартер и на условиях бербоут-чартер или димайз-чартер.

Такое подразделение сделок по **фрахтованию** разграничивает отнесения коммерческого риска на время действия сделки либо на судовладельца (первая группа), либо на фрахтователя (вторая группа).

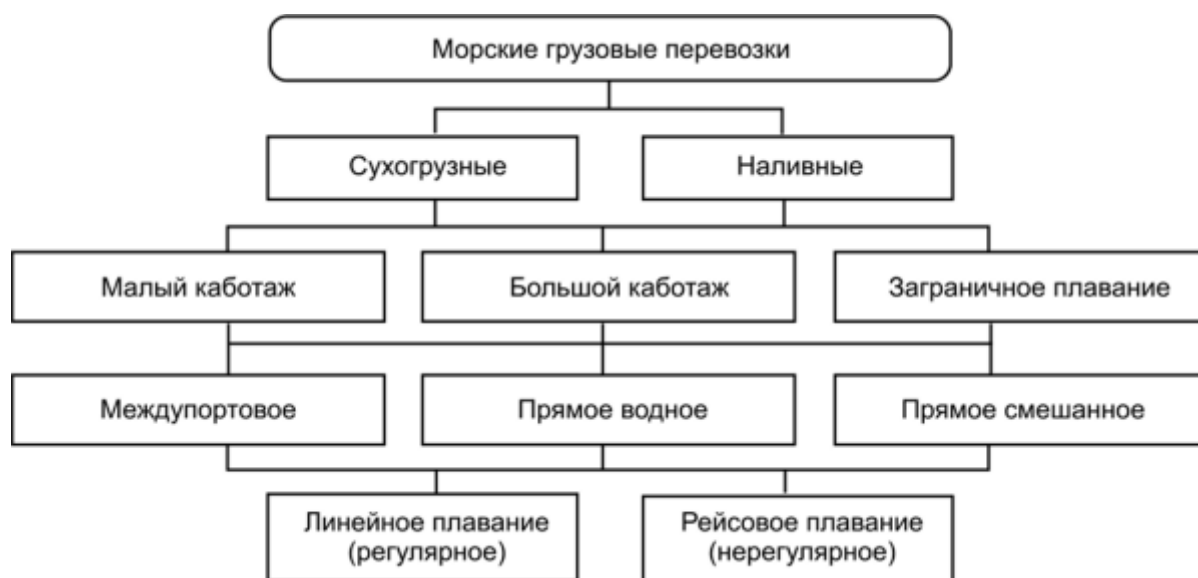


Рис. 4.4. Классификация морских грузовых перевозок

Распространенными видами фрахтования морских судов являются чартерное фрахтование и фрахтование по коносаментам.

Чартерное фрахтование представляет собой соглашение между судовладельцем и фрахтователем, по которому судовладелец предоставляет в распоряжение фрахтователя судно или часть его для разовой перевозки грузов между обусловленными портами, причем судовладелец обязывается доставить морским путем эти грузы в обусловленные пункты или пункт за вознаграждение, уплачиваемое фрахтователем (за фрахт) (рис. 4.5).



Рис. 4.5. Организация чартерного рейса

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

1. Для выполнения конкретных работ.
2. На время.
3. 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.

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.

4.3. Цены перевозок на рынках транспортных услуг

Мировая торговля формирует значительные потоки товарных масс между странами, регионами и континентами.

Цены на морские перевозки:

1) фрахтовая ставка, 2) тарифы.

При перевозках последовательными рейсами и при трамповых перевозках оплата производится на основе фрахтовой ставки. Фрахтовая ставка представляет собой цену, которая устанавливается при заключении каждого отдельного договора по соглашению сторон. Эта ставка зависит от конъюнктуры транспортного и товарного рынка, стоимости товара, предъявляемого к перевозке, маршрута осуществления перевозки, возраста судна и т.д. Действительна фрахтовая ставка только для этих партнеров и только на период данной сделки.

При *линейных перевозках* оплата производится на основе преysкурантного тарифа с учетом системы надбавок и скидок. *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 2 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:

– *основные* – стандартные тарифы, устанавливаются для оплаты за провоз 1 кг груза от пункта отправления до пункта назначения;

– *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 %;

– *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

Инкотермс (Incoterms) – это международные правила, принятые участниками внешнеэкономической деятельности для разграничения ответственности между покупателем и продавцом за риск, связанный с доставкой груза.

Всего принято 11 правил, каждое из которых обозначается тремя главными английскими буквами, обозначающими условия поставки.

Впервые правила появились в 1936 г., с тех пор они регулярно переиздаются в связи с изменениями процессов товародвижения и коммерческой практики (1936, 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 гг.). Последние редакции этих правил, как правило, действуют в течение одного десятилетия. Значит, что десятую редакцию Инкотермс можно ожидать не раньше 2030 г.

С 1 января 2020 г. Международная торговая палата (International Chamber of Commerce, ICC) объявила о вступлении в силу новой девятой редакции Правил толкования международных торговых терминов Инкотермс-2020 (International Commercial Terms, Incoterms-2020), но это не отменяет действие предыдущих редакций. Ранее широкое применение в международных торговых операциях и на практике получили версии Инкотермс-1990, Инкотермс-2000, Инкотермс-2010.

Новые правила Инкотермс 2020 представляют собой обновленную версию правил Incoterms 2010, которые были разработаны в Международной торговой

палате (МТП) комитетом экспертов – Редакционной группой. В данный комитет вошли юристы из США, Великобритании, Франции, Турции, Германии, а также впервые представители Китая и Австралии. Цель Редакционной группы и пересмотра действующих правил Инкотермс состояла в том, чтобы их максимально упростить, и кроме того, удалить излишне базисы поставок, которые могут вызвать путаницу и недопонимание в использовании торговых терминов, более четко разъяснить все условия поставок для экспортеров и импортеров по всему миру.

Важно знать, что правила Инкотермс не заменяют договор купли-продажи, а лишь позволяют сократить его. Условия поставки Инкотермс не определяют переход права собственности на товар, не указывают цену за товар и способ оплаты или последствия нарушения договора. Инкотермс лишь отражает распределение между продавцом и покупателем обязанностей и финансовых затрат, таких как: перевозка товара, его погрузка и разгрузка с транспортного средства, таможенное оформление, оплата налогов, пошлин и сборов, страхование, а также переход рисков утери и повреждения товара.

Инкотермс 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 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, вклю-

чая 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.

В то же время, если в контракте сделана ссылка на конкретные базисные условия поставки Инкотермс-2020, то эти условия приобретают юридическую силу, и их соблюдение становится для сторон обязательным.

Под **базисными условиями поставки** Инкотермс-2020 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 единогообразный 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.

В Инкотермс-2020: 1 группа – самовывоз (EXW). 2 группа – за перевозку платит покупатель (FCA, FAS, FOB). 3 группа – за перевозку платит продавец (CPT, CIP, CFR, CIF). 4 группа – доставка (DAP, DPU, DDP). Число терминов в Инкотермс-2020 осталось 11, как и в прежней редакции 2010.

Перечень условий поставки Инкотермс-2020:

1. **EXW** – покупатель забирает у продавца товар в месте изготовления. Покупатель все делает сам: затаможку, доставку и растаможку товара.

2. **FCA** – продавец должен затаможить товар и погрузить его в предоставленный покупателем транспорт. Покупатель обязан через перевозчика выдать продавцу документ об отгрузке товара для возмещения НДС.

3. **FAS** – продавец должен доставить товар на причал и расположить его напротив указанного судна. Покупатель принимает товар и осуществляет его погрузку.

4. **FOB** – продавец затаможивает груз и размещает его на судне, после этого ответственность переходит к покупателю.

5. **CFR** – продавец затаможивает груз, размещает его на судне и доставляет до порта назначения. После размещения груза на судне ответственность переходит к покупателю.

6. **СIF** – как CFR продавец осуществляет затаможку, погрузку и перевозку груза. Отличие от CFR состоит в страховке груза продавцом.

7. **СPT** – продавец осуществляет затаможку груза, погрузку и перевозку груза. После погрузки на транспорт ответственность переходит к покупателю, хотя доставка оплачивается продавцом. Страховой договор продавец заключать не обязан.

8. **СIP** – продавец осуществляет затаможку груза, погрузку, перевозку и разгрузку, после этого ответственность переходит к покупателю. Страховку груза осуществляет продавец.

9. **DPU** (ранее DAT) – продавец затамживает груз, перевозит и разгружает его, после ответственность за груз переходит к покупателю. Страхование груза не входит в обязанности продавца.

10. **DAP** – продавец затамживает груз, перевозит его и предоставляет покупателю для разгрузки, после этого ответственность за груз переходит к покупателю. Страхование груза в обязанности продавца не входит.

11. **DDP** – продавец должен затаможить груз, доставить его в указанное покупателем место и растаможить его. Страхование груза в обязанности продавца не входит.

В Инкотермс-2020 отражены последние изменения в практике международной купли-продажи товаров, содержатся более подробные пояснения по выбору подходящего условия, распределению обязанностей продавца и покупателя (рис. 4.6 и рис. 4.7).

Как мы видим, названия терминов остались прежними, за исключением термина DAT (Delivered at Terminal) из Инкотермс-2010, который в новой редакции заменен на DPU (Delivered at Place Unloaded). Таким образом, термин предполагает любое место назначения, в котором может быть осуществлена разгрузка товара, а не только терминал.

В отдельных торговых терминах новой редакции вводятся дополнительные опции в части обязанностей сторон, распределения между ними страховой нагрузки, допускается возможность использования сторонами собственного транспорта (без привлечения перевозчика), уточняется полный перечень расходов, с которыми связано использование каждого из терминов.

В каждом торговом термине Инкотермс-2020 размещены «Пояснения для пользователей», в которых более детально изложены пояснительные примечания с иллюстрациями соответствующего торгового термина Инкотермс, в частности:

- когда данный торговый термин должен быть использован;
- когда переходит риск;
- как распределяются расходы.

Пояснительные записки направлены на то, чтобы помочь пользователям выбрать наиболее подходящий торговый термин и предоставить руководство по толкованию в случае возникновения споров.

Правила Инкотермс 2020 для любого вида или видов транспорта	Правила Инкотермс 2020 для морского и внутреннего водного транспорта
EXW – «Ex Works / Франко-завод» FCA – «Free Carrier / Франко-перевозчик» CPT – «Carriage Paid to / Перевозка оплачена до» CIP – «Carriage and Insurance Paid to / Перевозка и страхование оплачены до» DAP – «Delivered at Place / Поставка в месте назначения» DPU – «Delivered Named Place Unloaded / Поставка в месте назначения с выгрузкой» DDP – «Delivered Duty Paid / Поставка с оплатой пошлин»	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»

Рис. 4.6. Использование правил Инкотермс-2020 для разных видов транспорта

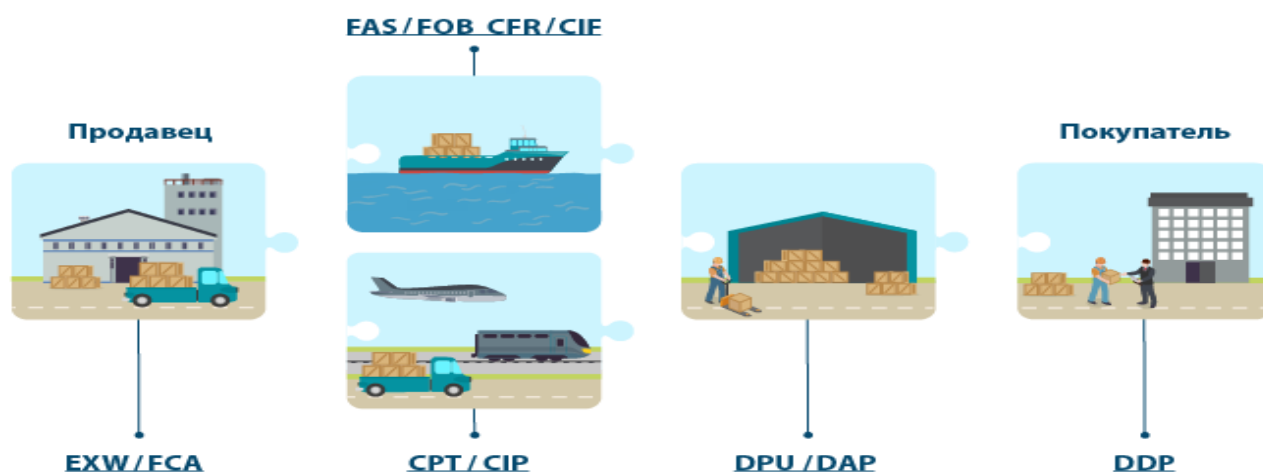


Рис. 4.7. Схематичный показ применения видов транспорта

Инкотермс 2020 регламентирует следующие условия договора купли-продажи:

А. Обязанности продавца	Б. Обязанности покупателя
А1. Общие обязанности (продавца)	Б1. Общие обязанности (покупателя)
А2. Поставка	Б2. Принятие поставки
А3. Переход рисков	Б3. Переход рисков
А4. Перевозка	Б4. Перевозка
А5. Страхование	Б5. Страхование
А6. Документ поставки/транспортный документ	Б6. Документ поставки/транспортный документ
А7. Экспортная/импортная очистка	Б7. Экспортная/импортная очистка
А8. Проверка/упаковка/маркировка	Б8. Проверка/упаковка/маркировка
А9. Распределение расходов	Б9. Распределение расходов
А10. Извещение	Б10. Извещение

Рис. 4.8. Условия договора купли-продажи товаров

Более наглядно все термины и обязанности продавца и покупателя по новой редакции можно увидеть на рис. 4.9.

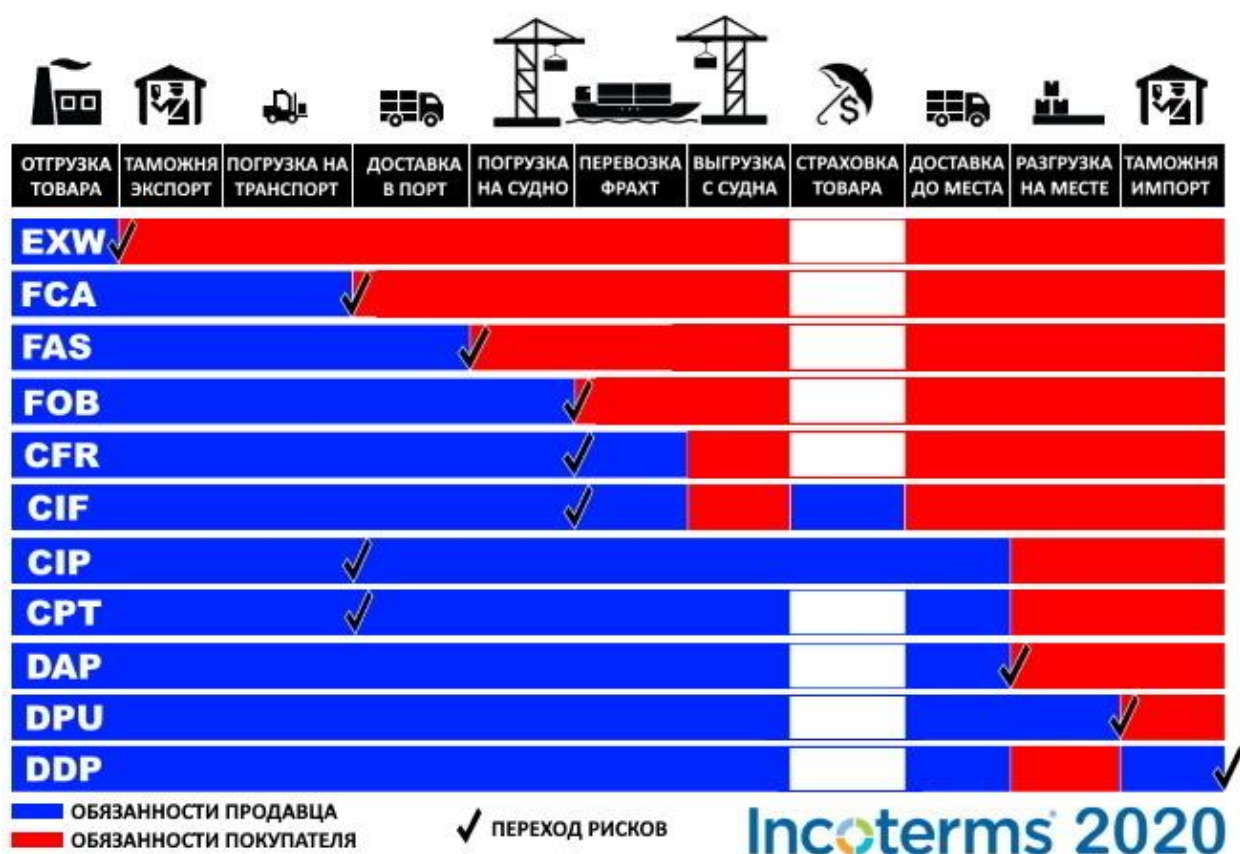


Рис. 4.9. Распределение обязанностей согласно Инкотермс-2020

Основные отличия Инкотермс-2020 от Инкотермс-2010:

1. DAT переименован в DPU, чтобы не путать с созвучным DAP – поставкой без разгрузки, а также чтобы не ограничивать место доставки только терминалами.

2. FCA позволяет обязывать перевозчика выдавать продавцу коносамент с отметкой «на борту», что ранее соблюдалось плохо.

3. CIF, как и раньше, предусматривает минимальный уровень страховки, но предоставляется возможность увеличить страховое покрытие.

4. CIP предусматривает обязательный максимальный уровень страховки, но предусмотрена возможность его снизить.

5. Предусмотрены ситуации, когда груз перевозится не сторонним перевозчиком, а транспортом, находящимся в собственности одной из сторон.

6. В разделе A9/B9 теперь указывается список расходов.

7. Более подробно указаны моменты, связанные с таможенным оформлением грузов (экспорт, транзит, импорт).

8. Уделено большее внимание вопросам безопасности.

Поскольку в настоящее время допустимо использование Инкотермс-2010, то внимательно изучим и эту редакцию. Инкотермс-2010 начал действовать с января 2010 г.

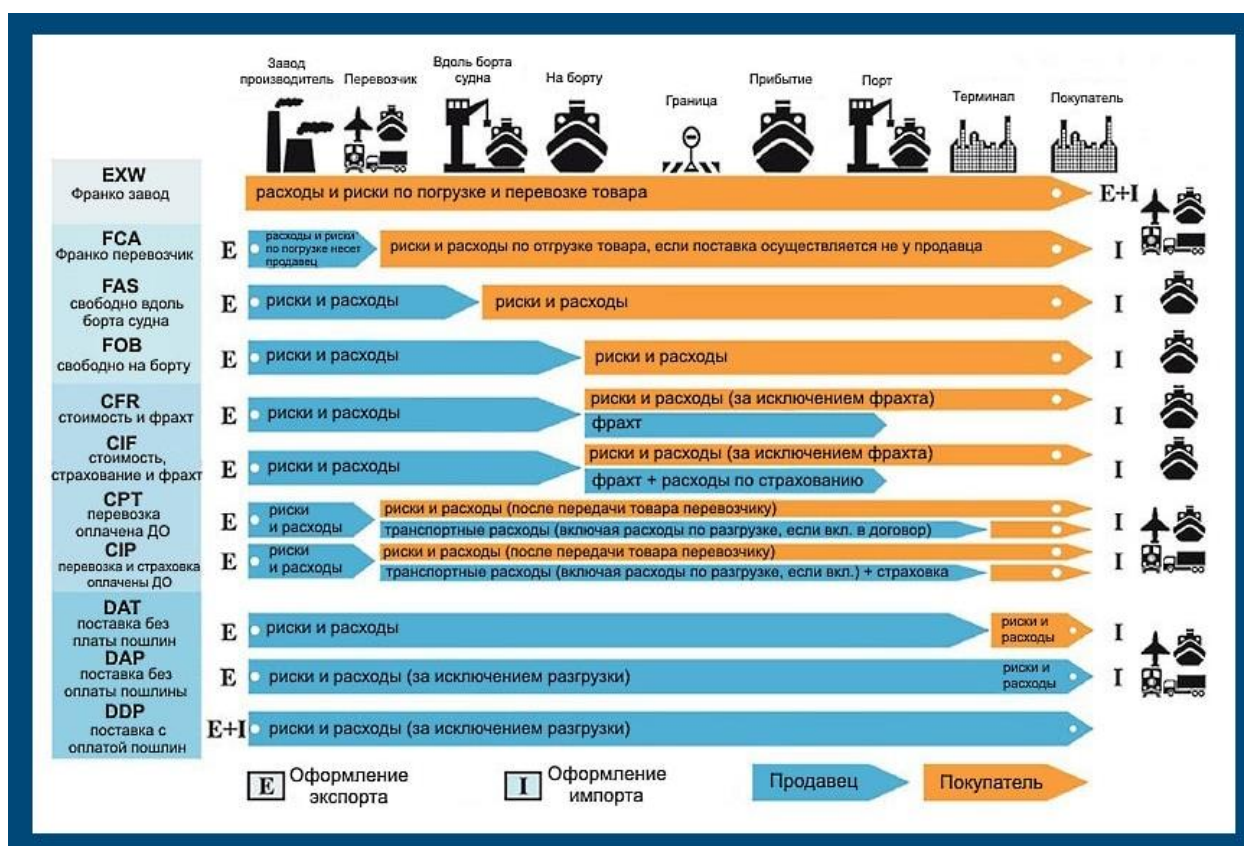


Рис. 4.10. Инкотермс-2010

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)

Рис. 4.11. Новшества Инкотермс-2010 в сравнении Инкотермс-2000

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.

Таблица 4.1

Распределение расходов и рисков в Инкотермс-2010

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

Группа условий ИНКОТЕРМС-2010	Суть этих условий	Как распределены расходы и риски
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)
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.

Таблица 4.2

Терминология Инкотермс-2010

<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 ship</i> – свободно вдоль борта судна)	Продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном 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. <i>free on board</i> – 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. <i>cost and freight</i> – 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. <i>cost, insurance and freight</i> – 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. <i>carriage paid to</i> – 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. <i>carriage and insurance paid to</i> – 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

Базисное условие поставки	Краткая характеристика
	На продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя
DAT – название терминала (от англ. <i>delivered at terminal</i> – поставка на терминале)	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 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
DAP название пункта назначения (от англ. <i>delivered at point</i> – поставка в пункте)	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
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 2 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 3 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 грузоотправитель 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 штамп 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 (три экземпляра):

- грузоотправителю (первый – оригинал);
- перевозчику;
- 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 таможни 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 7 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 долл. 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 «Росвнешнстрас» 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:

1. Низкая по сравнению с большинством других видов транспорта себестоимость перевозок.

2. Мобильность, так как в зависимости от спроса и предложения на тоннаж суда могут легко переключаться с одного маршрута на другой.

3. Большая грузоподъемность морских судов позволяет перевозить значительные партии груза.

4. Неограниченная пропускная способность морских путей, за исключением портов и каналов.

5. Применение морского транспорта ограничено географическим положением продавца и покупателя.

6. Длительность перевозки.

7. Необходимость накопления большой партии товара.

Железнодорожные перевозки:

1. Наибольшая эффективность в использовании достигается при перевозках на расстояние более 200 км.

2. Относительная дешевизна по отношению к автомобильным перевозкам.

3. Способность перевозить широкую гамму различных грузов.

4. Независимость от климатических условий.

5. Возможность доставки «до двери», за счет строительства подъездных путей к предприятиям.

Автомобильные перевозки:

1. Возможность доставки грузов от грузоотправителя до получателя без перегрузки.

2. Экономичность при перевозке товарно-штучных грузов на небольшие расстояния (до 200 км).

3. Ритмичность перевозки грузов, нет необходимости накопления грузов.

4. Ограниченность при перевозках значительных партий грузов.

5. Зависимость от дорожной сети.

6. Дорогой вид транспорта при перевозках на большие расстояния (цены на бензин растут).

7. Высокий уровень риска (криминогенный фактор).

Воздушные перевозки:

1. Высокая скорость доставки.

2. Сокращение (спрямление) пути, так как самолет летит фактически по прямой.

3. Высокая сохранность груза в пути.

4. Возможность перевозки в отдельные районы, где невозможно использовать другие виды транспорта.

5. Дороговизна доставки.

6. Количественная ограниченность.

7. Зависимость от погодных условий.

Транспортировка трубопроводом:

1. Низкая себестоимость транспортировки.
2. Герметичность труб, что фактически исключает потери грузов.
3. Независимость от окружающей среды и отсутствие ее воздействия на процесс транспортировки.
4. Обеспечение непрерывности подачи и транспортировки грузов.

Вопросы и задания по теме 4

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?

Задания 1–4:

1. Подготовить доклады про морские каналы (Панамский, Суэцкий) и крупнейшие морские порты мира по грузообороту.
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.
3. Найти материалы про морской флот по флагам регистрации за последние 3 года, проанализировать их и сделать выводы.
4. Подготовить сообщения на тему (по выбору) «Развитие высокоскоростных железных дорог в мире», «Трубопроводная система в России: проблемы и перспективы».

Задание 5. Пройти тест на самопроверку знаний

Тест

1. *Последняя редакция международных правил ИНКОТЕРМС была сделана в ... году:*

- a) 2000;
- b) 2020;
- c) 2010;
- d) 1990.

2. *На какой вид перевозок приходится основной объем грузооборота мировой внешней торговли?*

- a) железнодорожные;
- b) автомобильные;
- c) морские.

3. В каком случае покупатель несет все расходы и риски после перехода товара через поручни судна в порту отгрузки:

- a) FOB;
- b) CFR;
- c) FAS;
- d) CIF.

4. Если поставка осуществляется в порту назначения, какие термины следует применять?

- a) FOB; b) CFR; c) CIF; d) DDP.

5. Тайм-чартер – это:

- a) договор морского агентирования;
- b) договор фрахтования судна без экипажа;
- c) договор фрахтования судна на время.

6. Договор морской перевозки грузов в линейном судоходстве оформляется:

- a) чартером;
- b) коносаментом.

7. Какое базисное условие контракта обязывает Продавца заключить договор страхования в пользу Покупателя?

- a) CFR;
- b) CIP;
- c) CPT;
- d) DDP.

8. Какие из условий «Инкотермс» соответствуют только морской и речной перевозке?

- | | |
|---------|---------|
| a) EXW; | g) CPT; |
| b) FCA; | h) CIP; |
| c) FAS; | i) DPU; |
| d) FOB; | j) DAP; |
| e) CFR; | k) DDP. |
| f) CIF; | |

9. Распределите элементы перечня 1 между указанными значениями перечня 2.

Перечень 1

- 1. Морской транспорт
- 2. Авиатранспорт
- 3. Железнодорожный транспорт
- 4. Автомобильный транспорт

Перечень 2

- a) Международная ж/д накладная
- b) Коносамент
- c) Международная товаротранспортная накладная
- d) Авианота
- e) Спецификация
- f) Счет-фактура

10. Кто несет ответственность за риски случайной гибели товара и с какого момента при продаже товаров на условиях FOB:

- a) Продавец, с момента пересечения товаром границы;
- b) Покупатель, с момента передачи товара Продавцом на складе;
- c) Покупатель, с момента передачи товара через поручни судна.

11. Какие государства обладали самым крупным флотом в 2018 г. (тройка лидеров)?

- a) Греция, Япония, Китай;
- b) Россия, США, Китай;
- c) Великобритания, Южная Корея, Сингапур;
- d) Норвегия, Греция, Япония.

12. Кто лидирует в рейтинге морского флота по флагам регистрации?

- a) США;
- b) Япония;
- c) Греция;
- d) Китай;
- e) Панама.

13. При каком базисном условии базисная цена контракта будет максимальной?

- a) EXW;
- b) FAS;
- c) DAT;
- d) CIF.

14. При каком базисном условии базисная цена контракта будет максимальной?

- a) EXW;
- b) FAS;
- c) DAT;
- d) CIF.

15. Какая организация разрабатывает «ИНКОТЕРМС»?

- a) Международная торговая палата;
- b) Национальный совет американских импортеров;
- c) Международная правовая ассоциация.

ТЕМА 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 дополнение 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 столько-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

Отсутствие однозначности в понимании категории и наличие разнообразности рисков развили в теории экономики множество теорий рисков. Понятие «риск» наиболее активно начали изучать с применением различных аспектов в конце XIX – в начале XX в. Впервые понятие *риск* в качестве функциональной характеристики предпринимательства было выдвинуто в XVII в. французским экономистом Р. Кантильоном.

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. По мнению экономистов существует около 150 видов риска.

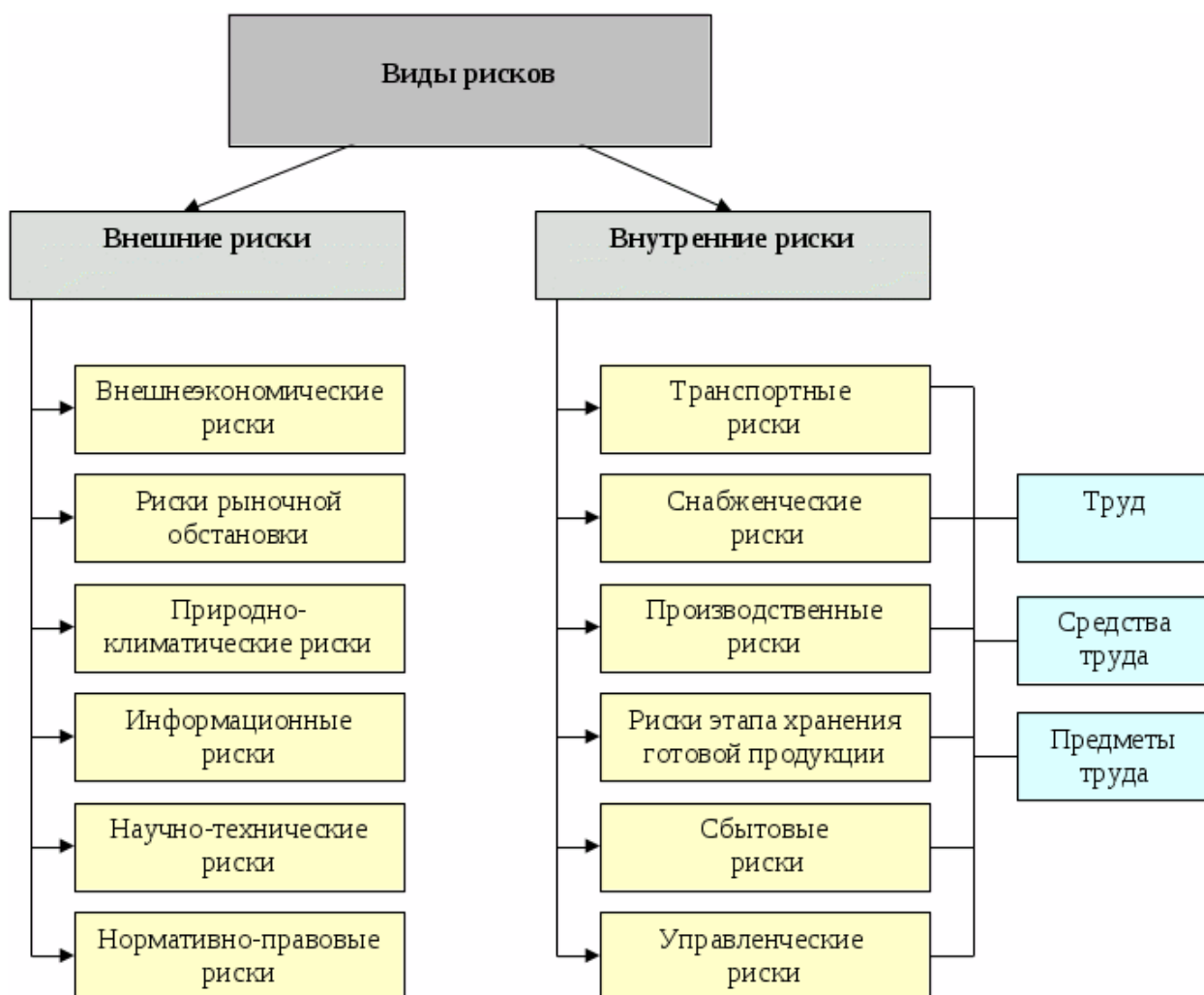


Рис. 5.1. Виды рисков

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.

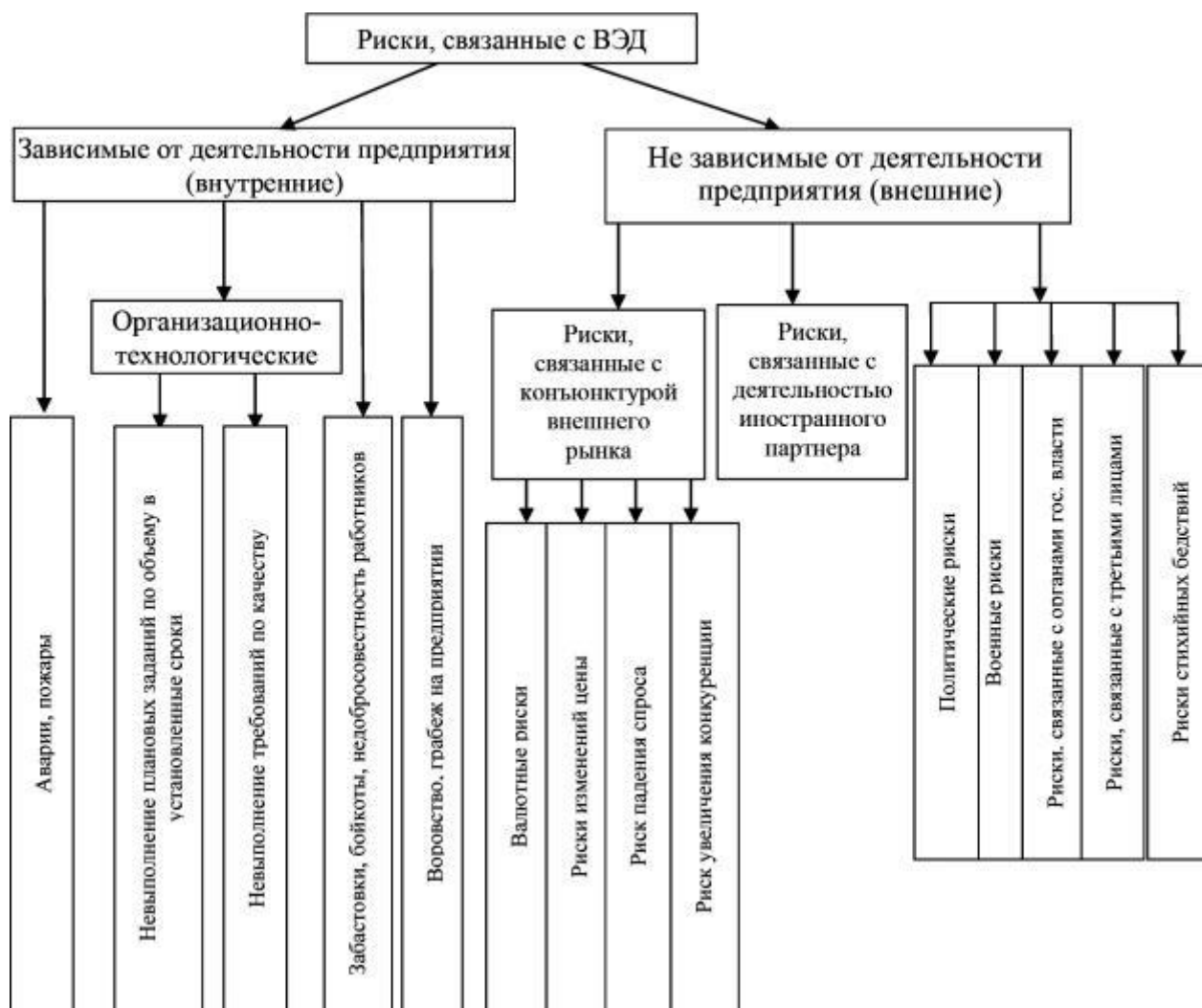


Рис. 5.2. Риски, связанные с ВЭД

Все риски делятся на 2 группы: зависящие от деятельности предприятия, или внутренние, и не зависящие 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. Данный способ минимизации риска применяется на срочных рынках через заключение сделок для страхования риска изменения цены товаров, акций, валют, процентных ставок и др. и заключается в балансировании обязательств.

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 изменениями¹⁸.

Среди методов управления рисками в ВЭД значительное место отводится **страхованию**. Вообще в сфере ВЭД страховые услуги достаточно широко применяются, поскольку того требуют либо условия контракта, либо законодательства страны экспортера и/или импортера, международное право (предметом страховой сделки могут быть опасные грузы, транспорт, ответственность перевозчика и т.д.). Выделяют 3 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.

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

Система и механизм страхования во ВЭД имеют свои особенности:

- специфические формы и виды страхования;
- особые виды рисков;
- базирование на международном законодательстве;
- страхование и выплата страхового возмещения в иностранной валюте;
- широкое использование системы перестрахования;
- соответствующая инфраструктура и др.

¹⁸ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.



Рис. 5.3. Виды страхования внешнеэкономических рисков

Договор страхования может быть заключен путем составления одного документа либо вручения страховщиком страхователю на основании его письменного или устного заявления страхового полиса (свидетельства, сертификата, квитанции), подписанного страховщиком.

В практике участников ВЭД широко применяется страхование по генеральному полису, т.е. систематическое страхование разных партий однородного имущества (товаров, грузов и т.п.) на сходных условиях в течение определенного срока может по соглашению страхователя со страховщиком осуществляться на основании одного договора страхования – генерального полиса.

Также применяется открытый страховой полис, он имеет схожие признаки с генеральным полисом, но содержит только общие условия страхования, без конкретизации предмета страхования или фиксирования факта перед страховщиком грузовой перевозки. Как правило, устанавливаются лимиты ответственности по каждой партии отправленного (складируемого) груза. Страхование автоматически возобновляется до определенной максимальной суммы каждой перевозки.

Данные разновидности заключения договоров страхования предполагают также оформление свидетельств о страховании на основе главного полиса, в котором в случае открытого полиса идентифицируется предмет страхования.

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 «каска», 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 «каска».

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.

Пример страхования. *По условиям внешнеторгового контракта осуществляются погрузочно-разгрузочные работы и транспортировка товара до места заказчика. В комплекс страховых услуг включают такие договоры страхования: страхование груза; страхование транспортного средства, которое использовалось при перевозке; страхование контейнеров (как средства для хранения или перевозки груза); страхование ответственности транспортно-экспедиционных предприятий; страхование от несчастных случаев и медицинских расходов сотрудников транспортно-экспедиционных предприятий; страхование торговых кредитов.*

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

Страхование в зависимости от вида транспорта бывает:

- морское;
- воздушное;
- сухопутное.

Страхование грузоперевозок

Экспорт и импорт товаров требует организации процесса грузоперевозки, который начинается с заключения внешнеторгового контракта, продолжается погрузкой товара на транспортное средство со склада продавца, может потребоваться перегрузка товара с одного транспортного средства на другое, временное хранение на складе, а завершается передачей груза в пункте назначения грузопользователю. Объектом страхования грузоперевозок может быть имущественный интерес, связанный с транспортным предприятием.

Договор страхования должен быть заключен со страховщиком или со страховой компанией, имеющими хорошую репутацию, и предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику. Страхование должно покрывать как минимум предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т.е. 110 %) и осуществляться в валюте договора купли-продажи. Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки и хотя бы до поименованного места назначения.

Продавец обязан предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия. Кроме того, продавец обязан предоставить покупателю (по требованию покупателя) на его риск и за его счет информацию, которая может потребоваться покупателю для обеспечения дополнительного страхования.

Для страхования разовой отправки груза страхователь оформляет договор страхования на разовую перевозку.

Страхование регулярных перевозок идентичной партии груза в течение определенного периода осуществляется путем заключения генерального полиса. Воспользоваться таким полисом страхователь может по желанию, а страховщик отказать в заключении по такой форме договора страхования не может.

Такой генеральный полис удобен страхователю по следующим причинам:

- применяется для всех видов транспорта;
- минимизирует расходы по страхованию;
- упрощает порядок оформления договора;
- обеспечивает дополнительный контроль сторонами договора страхования за каждой отправкой груза.

Страховщик имеет право отказаться от страхования по генеральному полису, если страхователь умышленно:

- не сообщил необходимые сведения об отдельных отправлениях грузов или несвоевременно сообщил их;
- неправильно указал род и вид груза или его страховую сумму.

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 намеренно и разумно произведенных чрезвычайных мер, предпринятых 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 4 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 такие убытки, которые являются прямым следствием акта общей аварии, а именно:

- 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 по общей аварии (диспаша) занимается диспашер (Бюро диспашеров при ТПП). За составление диспаша взимается сбор, который включается в диспашу и распределяется между всеми заинтересованными лицами пропорционально долям их участия в общей аварии. Лицо, интересы которого могут быть затронуты составлением диспаша, подает диспашеру заявление в письменной форме о потерях или расходах, возмещения которых оно требует, в течение 12 месяцев со дня окончания общего транспортного предприятия.

2. Убытки, понесенные в результате частной аварии. Это те убытки, которые не подпадают под определение общей аварии. Такие убытки не подлежат распределению между судном, грузом и фрахтом, и их несет тот, кто их потерпел, или тот, кто несет ответственность за их причинение.

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 недостаточей 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 цен¹⁹.

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

¹⁹ Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.

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,

– 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, переворачивания 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 по теме 5

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?

Задания 1:

1. Подготовить сообщения на тему «Страхование внешнеторговых грузов в России».
2. Проанализировать рейтинг страховых компаний в мире и в России.

Задание 2. Пройти тест для самопроверки знаний

Тест

1. *Какое базисное условие контракта обязывает Продавца заключить договор страхования в пользу Покупателя?*

- a) CFR;
- b) CIP;
- c) CPT;
- d) DDP.

2. *По договору страхования обычно не покрываются риски (убытки), связанные с наступлением следующих событий (выберите правильные варианты):*

- a) с военными действиями;
- b) со снятием судна с мели;
- c) с проведением атомных взрывов;
- d) с внутренними свойствами грузов (взрывоопасные, пожароопасные);
- e) с нарушением правил перевозок;
- f) с действием огня;
- g) со столкновением транспортных средств;
- h) с нарушением правил хранения, упаковки;
- i) с недостатками груза при целостности наружной упаковки.

3. *Что представляет собой страховая сумма?*

- a) Это стоимость имущества, принимаемого к страхованию;
- b) Это доля страховой стоимости, по которой страховщик не несет ответственности;
- c) это предел ответственности страховой компании.

4. *Аддендум – это:*

- a) документально оформленный перечень страховых рисков;
- b) письменное дополнение к ранее заключенному договору страхования, в котором содержатся согласованные между сторонами изменения ранее оговоренных условий;
- c) отказ страхователя от своих прав на застрахованное имущество.

5. *Диспаша – это:*

- a) транспортный документ, выдаваемый перевозчиком владельцу при морской перевозке;
- b) расчет убытков по общей аварии и их распределение между участниками морского страхования;
- c) вознаграждение в пользу брокера.

6. *Какими признаками должно обладать событие, рассматриваемое в качестве страхового риска?*

- a) обязательности наступления;
- b) согласно условиям договора;
- c) вероятности и случайности его наступления.

7. *Франшиза – это:*

- а) плата за перевозку груза;
- б) предусмотренное условиями страхования освобождение страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенный размер;
- с) норма страхового права, предусматривающая обязанность страхователя поставить в известность страховщика о фактах, характеризующих объект страхования.

8. *Хеджирование – это:*

- а) страхование рисков от неблагоприятных изменений цен по контрактам и коммерческим операциям, предусматривающим поставки или продажи товаров в будущих периодах;
- б) условие в международном контракте или соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования валютного или кредитного риска экспортера или кредитора от риска обесценивания валюты;
- с) денежное выражение размера страхового ущерба.

9. *Может ли страховая сумма превышать действительную стоимость застрахованного имущества на момент заключения договора?*

- а) в зависимости от объекта страхования;
- б) да;
- с) нет.

10. *Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:*

- а) валютного счета;
- б) сроков платежа;
- с) валютной оговорки.

11. *Случай, который не выступает основанием для страховой выплаты:*

- а) повреждение лакокрасочного покрытия;
- б) изменение температурного режима;
- с) конфискации;
- д) повреждение узла.

12. *По мнению транспортных страховщиков 70 % зафиксированных убытков можно было бы предотвратить при проведении необходимых мер по улучшению:*

- а) маркировки;
- б) погрузки;
- с) охраны;
- д) упаковки.

13. Вид страхования, который применяется при страховании подвижного состава транспорта (судов, автомобилей, железнодорожных вагонов, самолетов, контейнеров и т.д.), участвующего в международных перевозках:

- a) каско;
- b) карго;
- c) страхование ответственности.

14. Риски стихийных бедствий относятся к категории:

- a) внутренних рисков;
- b) внешних рисков.

15. В какой валюте должно выплачиваться возмещение убытков?

- a) в той валюте, в которой была уплачена страховая премия;
- b) в валюте страны страховщика;
- c) в валюте страны страхователя;
- d) в долларах США.

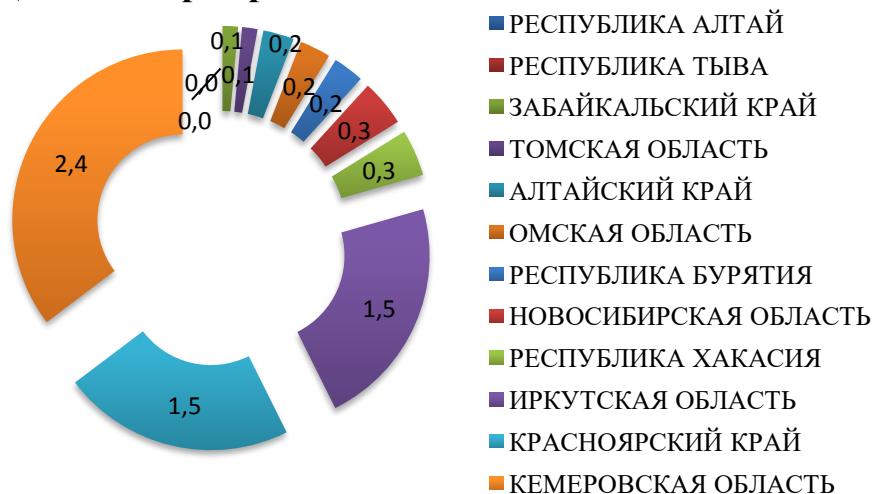
ПРИЛОЖЕНИЯ

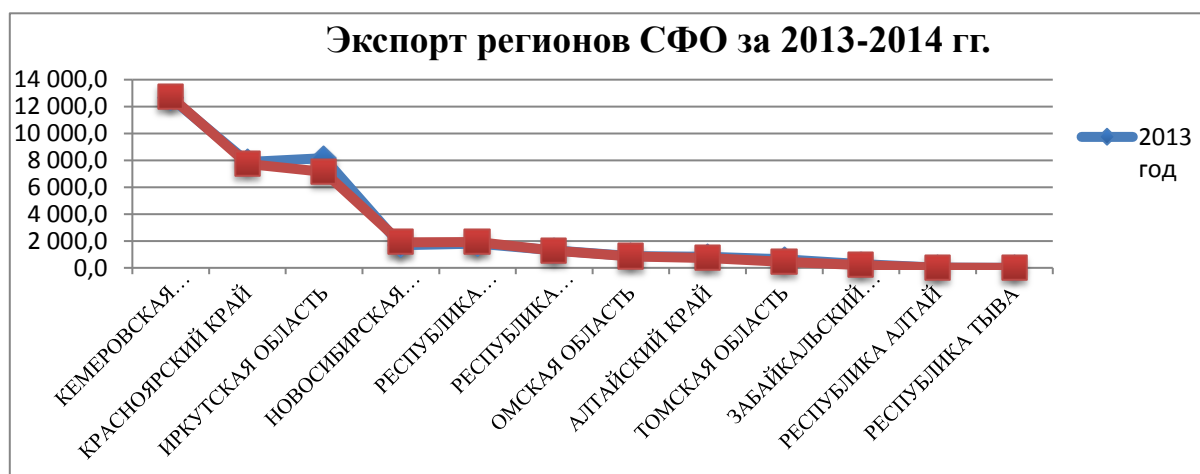
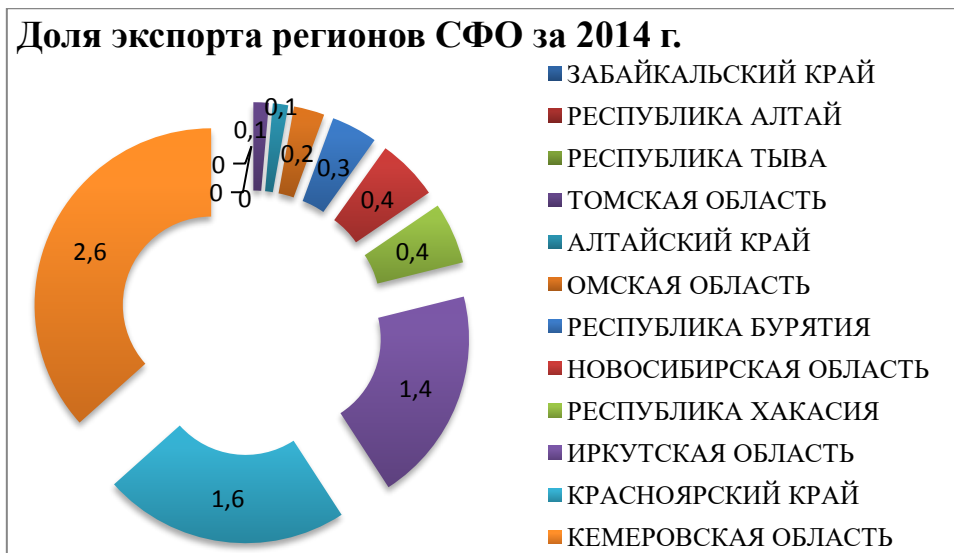
Приложение 1

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.





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 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 %).

По итогам 2014 г. экспорт Кемеровской области составил 12 741,2 млн долл. в сравнение с 2013 г. и равен 12 658,1 млн долл., 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 долл. (–0,7 %), со странами СНГ – 1,17 млн долл. (+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 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 %).

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 долл., что на 1,7 % меньше, чем в прошлом году 7 868,4 млн долл.

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 долл. 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 долл., 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 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.

В целом экспортно-импортные операции за данный период в регионе деятельности Хакасской таможни осуществляли 59 предприятий и 11 предпринимателей. Около 58,7 % общего объема 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 долл. 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 (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 1417,8 млн долл. 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 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.

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. 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 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 %).

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 долл. 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 долл., 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 долл., а стран СНГ – 31 млн долл.

Основу экспорта за 2014 г. составила продукция химической промышленности, удельный вес которой в товарной структуре экспорта составил 61,9 % – 185,4 млн долл. (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 долл., экспорта топливно-энергетических товаров (смолы пиролизной) – 0,9 % или 2,7 млн долл., 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. долл. и по сравнению с 2013 г. увеличился на 14 933,82 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 13 192,5 тыс. долл. 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 тн статистической стоимостью 12 597,92 тыс. долл. США и по сравнению с 2013 г. уменьшился на 4,3 тн, а в стоимостном выражении увеличился на 105,7 тыс. долл. США.

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.

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

Источники данных: <http://www.customs.ru>; <http://www.ved.gov.ru>; <http://stu.customs.ru>.

Приложение 2

Основные экспортные товары субъектов Сибирского федерального округа за 2017 г.

Субъекты СФО	Удельный вес товаров по экспорту в регионе, %		
	№ 1	№ 2	№ 3
Алтайский край	Минеральные продукты – 31,8 %	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 19,6 %	Машины, оборудование и транспортные средства – 14,8 %
Красноярский край	Металлы и изделия из них – 66,8 %	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 11 %	Минеральные продукты – 9,4 %
Иркутская область	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 42,7 %	Металлы и изделия из них – 28 %	Топливо-энергетические ресурсы – 27 %
Кемеровская область	Топливо-энергетические ресурсы – 79 %	Металлы и изделия из них – 16,1 %	Продукция химической промышленности, каучук – 2,8 %
Новосибирская область	Топливо-энергетические ресурсы – 42 %	Машины, оборудование и транспортные средства – 34,7 %	Продукция химической промышленности, каучук – 8,2 %
Омская область	Химическая промышленность, каучук – 54,6 %	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 18,3 %	Машины, оборудование и транспортные средства – 12,3 %
Республика Алтай	Продукция химической промышленности – 58,9 %	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 27,3 %	Топливо-энергетические ресурсы – 10,6 %
Республика Тыва	Руды и концентраты цинковые – 74,8 %	Металлы и изделия из них – 19,1 %	Текстиль, текстильные изделия и обувь – 15,4 %
Республика Хакасия	Металлы и изделия из них – 65,5 %	Уголь каменный – 29,7 %	Руды и концентраты цинковые – 3,4 %
Томская область	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 45,2 %	Топливо-энергетические товары – 30,4 %	Машины, оборудование и транспортные средства – 13,3 %
Республика Бурятия	Топливо-энергетические ресурсы – 76,2 %	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 14,6 %	Машины, оборудование и транспортные средства – 5,1 %
Забайкальский край	Минеральные продукты – 74,8 %	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 14,5 %	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 5,9 %

Алтайский край экспортирует в основном минеральные продукты (31,8 %) это связано с тем, что регион располагает огромными запасами разнообразных природных ресурсов. Полезные ископаемые представлены месторождениями полиметаллов, железа, поваренной соли, соды, гипса, бурых углей и драгоценных металлов. Край знаменит уникальными месторождениями яшмы, малахита, порфиров, мраморов, гранитов, строительных материалов, минеральными и питьевыми водами, лечебными грязями.

Также 19,6 % от всего объёма занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё. Причиной этому послужили такие факторы: Алтайский край занимает 1 место в Российской Федерации по площади пашни, на которых в основном выращивают зерновые и зернобобовых культуры, овощи, гречиху, а также данный регион – единственный от Урала до

Дальнего Востока, выращивающий сахарную свеклу: в 2016 г. по производству сахарной свеклы получен самый высокий результат за всю историю выращивания культуры – 1,1 млн т. Кроме того, по объему производства продуктов животноводства среди субъектов Российской Федерации Алтайский край традиционно занимает высокие позиции. По данным на 1 января 2017 г. поголовье крупного рогатого скота составило 795 тыс. голов, в том числе коров – более 340 тыс. голов. Производством молока в регионе занимаются более 430 хозяйств. В рейтинге регионов России край входит в тройку лидеров по объемам производства молока и высококачественной говядины.

Машины, оборудование и транспортные средства находятся на 3 позиции, составляя 14,8 % от всего экспорта региона, так как на долю машиностроения приходится чуть более 20 % всего промышленного производства края. Сконцентрировано немалое количество предприятий – Барнаульский станкостроительный завод, Алтайского геофизический завод, Ротор Барнаултрансмаш, филиал «Алтайвагона» в Рубцовске, Рубцовский завод запчастей. Рассмотрим основные виды оборудования-производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, в машиностроительной продукции преобладают – пахотные и трелевочные гусеничные тракторы, двигатели для тракторов и комбайнов, паровые котлы различной мощности (на жидком, твердом и газообразном топливе), грузовые магистральные железнодорожные вагоны, дизели и дизель-генераторы, кузнечно-прессовые машины, станки, буровые машины, автомобильные и тракторные генераторы, пахотные плуги, сельхозмашины и запасные части к ним, оборудование для перерабатывающей промышленности.

В Красноярском крае основу экспорта составляют металлы и изделия из них около 69 % от общего объема. В основе лежат такие товары, как алюминий необработанный и изделия из алюминия, медь, никель. На территории Красноярского края находятся 2 алюминиевых завода – Красноярский Алюминиевый Завод им. Василия Манзукова и Богучанский алюминиевый завод (588 000 т алюминия в год, по показателю полной мощности завод занимает третье место в России).

Древесина и целлюлозно-бумажные изделия составляют 11 % экспорта. Так как на долю Красноярского края приходится 14,5 % покрытых лесом площадей страны. Общий запас леса по краю с учетом автономных округов составляет 11,9 млрд кубометров (6 % мировых запасов древесины). Сейчас происходит активное внедрение и успешная реализация проектов в этой области. Строятся предприятия по производству пеллет, мебельного щита, клееного бруса, планируется запуск крупного мебельного комбината, а также строительство современного ЦБК.

Минеральные продукты – 9,8 % экспорта. Это связано с тем, что регион богат полезными ископаемыми. Уголь является одним из лидеров, так как край относится к наиболее угленасыщенным регионам Земли и его угленосность в 8,5 раз выше средней угленосности суши планеты. Канско-Ачинский угленосный бассейн – самый крупный в мире. Здесь сосредоточено около 20 % запасов самого дешёвого бурого угля России. Кроме того, преобладают – железная руда, цветные и редкие металлы, поваренная соль, фосфориты. Наиболее известные бассейны и месторождения: железных руд – Тейское, Абаканское, Ирбинское; меди, никеля, кобальта – Норильское; свинца и цинка – Горецкое.

В Иркутской области лидирующую позицию занимает древесина и целлюлозно-бумажные изделия (42,7 %), предпосылками для развития в регионе лесной промышленности является наличие богатейших лесосырьевых ресурсов, площадь составляет около 65,6 млн га.

Далее идут металлы и изделия из них – 28 % и топливно-энергетические ресурсы (27 %) от всего объема экспорта. Почти равные доли имеют поставки топлива минерального, нефти и продукты их перегонки нефтепродуктов (30,9 %) и необработанного алюминия (32,8 %) на основе данных за 2017 г. Геологическое строение Иркутской области обеспечило ее территории внушительные запасы углеводородного сырья. Регион рассматривается как один из основных поставщиков нефти и природного газа на экспорт за счет участия в системе нефтепровода Восточная Сибирь – Тихий океан (ВСТО). Экспортёрами первичного алюминия традиционно являются Братский и Иркутский алюминиевые заводы и в процессе строительства находится завод в Тайшете.

В Кемеровской области преимущественно экспортируются топливно-энергетические товары около 79 % в 2017 г., так как на Кузбассе находится один из крупнейших угольных бассейнов в мире, запасы угля составляют 52,5 млрд т, также осуществляется торговля коксом из каменного угля и нефтепродуктами. Металлы и изделия из них составляют 16,1 %. Кемеровская область представляет собой богатейший комплекс минеральных ресурсов, которые позволяют эффективно развиваться горнодобывающей отрасли и на ее основе – металлургии черных и цветных металлов, химической промышленности и строительной индустрии. На территории обнаружены разнообразные полезные ископаемые: каменные и бурые угли, железные и полиметаллические руды, фосфориты, строительный камень и др. В области сосредоточено две трети разведанных запасов марганцевых руд России. Кузбасс располагает значительными запасами золота в россыпях, выявляются новые месторождения рудного золота.

3 строчку занимает продукция химической промышленности – 2,8 %. В регионе на предприятиях химического комплекса области осуществляют деятельность в четырех укрупненных видах экономической деятельности: химическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, фармацевтика и нефтепереработка. На территории области находится большое количество предприятий химической промышленности – ОАО «Азот» (г. Кемерово), ООО «Химпром» (г. Кемерово), ОАО «Органика» (г. Новокузнецк), ООО «Анжеро-Судженский химико-фармацевтический завод» (г. Анжеро-Судженск), ООО «Завод углеродистых материалов» (г. Ленинск-Кузнецкий), ЗАО «НефтеХимСервис» (г. Новокузнецк).

В Новосибирской области так же, как и в Кемеровской области лидируют топливно-энергетические ресурсы – 42 %. Полезные ископаемые Новосибирской области довольно многочисленны: основные полезные ископаемые, добываемые в области: каменный уголь, торф, тугоплавкие глины, месторождения природного газа и нефти. Запасы каменного угля – это Завьяловское и Листвянское месторождения. Добыча нефти и природного газа ведется на северо-западе Новосибирской области. Крупнейшее в области месторождение нефти – Верх-Тарское месторождение (60 % запасов нефти в общеобластном масштабе). Прочие месторождения региона – Восточно-Тарское, Ракитинское, Тай-Дасское, Восточно-Межевское и Восточное, законсервированы. В области разведаны 7,2 млрд т запасов торфа, но работы по добыче торфа в силу больших затрат в основном не ведутся.

Машины, оборудование и транспортные средства составляют 34,7 % от всего объема экспорта. Предприятия оборонного комплекса, гражданское машиностроение обеспечивает 20 % выпуска всей машиностроительной продукции Сибири – определяется составом выпускаемой продукции. Новосибирские компании, производят уникальную наукоемкую продукцию, среди таких – ОАО «Сибэлектротерм» – специализированный машиностроительный завод по производству тяжелого электротермического оборудования; ОАО «Электросигнал» – разработка и производство средств связной техники; «Тяжстанкогидропресс»; ОАО «Станко-сиб» – станкостроительное предприятие России. НПО «Сибсельмаш» – машиностроительное предприятие России. ОАО «Новосибирский инструментальный завод» – предприятие по производству слесарно-монтажного, зажимного, шоферского инструмента; НПО ОАО «Элсиб» – производство электротехнического оборудования.

Продукция химической промышленности составляет – 8,2 % экспорта региона. Около 80 % основных производственных и финансово-экономических показателей по данному виду экономической деятельности формируется следующими предприятиями: ОАО «Сибиар», ОАО «Новосибхимфарм», ФКП «Анозит», ООО «ВПК_Ойл», ЗАО «Производственная фармацевтическая компания «Обновление», ЗАО «Вектор Бест», ЗАО «Вектор-Медика», ООО ПО «Сиббиофарм», ООО «Лакокрасочный завод «Радуга», ООО «Завод отделочных материалов «Диола». В основном эти предприятия можно отнести к успешно работающим и имеющим стабильные рынки сбыта своей продукции. Кроме того, на предприятиях этого вида деятельности реализуется ряд крупных инвестиционных проектов, в том числе при государственной поддержке.

В Омской же области большую часть (54,6 %) экспорта составляет продукция химической промышленности. Представлена такими товарами, как каучук – 334,6 млн долл. США,

или 54,6 % от всего экспорта Омской области за 2017 г. (углерод, полипропилен, шины и покрышки пневматические резиновые новые, каучук синтетический, углеводороды ациклические, углеводороды циклические, эфиры простые, изделия для транспортировки или упаковки товаров из пластмасс). На территории области расположены одни из крупнейших предприятий химической промышленности – «Омскшина» предприятие по производству шин, «Омский каучук» – производство синтетического каучука. «Омсктехуглерод» – производство технического углерода, завод «Полиом – производитель полипропилена.

18,3 % всей экспортной продукции составляют продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. После Алтайского края Омская область занимает вторую позицию по объёму сельхоз производства. Данная область является высокоразвитым сельскохозяйственным регионом, который обладает одним из крупнейших на востоке страны агропромышленным комплексом. Ведущими отраслями сельского хозяйства являются: растениеводство (основные виды продукции – пшеница, рожь, ячмень, овес), молочное животноводство, птицеводство, свиноводство. В связи с тем, что регион характеризуется благоприятными климатическими условиями для ведения сельского хозяйства. А именно – выгодным сочетанием длительного вегетационного периода, большой объем суммарной солнечной радиации, годовой суммой осадков (более 300 мм) и плодородной черноземной почвой, что создает необходимые условия для вызревания хорошего урожая большинства традиционных для Омской области культур – зерновых, картофеля и овощей.

Машины, оборудование и транспортные средства составляют 12,3 % от всего объёма экспорта. Промышленные машиностроительные организации имеют значительный научный и производственный потенциал. На предприятиях машиностроения и металлургии по итогам 2017 г. приходилось 9,1 % (70,8 млрд р.) отгруженной продукции в сфере промышленности и 5,1 % (3,4 млрд р.) капитальных вложений крупных и средних организаций, действующих на территории региона. Представители крупных машиностроительных предприятий – в аэрокосмической промышленности особенно выделяется гигантское «Производственное объединение «Полёт»»: выпуск ракет-носителей «Рокот» и «Протон-М», производство узлов для российских ракет-носителей нового поколения «Ангара»; АО «Радиозавод им. А.С. Попова» – крупный разработчик и производитель многонаправленных подвижных защищённых систем связи и управления специального и общетехнического назначения; АО «Омский агрегатный завод» (гидросистемы для военной авиации, различные типы насосного оборудования); Омсктрансмаш производит и ремонтирует танки типа Т-80, а также производит тракторы; АО ГП «Сибзавод» – сельскохозяйственное машиностроение.

В Республике Алтай основным видом в товарной структуре экспорта является продукция химической промышленности – 58,9 %. В эту группу входят товары – удобрения минеральные или химические, содержащие три питательных элемента: азот, фосфор и калий, углеводороды ациклические насыщенные, нитрат аммония, в том числе в водном растворе, удобрения минеральные или химические, содержащие нитраты и фосфаты, сульфаты меди, каучук изопреновый. Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье составляют – 27,3 % от общего объёма экспорта. Эта группа занимает доминирующее положение около 75 % всех посевных площадей занято посевами трав и силосных культур. Это связано с тем, что выращивание зерновых культур малоэффективно в суровых природных условиях. В Республике Алтай развито и садоводство. Черенки и саженцы плодовых растений и кустарников пользуются спросом у хозяйств и садоводов-любителей со всех концов страны, а продукты мараловодства являются основной экспортной продукцией и, обеспечивая валютные поступления в республику, пантовая продукция имеет большой спрос на рынках Юго-Восточной Азии. Также традиционная отрасль животноводства – коневодство. Республика Алтай – традиционный производитель высококачественных сыров.

Следующая группа товаров топливно-энергетические ресурсы – 10,6 % экспорта региона. Основным видом товара в этой группе является каменный уголь. Это связано с тем, что на данном этапе произошло открытие и освоение новых месторождений угля – Пыжинское

каменноугольное (Турочакский район) и Талдыдюргунское бурогоугольное (Кош-Агачский район) месторождения.

В Республике Тыва на первом месте в товарной структуре экспорта находятся – руды и концентраты цинковые – 74,8 %, что напрямую связано с открытием Кызыл-Таштыгского горно-обогатительного комбината на одноименном месторождении полиметаллов. Запасы металла: свинца – 202,3 тыс. т, меди – 82,3 тыс. т, цинка – 1,295 млн т. Объем руды на месторождении – 12,92 млн т. ГОК ежегодно перерабатывает около 1 млн т полиметаллической руды и получает в среднем 200–220 тыс. т медных, цинковых и свинцовых концентратов. Далее идут металлы и изделия из них – 19,1 %. Недра республики Тувы богаты рудами цветных и редких металлов, каменным углем, асбестом, железной рудой, сапфиром, хризолитом, золотом, ртутью, нефритом, разнообразными строительными материалами. На территории республики расположен Улуг-Хемский угольный бассейн и два крупных хризотил-асбестовых месторождения. Между Торе-Холским районном и Монголией расположены нефритовые залежи, вдоль границы Тес-Хемского района и Тандинского района расположены залежи цветных камней сапфиров, хризолитов.

Около 15,4 % экспорта региона составляет текстиль, текстильные изделия и обувь. По данным Красноярскстата объем выпуска продукции текстильных и швейных изделий за 2017 г. составил 24,3 млн р., индекс физического объема – 94,8 %. Основным предприятием, влияющим на статистику отрасли, является ООО «Кызылское УПП». Легкая промышленность в республике представлена преимущественно ателье, занимающимися пошивом изделий по индивидуальным заказам населения, изготовлением изделий из привозной кожи, организациями по переработке шерсти. В республике производятся одеяла, постельное белье, спецодежда, головные уборы, одежда для взрослых и детей младшего возраста, а также обувь. Продукция предприятий ориентирована на внутренний рынок в связи с малыми объемами производства. Также 6 марта 2018 г. открылось обособленное подразделения АО «БТК групп» в г. Кызыле, что существенно повлияет на увеличение данной отрасли.

На лидирующей позиции в товарной структуре экспорта в Республике Хакасии находятся металлы и изделия из них – 65,5 %. В регионе представлены такие предприятия, как Саяногорский алюминиевый завод – производство и переработка первичного алюминия; Хакасский алюминиевый завод – алюминиевый завод, принадлежит компании «Российский алюминий»; ООО «Сорский ГОК» – добыча концентрата молибденового, концентрата медного, нерудные строительные материалы. Производство ферромолибдена; ООО «Туимский завод по обработке цветных металлов» – предприятие реализует латунный и медный прутки, шестигранник, квадрат, эмальпровод. В экспортной структуре отдельно выделен уголь каменный – 29,7 %. На территории республики располагаются четыре месторождения Минусинского каменноугольного бассейна, в которых сосредоточено 5,3 млрд т угля (прогнозные ресурсы 18 млрд т), 3,6 млрд т из них пригодны для открытой добычи, доля запасов каменного угля составляет 3 % в общем балансе запасов России. Угольная промышленность Республики Хакасия представлена следующими основными предприятиями: группа угледобывающих предприятий ОАО «СУЭК», в том числе ООО «СУЭК-Хакасия», ОАО «Разрез Изыхский», ООО «Восточно-Бейский разрез» и ООО «Угольная компания «Разрез Степной» компании «Русский уголь». Доля отрасли в общем объеме промышленного производства Республики Хакасия составляет 19 %. Также среди всех отдельно выделены руды и концентраты цинковые – 3,4 % от общего объема экспорта. Черная металлургия в Хакасии представлена Абаканским железным рудником (Таштыпский район), работающим с 1957 г., и Тейским рудником (Аскизский район).

В Томской области первую позицию занимает – древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 45,2 %. Последние 10 лет лесопромышленный комплекс Томской области демонстрирует устойчивое развитие за счет технического перевооружения и модернизации лесопромышленных производств. Общий объем инвестиций в развитие регионального ЛПК в период с 2010 по 2016 г. составил 22,6 млрд р. Значительные суммы капиталовложений позволили сформировать центры глубокой и комплексной переработки древесины в Томске и Асино. В

настоящее время представителями малого и среднего бизнеса производится широкий спектр продукции: ламинированные напольные покрытия, межкомнатные двери, оконные и дверные блоки, оцилиндрованное бревно, клееный брус, столярные изделия, фанера, детали деревянных домов, сувенирная продукция, заготовки для кисточек и пищевых палочек, древесно-угольные брикеты «Рiпi кyе» и многое другое.

Топливо-энергетические товары – 30,4 % от всего объёма экспорта региона. Основным продуктом в данной категории является нефть сырая. Томская область входит в состав Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции и относится к ведущим регионам России по добыче нефти газа. В недрах перспективных земель, разделенных на пять нефтегазоносных областей (НГО), сосредоточено до 7,5 млрд т условных углеводородов.

Машины, оборудование и транспортные средства – 13,3 % экспорта из области. Эта группа представлена такими предприятиями, как ОАО «Сибэлектромотор» – мощный промышленный комплекс с полным технологическим циклом производства асинхронных электродвигателей, чугуна и изделий из него; ОАО «Томский электромеханический завод им. В.В. Вахрушева» – специализируется на выпуске шахтных и общепромышленных вентиляторов, средств малой механизации для шахт, пневматического и гидравлического инструмента различного назначения и большого ассортимента ТНП; ЗАО «Сибкабель» – один из ведущих производителей кабельной продукции в России. Входит в ООО «УГМК-Холдинг»; ОАО «Томский электроламповый завод» – предприятие по производству электрических ламп в г. Томске, единственный в азиатской части России производитель электроламп, входит в Международный светотехнический холдинг «В.А.В.С.».

Основным товаром на экспорт республики Бурятия являются – топливо-энергетические ресурсы – 76,2 %. В данной категории вывозится в большинстве каменный уголь. Добыча каменного угля в Бурятии в 2009 г. составила около 16,5 млн т. Из них на Тугнуйском разрезе добывается 8,5 млн т в год, на Никольском разрезе – около 8 млн т. По данным геологоразведки, запасы каменного угля на Тугнуйском разрезе сегодня составляют 230 млн т. Открытым способом разрабатываются Окино-Ключевское (Бичурский район), Талинское и Дабан-Горхонское (Еравнинский район), Загустайское и отдельные участки Гусиноозёрского (Селенгинский район) месторождений бурого угля. Основные буроугольные месторождения Бурятии – Окино-Ключевское (запасы угля – 125,75 млн т), Гусиноозёрское (разведанные запасы – 451 млн т), Ахаликское (1,1 млн т), Загустайское (1,0 млн т). На территории Бурятии на балансе стоят 10 месторождений бурого и 4 месторождения каменного угля. Это 1,1 % балансовых запасов угля России.

Древесина и целлюлозно-бумажные изделия занимают вторую позицию по экспорту – 14,6 %. Республика обладает значительным потенциалом для дальнейшего наращивания экспорта лесоматериалов. Лесные ресурсы Республики Бурятия уникальны как по своим запасам, так и по их разнообразию, почти 76 % территории республики занято лесами. Общий запас древесины составляет 2 млрд куб. м. Ежегодный допустимый объём изъятия древесины (расчетная лесосека) составляет 10,6 млн м³. На сегодняшний день в лесопромышленном комплексе Бурятии функционирует более 700 предприятий, занимающихся заготовкой и обработкой древесины, производством изделий из дерева.

Машины, оборудование и транспортные средства – 5,1 % от общей доли экспорта. Решающую роль в выполнении программного задания 2007 г. и в дальнейшем росте объёмов производства в машиностроении сыграла реализация стратегических планов развития крупнейших организаций отрасли: ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод», Улан-Удэнский ЛВРЗ-филиал ОАО «РЖД», ЗАО «Улан-Удэстальмост», ОАО «Улан-Удэнское приборостроительное производственное объединение». В результате реформирования ОАО "Улан-Удэнский завод «Теплоприбор» и ОАО «Улан-Удэнский судостроительный завод» созданы ЗАО «Завод Теплоприбор Комплект» и ЗАО «Байкальская судостроительная компания» с сохранением профильных производств. В структуре машиностроения региона всегда была высока

доля оборонных производств. К сегодняшнему дню число предприятий оборонного машиностроения значительно сократилось (в их числе предприятия авиационного и энергетического приборостроения, производство ЭВМ, телевизоров и некоторые другие).

Экспорт Забайкальского края основывается на минеральных продуктах – 74,8 %. Здесь сосредоточен почти полный набор месторождений полезных ископаемых, в том числе крупных и уникальных (Удокан, Катугино, Стрельцовка, Чиней, Бугдая, Балей, Жирекен, Дарасун, Гарсонуй, Шивертуй и др.). В его пределах сконцентрировано: общероссийских запасов (%) лития – 80, плавикового шпата – около 38, молибдена – 27, меди – 21, тантала – 18, ниобия – 16, свинца – 9, золота – 7, титана – 18, цинка – 2,8, вольфрама – 4,6, угля – 1,6, цеолитов – 75.

Кроме того, Государственным балансом учтены значительные запасы урана, железа, ванадия, серебра, висмута, мышьяка, германия, криолита, редких земель, циркония, апатитов, ювелирных и ювелирно-поделочных камней, известняков, магнезитов, строительных материалов. Имеются перспективы создания сырьевой базы хрома, марганца, платиноидов, сурьмы, графита, талька, алмазов, газа, а также значительного прироста запасов практически всех вышеперечисленных полезных ископаемых. Все эти богатства Забайкальского края сосредоточены в трех минерагенических провинциях: Алданской, Саяно-Байкальской и Монголо-Забайкальской. Затем идёт древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 14,5 %. Забайкальский край – один из богатейших в России по запасам лесных ресурсов. Регион занимает восьмое место по размерам лесосечного фонда доступных для лесопользования лесов. Общие запасы леса оцениваются в 2,71 млрд м³. Лесистость Забайкальского края составляет 68,3 %, от 5–10 % в южной части края (Борзинский, Александрово-Заводский, Ононский муниципальные районы), до 90 % в юго-западных и северных районах (Красночикойский, Могочинский, Каларский, Тунгиро-Олекминский муниципальные районы). Наибольшая доля лесных земель и земель под древесно-кустарниковой растительностью приходится на северные муниципальные районы: Тунгокоченский – 4 678,9 тыс. га, Каларский – 4 051,5 тыс. га, Тунгиро-Олёкминский – 3 727,4 тыс. га.

Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – 5,9 % от общего экспорта края. Сельхозугодья занимают $\approx 17,7$ % территории, в их структуре – пашня $\approx 6,3$ %, многолетние насаждения $\approx 0,07$ %, сенокосы $\approx 22,5$ %, пастбища $\approx 58,6$ %. Животноводство и промыслы – разведение коров (мясное (герефордская, казахская белоголовая, галловейская, абердин-ангусская, симментальская, калмыцкая) и молочное (симментальская) скотоводство), овец (забайкальская, агинская), оленей, свиней, лошадей (забайкальская, буденновская), коз, верблюдов (монгольская), птицу (куры, страусы), пушных зверей (песец). Пушной промысел (соболь, белка, ондатра), рыболовство. Растениеводство – выращивание пшеницы (яровую), овса (зерно, корм), ячменя (яровой), тритикале, ржи, кукурузы, гречихи, проса, рапса (яровой), сои, подсолнечника, картофеля, огурцов (ЗГ), томатов (ЗГ), капусты, лука, суданской травы, костреца безостого, люцерны, пырейника. Основу экспорта составляет – хлеб и прочие хлебобулочные и мучные кондитерские изделия; мука пшеничная и пшенично – ржаная.

Источники данных: <http://www.mid.ru>; <http://stu.customs.ru>.

Приложение 3

Анализ основных товаров, поставляемых на экспорт регионами 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 легированной 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 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 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 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 1 417,8 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 1 276,4 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 дальнее 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 т 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 28 385,63 тыс. долл. и по сравнению с 2013 г. увеличился на 14 933,82 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 13 192,5 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 т статистической стоимостью 12 597,92 тыс. долл. США и по сравнению с 2013 г. уменьшился на 4,3 т, 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 %²⁰.

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 выдвижением 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

²⁰ Грачева Г. Индикаторы // Форсайт. 2007. № 2. С. 27.

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 энергоснабжения²¹.

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 Бразилии – 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, % к общему объему рынков

Вид продукции	Удельный вес стран			
	США –	Великобритания –	Германия –	Франция –
Продукция авиакосмической отрасли	36	17	14	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/files/server/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 %.

²¹ Экономика и жизнь. № 35 (9301). URL: <http://www.eg-online.ru/article/77249>.

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 также <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 первоочередных 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)

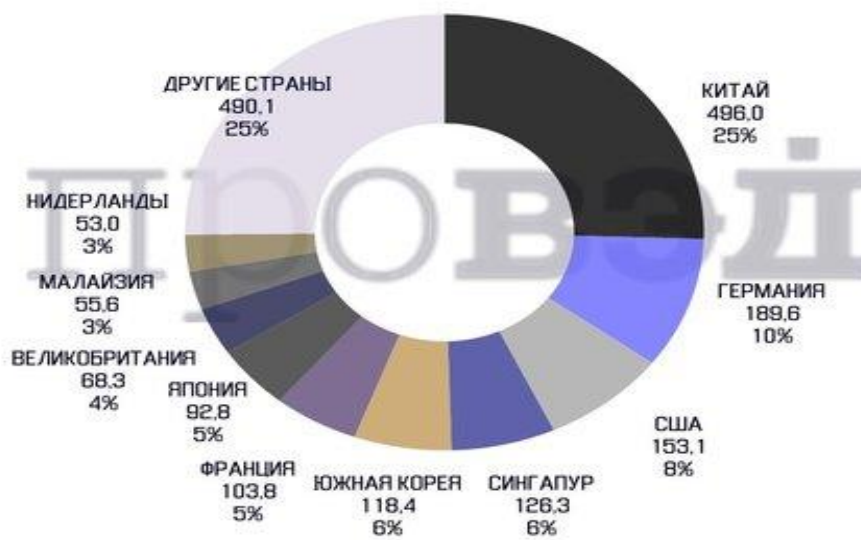


ИСТОЧНИК: ВСЕМИРНЫЙ БАНК

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 долл. и 153,1 млрд долл. соответственно. При этом поставки из Германии с 2000 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 долл. С 2000 г. его экспорт вырос на 71 %. На пятом месте оказалась Южная Корея, нарастившая поставки в 2,2 раза.

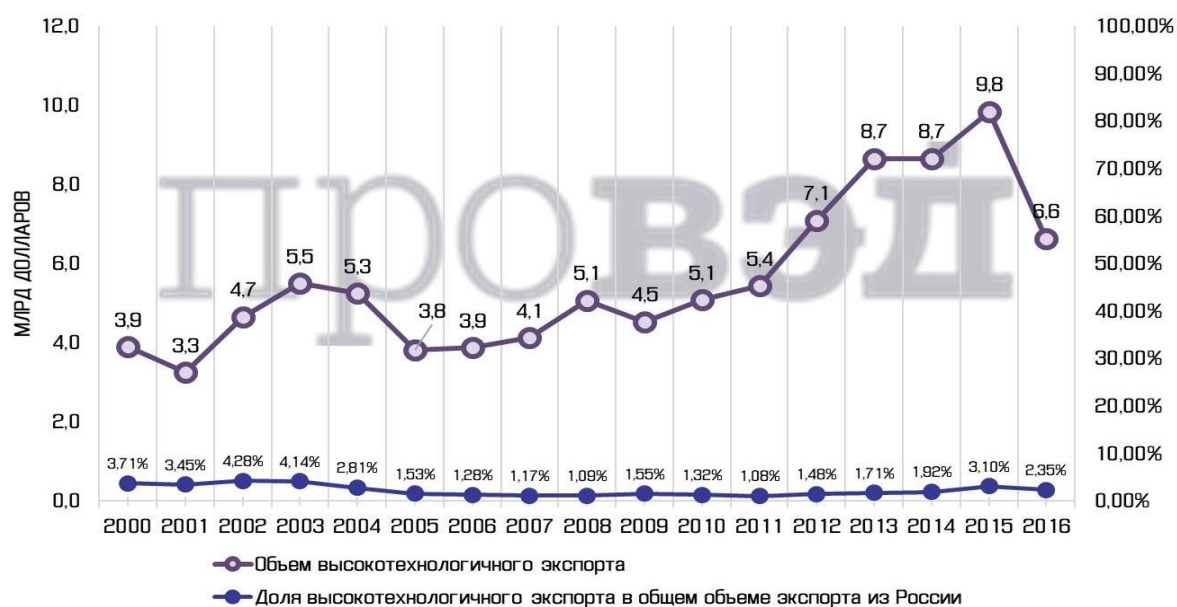
В мире немало государств, наукоемкий экспорт которых с 2000 по 2016 г. не просто вырос, а увеличился во много раз. Экспорт из Чехии, Румынии, Вьетнама вырос в 9 раз, из Индии – в 6 раз, из Саудовской Аравии и Кувейта – в 52 раза, из Нигерии – в 22 раза, из Объединенных Арабских Эмиратов – в 86 раз. Многократный 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 долл. 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

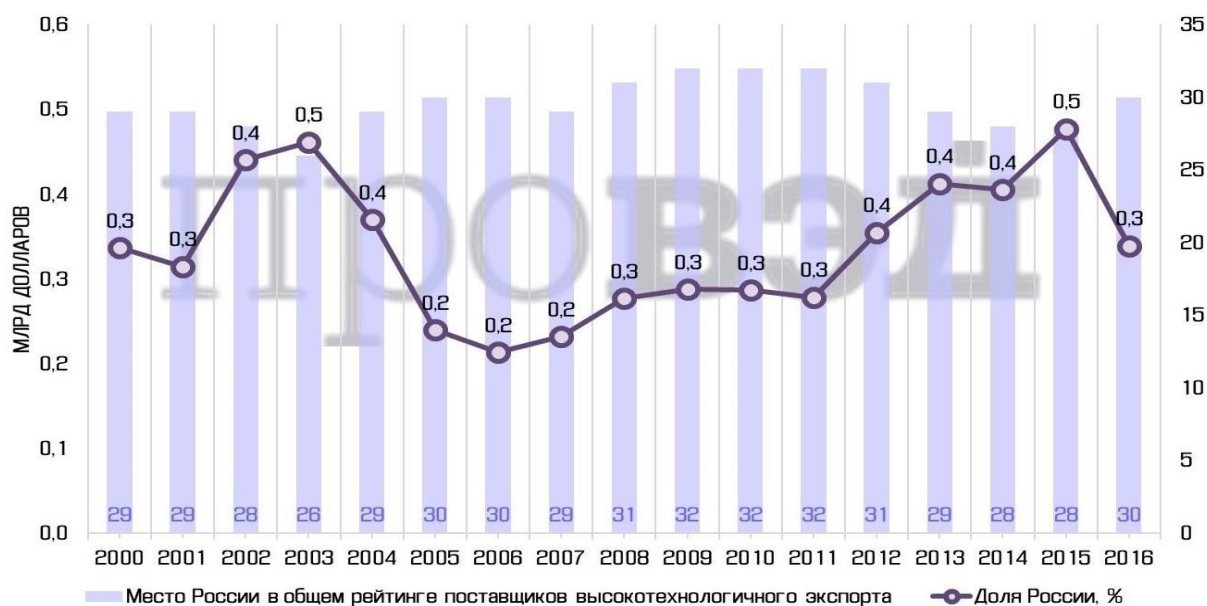
Доля высокотехнологичной продукции относительно всего нашего экспорта тоже совсем маленькая. В двухтысячных годах она была даже выше, чем сейчас. Самого большого значения удалось достичь в 2002 г., когда на экспорт высокотехнологичных товаров пришлось 4,28 % от всего экспорта России. Затем доля с каждым 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, % 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.

Приложение 7

Рейтинг стран по глобальному индексу инноваций 2018 г.

№	Страна	Индекс (0–100)
1	Швейцария	68.40
2	Нидерланды	63.32
3	Швеция	63.08
4	Великобритания	60.13
5	Сингапур	59.83
6	США	59.81
7	Финляндия	59.63
8	Дания	58.39
9	Германия	58.03
10	Ирландия	57.19

Источник: Всемирная организация интеллектуальной собственности. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.

Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index) – это глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитывается по методике Международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Исследование проводится с 2007 г. в рамках совместного проекта Международной бизнес-школы INSEAD, Корнельского университета (Cornell University) и Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по разным странам мира.

Глобальный индекс инноваций составлен из 82 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input):

- институты;
- человеческий капитал и исследования;
- инфраструктура;
- развитие внутреннего рынка;
- развитие бизнеса.

Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output):

- развитие технологий и экономики знаний;
- результаты творческой деятельности.

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

Исходя из данных видно, что Швейцария является лидером. Начиная с 2011 г., ООН признает эту страну самой инновационной в мире. Швейцария превосходит другие страны по своим высококласным правилам в области патентов и интеллектуальной собственности и претендует на первое место в области научно-исследовательского обмена знаниями между промышленностью и университетами.

Швейцария завоевала лидирующую позицию благодаря своему подходу к воплощению своих инновационных вложений в результаты – это и стало ключевым фактором, обеспечившим первое место в рейтинге. И хотя Швейцария очень маленькая страна, она выделяется количеством изобретений на душу населения и достигает успеха, предлагая инновации неизменно высокого качества. Кроме того, Швейцария входит в число мировых лидеров в области расходов на НИОКР и качества образования в местных университетах.

8 из 10 ведущих стран в области инноваций являются европейскими странами. Несмотря на то, что США являются родиной таких высокотехнологичных компаний, как Apple и Google, они испытали небольшой спад, опустившись на шестую строчку, потеряв, таким образом, две позиции по сравнению с прошлым годом.

В 2018 г. Россия заняла 46-е место. При этом эксперты указывают на высокие результаты России по таким компонентам индекса, как образование и открытость бизнеса к инновационной деятельности. В числе отдельных составляющих индекса, где также отмечены сильные позиции России, фигурируют легкость запуска бизнеса, доступ к информационным и коммуникационным технологиям и их использование, создание мобильных приложений.

Таблица 2

Страны-лидеры по количеству заявок на патенты в 2018 г.

№	Страна	Заявки всего	Заявки резидентов	Заявки нерезидентов
1.	Китай	1 381 594	1 245 709	135 885
2.	США	606 956	293 904	313 052
3.	Япония	318 479	260 290	58 189
4.	Южная Корея	204 775	159 084	45 691
5.	ЕС	166 585	78 555	88 030
6.	Германия	67 712	47 785	19 927
7.	Индия	46 582	14 961	31 621
8.	Россия	36 883	22 777	14 106
9.	Канада	35 022	4 053	30 969
10.	Австралия	28 906	2 503	26 403

Источник: Всемирная организация интеллектуальной собственности URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.

Рейтинг стран мира по количеству оформленных патентов – сравнительный анализ статистических данных о патентной активности стран и территорий мира, который выпускается Всемирной организацией интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization). Патентная статистика является основным показателем инновационного потенциала и одним из ключевых показателей технологического развития стран и регионов. Сравнительный анализ статистических данных о патентной активности стран и территорий мира выпускается Всемирной организацией интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization) – специализированным учреждением Организации Объединённых Наций по вопросам интеллектуальной собственности.

Как видно из таблицы, страны, которые больше всего оформили патентов на изобретения – это Китай, США и Япония. Именно оттуда больше всего и экспортируется новых технологий и вещей во все остальные страны.

Мировое лидерство Китая остается неизменным уже несколько лет. По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO), на Китай приходится примерно 40 % из 3,17 млн патентных заявок, представленных во всем мире в прошлом году. По данным WIPO, значительная доля китайских патентных заявок была связана с ИТ.

Что же касается корпоративной патентной динамики, то наиболее впечатляющими оказались заявочные результаты, продемонстрированные лидером Китая компанией Huawei Technologies. В прошлом году она подала наибольшее количество патентных заявок, значительно опередив по этому показателю всех остальных: 5 405, это на 34,3 % превысило ее результаты за 2017 г.

Источники данных: URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf; http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Global_Innovation_Index; <https://www.s-ge.com/ru/article/poslednie-novosti/20183-ranking-gii>; <https://nonews.co/directory/lists/countries/number-patents>; <https://stimul.online/articles/sreda-u-kogo-s-patentami-khorosho>.

Рейтинг стран-судовладельцев, 2018 г.

VesselsValue подвели итоги 2018 г. и выяснили, какие государства на сегодняшний день обладают самым крупным флотом. Как и в прошлом году, десятку возглавила Греция, однако Китай отметился самыми высокими показателями по росту стоимости судов.

Таблица

Рейтинг стран-судовладельцев 2018 г. по данным VesselsValue

Место	Страна	Стоимость флота, млрд долл.
1	Греция	105,2
2	Япония	94,7
3	Китай	90,9
4	Сингапур	49,9
5	Норвегия	48,9
6	США	44,5
7	Германия	31,5
8	Южная Корея	30
9	Великобритания	29
10	Дания	23

Источник: URL: http://www.sur.ru/ru/news/lent/2019-02-14/top-10_stran-sudovladelcev_17349.

Греция является лидером рейтинга.

В общей сложности, за 2017 г. стоимость греческого флота выросла более чем на 5 млрд долл. – это второй по величине показатель среди 10 ведущих судоходных наций. В 2018 г. флот страны оценивался более чем в 100 млрд долл.

Такие впечатляющие результаты связаны в первую очередь с ростом заказов на СПГ-суда и увеличением стоимости танкеров. Греция заняла выгодное положение благодаря владению самым дорогим СПГ-флотом в мире. Самым крупным источником убытков для страны стал сектор мобильных морских буровых установок.

Япония по-прежнему занимает второе место среди ведущих стран-судовладельцев: совокупная стоимость ее флота составляет более 94 млрд долл. Рост цены балкеров, танкеров и СПГ-судов серьезно отразился на результатах оценки флота страны в этом году.

Третье место занял **Китай**.

Среди 10 самых успешных стран, Китай отметился наибольшим ростом стоимости – 6,3 млрд долл. за год. В 2018 г. флот страны оценивался в 90 млрд долл.

Сингапурские собственники взлетели на четвертое место, увеличив стоимость своего флота на внушительные 3,1 млрд долл. Такой рост связан в первую очередь с развитием контейнерных перевозок: крупная японская компания «ONE» открыла в стране свой офис. Сингапур обладает довольно внушительным количеством шельфовых судов, в первую очередь в Юго-Восточной Азии и на Ближнем Востоке.

Норвегия на пятом месте.

Норвегия, как и раньше, лидер в сфере шельфовых судов. Стране принадлежит второй самый дорогой флот транспортно-буксирных теплоходов и третий по стоимости флот судов снабжения.

США заняла шестое место, по сравнению с 2017 г. опустившись на 2 строчки. Во многом это связано с тем, что флот страны насчитывает самое большое количество оффшорных судов старше 15 лет, что серьезно влияет на стоимость активов.

Седьмое место – **Германия**.

Флот Германии продолжает сокращаться из года в год, и по большей части беды в этом году были связаны с контейнеровозами: в связи с продажами и утилизацией общая стоимость судов в этом сегменте снизилась на 1,7 млрд долл.

Южная Корея – восьмое место.

Для Южной Кореи 2018 г. был очень благоприятным годом: она повысила стоимость своего флота более чем на 5 млрд долл. в трёх сегментах: в секторе балкеров, танкеров и контейнеровозов.

Великобритания на девятом месте, потеряв одну строчку по сравнению с 2017 г. Возможно, свою роль сыграла инициатива выхода из ЕС, и инвестиции в отрасль стали довольно рискованными.

Заклучительной десятой страной в топе рейтинга стран-судовладельцев в 2018 г. стала **Дания**.

Флот страны сильно зависит от контейнерных рынков, однако в прошлом году этот сегмент не ощутил особых перемен. Общее снижение стоимости танкерных активов тоже отразилось на позиции Дании в рейтинге.

В рейтинг *Россия* не попала. На сегодняшний день наша страна сильно отстает от ведущих судоходных государств. Во многом это связано с тем, что очень мало российских судов ходит под флагом РФ.

КРАТКИЙ ГЛОССАРИЙ

А

Антимонопольная политика – политика государства, направленная на ограничение, регулирование монополий, слияний, поглощений, картелей, ценового диктата, противоконкурентных действий.

Антимонопольное законодательство – антитрестовское – законы и другие правительственные акты, способствующие развитию конкуренции, направленные на ограничение и запрещение монополий, препятствующие созданию монопольных структур и объединений, монополистических действий.

Артикул – (от лат. *articulus* – раздел, статья) – торговый термин, означающий тип товара и его цифровое и буквенное обозначение.

Ассортимент – (франц. *assortiment*) – 1) состав, разновидность, набор видов продукции, товаров, услуг, изготавливаемых в производстве или находящихся в продаже.

Б

Баланс внешнеторговый – Соотношение между стоимостью экспорта и импорта страны в ее торговле с отдельной страной или с группой стран за определенный период времени (месяц, квартал, год). Баланс считается активным, если стоимость экспорта превышает стоимость импорта, и пассивным, если экспорт меньше импорта. Баланс внешнеторговый включает сделки с фактически оплаченным товаром и сделки, осуществленные в кредит. В той части, в какую внешнеторговый баланс включает оплаченные операции, он составляет часть платежного баланса.

Баррель – единица вместимости и объема сыпучих веществ и жидкостей. В разных странах соответствует разному количеству литров. Нефтяной баррель в США составляет 159 л.

Бартерная сделка – безвалютный (безденежный), но оцененный и сбалансированный обмен товарами, оформляемый единым договором. Оценка товаров производится с целью создания условий для эквивалентности обмена, для таможенного учета, определения страховых сумм, оценки претензий, начисления санкций.

Барьер торговый – любое препятствие, создаваемое правительством на пути движения товаров и услуг во внешней торговле одной страны с другой. Правила ВТО содержат правовые нормы, регламентирующие использование многих видов торговых барьеров.

Безналичные расчеты – форма денежного обращения, при которой хранение и движение денежных средств происходит без участия наличных денег, посредством зачисления денег на банковский счет и перечисления со счета плательщика на счет получателя.

Бизнес – любая организованная законная деятельность, главной целью которой является получение прибыли. Регулируется национальным законодательством и международными соглашениями.

Брутто – (от итал. *brutto* – грубый) – вес товара вместе с тарой и упаковкой (в отличие от веса нетто, то есть чистого веса товара).

В

Валюта контракта – валюта, в которой выражены цены и другие условия контракта.

Валюта национальная – денежная единица страны.

Валюта неконвертируемая (замкнутая) – национальная валюта, имеющая хождение только в своей стране. Характерна для стран, в которых действуют различные ограничения и запреты как для резидентов, так и для не резидентов, касающиеся ввоза и вывоза иностранной валюты и валютных ценностей, применяются множественные курсы и другие меры валютного регулирования, призванные сдержать расходование дефицитных СКВ.

Валюта платежа – валюта, в которой производится оплата товара или погашение международного кредита. Валюта платежа может не совпадать с валютой цены товара.

Валюта свободно конвертируемая или полностью обратимая (СКВ) – валюта, свободно и неограниченно обмениваемая на другие иностранные валюты. Как правило, СКВ обладает полной внешней и внутренней обратимостью. Ее действие распространяется на все виды текущих операций, операций по движению внешних кредитов и заграничных инвестиций.

Валюта твердая – валюта, устойчивая по отношению к собственному номиналу, к курсам других валют. Твердая валюта обеспечена золотом, товарной массой и другими материальными ценностями.

Валюта частично конвертируемая (частично обратимая) – национальная валюта стран, в которых применяются валютные ограничения для резидентов и по отдельным видам обменных операций. Частично конвертируемая валюта обменивается только на некоторые иностранные валюты и не по всем видам международного платежного оборота.

Валютная выручка – поступление иностранной валюты за счет экспорта товаров и услуг, а также от международных кредитов.

Валютный контроль – контроль со стороны правительства или центрального банка за покупкой и продажей иностранной валюты и ее размещением на индивидуальных счетах физических и юридических лиц в стране и за рубежом.

Внешнеторговая деятельность – обмен товарами и услугами, связанными с осуществлением товарооборота.

Внешнеторговая политика – комплекс государственных мер по защите национальных производителей от конкуренции извне.

Внешнеторговые операции – комплекс действий иностранных партнёров во внешнеторговой операции, направленных на совершение товарного обмена и обеспечивающих его.

Внешнеторговый баланс страны – соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за определенный период времени. Внешнеторговый баланс включает фактически оплаченные и осуществленные в кредит товарные сделки. Внешнеторговый баланс составляется по отдельным странам и по группам государств.

Внешнеэкономическая деятельность – процесс реализации внешнеэкономических связей. Одна из сфер экономической деятельности государства,

предприятий, фирм, тесно связанная с внешней торговлей, экспортом и импортом товаров, иностранными кредитами и инвестициями, осуществлением совместных с другими странами проектов.

Внешняя торговля – торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг. Внешняя торговля осуществляется преимущественно через коммерческие сделки, оформляемые внешнеторговыми контрактами.

Всемирная торговая организация – основанная в 1995 г. глобальная международная организация занимается правилами международной торговли. Основу ВТО составляют соглашения, подписанные и ратифицированные большинством стран-участниц международной торговли. Цель ВТО – помощь производителям товаров и услуг, экспортерам и импортерам в ведении их бизнеса. ВТО является преемником ГАТТ.

Встречная торговля – внешнеторговые операции, контракты, сделки, предусматривающие встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары на полную стоимость или часть стоимости экспорта (бартерные сделки, встречные закупки). Способствуют сбалансированности экспорта и импорта.

Выставка торгово-промышленная – коммерческое мероприятие, соединяющее выставку достижений одной или нескольких стран в одной или нескольких отраслях науки и техники с заключением коммерческих сделок по выставленным образцам.

Г

Гармонизированная система описания и кодирования товаров – ГС – многоцелевая международная товарная классификационная система, используется для классификационных целей в международной торговле, в таможенном деле, в транспортно-экспедиторских операциях и в статистике.

Глобальная квота – квота, устанавливающая объем или стоимость товара, разрешенного к экспорту или импорту, но не ограничивающая географическое направление внешней торговли. Ввоз или вывоз товаров в рамках глобальной квоты может быть произведен в направлении любой страны.

Д

Девальвация – снижение курса одной валюты по отношению к другим валютам. В условиях плавающего курса твердых валют, установленного в 1973 г. девальвация означает устойчивое снижение курса национальной валюты по отношению к твердым валютам. Обычно вызывается инфляционными

Демпинг – осуществляемый для вытеснения конкурентов и захвата внешних рынков сбыта вывоз товаров из страны по более низким ценам, чем цены внутри страны или на мировом рынке. Демпинг может осуществляться за счет средств фирмы-экспортера или с помощью государства путем субсидирования экспортных поставок из средств государственного бюджета.

Демпинг товарный – продажа товаров на экспорт по заниженным по сравнению со средним мировым уровнем ценам, т.е. по ценам ниже внутренних в

стране-импортере, с целью получения преимуществ в конкуренции с другими поставщиками аналогичной продукции.

Деньги – товар особого рода, являющийся мерой стоимости товаров и услуг, выполняющий роль всеобщего эквивалента и обмениваемый на любые товары и услуги. Кроме функций меры стоимости и средства обращения, выполняет функции средства накоплений и сбережений, средства платежа.

Дефицит – нехватка продукции и услуг, вызванная недостаточным объемом их производства или неоправданным составом (ассортиментом) выпуска или необоснованностью соотношений в структуре цен и доходов.

Добровольное ограничение экспорта – обязательство одного из торговых партнеров ограничить или не расширять объем экспорта. Как правило, применяется при проведении государственного регулирования внешней торговли.

Договор купли-продажи – договор о купле-продаже товаров. В таком договоре устанавливаются объемы купли и продажи товаров, цены и способы оплаты, сроки и условия поставки, штрафные санкции за нарушение условий договора, транспортные условия.

Договор поставки – юридический документ, регулирующий условия коммерческой сделки по покупке потребителем продукции. В договоре обуславливается поставка продукции в определенном ассортименте и в указанные сроки, цена продукции, штрафные санкции и прочие особые условия.

Е

Европейская Ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) – Европейская интеграционная группировка (вторая). Действует на основе конвенции, подписанной в Стокгольме (1960 г.). Представляет собой региональную зону свободной торговли.

Емкость рынка – потенциально возможный объем продаж определенного товара на рынке в течение заданного периода, зависящий от спроса на товар, уровня цен, общей конъюнктуры рынка, доходов населения, деловой активности.

З

Закупки встречные – форма погашения товарного кредита в практике международной торговли. Состоят из ответных поставок стране-кредитору товаров безотносительно к номенклатуре импорта. Осуществляются посредством бартерных сделок, компенсационных сделок, клиринга, сделок «офсет».

Знак торговый (фабричная марка, фирменный знак) – символ, знак, любое обозначение (слово, цвет), идентифицирующие товары и услуги с их производителями. В сочетании с рекламой является важным средством в конкурентной борьбе за рынок. Торговый знак может изображаться непосредственно на товаре, на упаковке, на этикетке. Каждое предприятие может иметь ряд товарных знаков на своей продукции, но фабричная марка или фирменный знак у производителя всегда один. Товарные знаки, фабричные марки или фирменные знаки регистрируются в установленном порядке. Фирма имеет право продать право на их использование другому производителю.

Зона свободной торговли – часть территории государства, имеющая свободный режим для иностранных инвестиций и льготные экономические условия для всех предпринимателей. Льготные условия предусматривают: 1) особый валютный режим; 2) налоговые скидки; 3) низкие или нулевые таможенные ставки; 4) особенности трудового законодательства и др.

И

Импорт – ввоз товаров (услуг) из-за рубежа для реализации на внутреннем рынке или потребления в рамках кооперации производства. Объем импорта фиксируется в момент пересечения товарами границы страны-импортера. Структура импорта определяется природно-климатическими условиями страны, структурой экономики страны, общей конъюнктурой внутреннего рынка. Импорт регулируется прямыми законодательными актами государства и государственной таможенной политикой. Оптимальная структура импорта и его объем стимулируется низкими таможенными пошлинами на ввозимый товар.

Интеллектуальная собственность – собирательное понятие, включающее права, которыми регулируются отношения, складывающиеся в процессе создания продуктов интеллектуального труда, их обмена или использования.

Инфраструктура рынка – учреждения, фирмы, компании всех видов собственности, обеспечивающие взаимодействие между субъектами рыночных отношений. Инфраструктура товарного рынка включает предприятия оптовой и розничной торговли, аукционы, ярмарки, товарные биржи, торговые дома, посреднические фирмы, системы связи, специальные государственные органы регулирования рынка (антимонопольный комитет, инспекция по контролю за ценами и др.).

К

Капитал – имеет следующие смысловые значения: 1) совокупные ресурсы, применяемые в бизнесе (акционерный капитал, единоличный капитал, товарищеский капитал и др.); 2) чистая стоимость (стоимость активов минус сумма обязательств); 3) исходная сумма, располагаемая для осуществления предпринимательской деятельности.

Качество продукции – Совокупность свойств продукции, обуславливающих степень ее способности удовлетворять определенные потребности в конкретных условиях потребления (эксплуатации).

Квота – ограничительная доля участия в производстве, сбыте, экспорте или импорте какого-либо товара. Вводится на определенный период времени по отдельным товарам, странам и группам стран. Цель квотирования – регулирование рынка, платежных отношений и др.

Квота импортная – ограничительная доля импорта в общем располагаемом ресурсе. С позиции эффективности производства и реализации дифференцируется по видам продукции. Способ введения количественных ограничений импорта. Закрепляется, как правило, международными соглашениями.

Квота экспортная – ограничительная доля экспорта в рамках располагаемого объема производства или с учетом принятых договорных обязательств.

Классификация товаров – по назначению: товары потребительского спроса и товары производственного назначения. По срокам использования; краткосрочного пользования и длительного пользования. По назначению и цене: повседневного спроса, выборочного спроса, престижные товары, предметы роскоши. По характеру потребления и степени обработки: сырье, полуфабрикаты, готовые изделия, промежуточная продукция. По способу изготовления: стандартная и уникальная продукция.

Конкуренция – состязание между экономическими субъектами: борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод; в повседневном понимании – соперничество экономических субъектов за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. Конкуренция – в классической экономической теории – элемент рыночного механизма, который позволяет уравновесить спрос и предложение.

Конкуренция недобросовестная – действия хозяйствующих субъектов, нарушающие общепринятые правила и нормы конкуренции:

- демпинг;
- экономический шпионаж;
- тайный сговор на торгах и создание тайных картелей;
- подделка продукции конкурентов;
- ложная информация и реклама;
- махинации с деловой отчетностью;
- нарушение качества, стандартов и условий поставки продукции;
- коррупция и др.

Контракт – (лат. contractus) 1) устное или письменно соглашение, по которому одна из сторон берет обязательство что-либо сделать для другой стороны на определенных условиях; 2) двустороннее или многостороннее соглашение, где оговорены права и обязанности для его участников; 3) в торговле – документ, содержащий условия купли-продажи. Условием К. купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Контроль над ценами – государственное регулирование цен на отдельные виды товаров в отдельные периоды времени.

Контрафакция – подделка в коммерческих масштабах товара, товарного знака и других прав интеллектуальной собственности. Контрафакция запрещена правилами ВТО.

Конъюнктура товарного рынка – временная экономическая ситуация, характеризующаяся совокупностью признаков, выражающих состояние рынка товаров в определенный момент времени. К этим признакам относятся:

- изменения во внутренней и внешней торговле;
- динамика производства и строительства;
- движение товарных запасов;
- динамика цен;
- численность занятых и безработных;
- динамика издержек производства;
- денежные доходы населения и др.

Конъюнктура, конъюнктура рынка – (лат. conjunctura – связывать) экономическая ситуация на рынке, характеризующаяся уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж; анализ взаимодействия факторов и условий, определяющих структуру, динамику и соотношение спроса и предложения рассматриваемого товара (товарной группы).

Кооперация – 1) форма хозяйствования, основанная на групповой собственности; 2) форма длительных и устойчивых связей между предприятиями, занятыми совместным изготовлением определенной – продукции; 3) форма организации труда» когда значительное число лиц совместно участвуют в одном в том же или в разных, но связанных между собой процессах труда.

Л

Лицензирование – это разрешительный порядок ввоза или вывоза товара на основании специального разрешения (лицензии), которое выдается государственным органом исполнительной власти, специально уполномоченным на это.

Лицензирование экспорта – предоставление государственными органами лицензий (разрешений) на осуществление экспортерами внешнеторговых операций. Служит методом регулирования внешнеэкономических связей и применяется при вывозе товаров стратегического назначения: сырьевые ресурсы, сложные технологии. Лицензии экспортные предоставляются на определенный объем или стоимость поставок и могут содержать рекомендации по уровню цен. Бывают генеральными и разовыми, индивидуальными на каждую сделку.

Лицензиар – физическое или юридическое лицо, собственник изобретения, патента; продает другому лицу (лицензиату) права на промышленное и коммерческое использование изобретения в течение определенного времени и за определенное вознаграждение.

Лицензиат – физическое или юридическое лицо, покупающее права на промышленное и коммерческое использование на определенный срок.

Лицензионное соглашение – договор о предоставлении прав на коммерческое и производственное использование изобретений, технических знаний, товарных знаков, ноу-хау.

Лицензионный договор – договор, по которому одна сторона (лицензиар) предоставляет право на использование изобретения или иного технического достижения (лицензию), а другая сторона (лицензиат) выплачивает за это определенное вознаграждение.

Лицензионный сбор – налог, взимаемый с импортеров и экспортеров при получении ими письменного разрешения компетентного государственного органа данной страны на перемещение через ее таможенную границу товаров и транспортных средств.

Лицензия – разрешение лицензиара на использование принадлежащих ему прав промышленной собственности (на изобретение, промышленный образец, товарный знак, ноу-хау), выдаваемое другому лицу (лицензиату) на определенных условиях.

Лицензия на экспорт или импорт – разрешение на вывоз или ввоз товара в страну, выдаваемое в соответствии с хозяйственным законодательством

страны. Порядок получения лицензии указывается в контракте особо или в общих условиях: называется договаривающаяся сторона, которая должна получить лицензию; срок получения лицензий.

Лицензия экспортная генеральная – разрешение на внешнеторговые операции (экспорт или импорт) с определенным товаром в определенном объеме, предоставляемое лицензиату на определенный срок, обычно до 1 года. Предоставляются обычно специализированным внешнеторговым фирмам.

М

Международная торговая палата (МТП) – международная организация, объединяющая национальные торговые палаты, торговые и банковские ассоциации. Торговые споры членов МТП регулируются арбитражным судом при МТП. Штаб-квартира находится в Париже. Разрабатывает общие стандартные условия платежей в торговых операциях, условия инкассо (1978 г.), международные торговые условия.

Международная торговля – совокупность торговых связей, внешнеторговых отношении торгующих друг с другом государств.

Международные торговые условия «ИНКОТЕРМС» – разрабатываемые Международной торговой палатой условия заключения сделок, включая распределение риска между продавцом и покупателем, обеспечение страхования, получения лицензий, вид упаковки и т.п. (см. СДЕЛКА). Условия «Инкотермс» постоянно дополняются и содержат сведения об обязательствах партнеров. Становятся частью контракта только при наличии обоюдного решения сторон.

Мировая цена – денежное выражение интернациональной стоимости единицы реализуемого на мировом рынке товара, например барреля нефти, тонн пшеницы.

Монополизм – 1) господство на рынке товаров и услуг одного производителя, продавца или сравнительно небольшой монополии группы производителей, продавцов, объединившихся с целью захвата рынка, вытеснения конкурентов, контроля над ценами; 2) действия хозяйствующих субъектов, органов управления, направленные на устранение конкуренции, установление доминирующего положения одного участника рынка.

Монополия – 1) крупная компания, корпорация, объединяющая несколько компаний и достигающая благодаря этому положения на рынке определенного товара или группы товаров, когда рынок имеет только одного продавца и множество покупателей; 2) это компания, контролирующая производство или сбыт определенного товара или услуги.

Монопольная цена – рыночная цена товара, устанавливаемая под влиянием не только спроса и предложения, но и господства монополистов на рынке данного товара.

Н

Неустойчивый рынок – отсутствие на рынке определенной тенденции за неимением реальных предложений купить либо продать или отсутствие возможности установить реальный уровень цен.

Неценовая конкуренция – метод конкурентной борьбы, в основу которого положено не ценовое соперничество с конкурентами, а достижение более высокого качества, технического уровня, технологического совершенства продукции.

О

Обесценение денег – уменьшение покупательной способности денег или снижение их валютного курса. Обесценение возникает в связи с повышением цен на товары и иностранную валюту, выступает спутником инфляции.

Оптовая торговля – торговля крупными партиями товаров, продажа оптовым покупателям, потребляющим товары в значительном количестве или продающим их затем в розницу. Осуществляется через сеть оптовых и мелкооптовых покупателей-посредников (дилеров), по оптовым ценам, предусматривающим дилерские скидки и меньшим, чем розничные.

Оптовая ярмарка – крупный регулярный или разовый (ежегодный) рынок товаров широкого потребления, на котором сосредоточены и демонстрируются разнообразные товары для ознакомления с ними потенциальных покупателей и заключения оптовых торговых сделок по выставленным образцам. На ярмарках-продажах после завершения демонстрации выставленные образцы часто продаются. Крупнейшие международные ярмарки проводятся в Париже, Торонто, Дамаске, Лейпциге.

Оффшорные центры, зоны – небольшие государства или территории, привлекающие иностранные капиталы посредством предоставления налоговых и других льгот при проведении финансово-кредитных операций с иностранными резидентами и в иностранной валюте.

П

Пассивное сальдо торгового баланса – превышение товарного импорта страны над ее товарным экспортом.

Патентная чистота товара – характеристика товара с точки зрения его патентной защиты и использования при его изготовлении содержания патентов, не принадлежащих изготовителю товара. Патентная чистота товара дает возможность продажи товара на данном рынке без нарушения чужих патентных прав.

Паушальная цена – цена разнородных по качеству товаров, устанавливаемая в целом, в среднем, вне зависимости от индивидуальных качеств, сортов отдельных единиц товара.

Политика антимонопольная – государственное регулирование экономики в направлении развития конкуренции на рынке путем демонополизации производства. Осуществляется в соответствии с антимонопольным законодательством страны.

Политика внешнеторговая – система мер политического, организационного и экономического характера по регулированию внешнеэкономических связей. Осуществляется на уровне государства в целом и отдельными участниками международного товарообмена. Государство регулирует товарную и географическую структуру экспорта и импорта с учетом долговременных целей развития

экономики страны, поддержания платежного баланса, поддержания курса национальной валюты. Отдельные фирмы осуществляют свою внешнюю торговую политику в рамках стратегии маркетинга производимых ими товаров и услуг.

Преференциальный торговый договор – соглашение о предоставлении исключительных и преимущественных прав продажи определенных видов товаров.

Преференции – преимущества, льготы, предоставляемые отдельным государствам, предприятиям, организациям для поддержки определенных видов деятельности. Преференции осуществляются в форме снижения налогов, скидок с таможенных пошлин, освобождения от платежей, предоставления выгодных кредитов. Преференции предоставляются государством и носят адресный характер. В отношениях между государствами преференции предоставляются как на началах взаимности, так и в одностороннем порядке.

Приграничная торговля – форма внешней торговли между предприятиями и организациями сопредельных государств в приграничных районах, обычно по морской или речной границе.

Продажа товара – продвижение товара на рынке с помощью различных форм организации торговли. Наиболее распространенными формами продаж являются оптовая продажа различными по размеру партиями товара и розничная продажа отдельными единицами продукции обезличенному покупателю.

Проникновение на рынок – деятельность экономических субъектов по увеличению объема продаж своих товаров на рынке. В ходе проникновения на рынок фирмы используют как приемы маркетинга, так и способы подавления активности конкурентов, например демпинг.

Протекционизм – экономическая политика государства противоположная политике «свободной торговли» и направленная: на защиту от иностранной конкуренции имеющих стратегическое значение отраслей отечественной экономики; на временную защиту относительно недавно созданных отраслей отечественной экономики; на расширение внешнего рынка; как ответная мера при проведении политики протекционизма торговыми партнерами.

Р

Режим наибольшего благоприятствования в международной торговле – режим заключения торговых соглашений между странами на равных условиях со всеми другими торговыми партнерами. То есть на все страны распространяется один уровень таможенных пошлин и единая система формальностей и процедур оформления сделок. Режим наибольшего благоприятствования обязателен для всех стран, присоединившихся к Генеральному соглашению по тарифам и торговле

Реимпорт – обратный ввоз в страну ранее вывезенных за границу и не подвергшихся там переработке товаров.

Реклама – коммерческая информация о товарах, услугах и т.п. с целью оповещения потребителей и создания спроса на эти товары и услуги.

Рекламация – претензия, заявление к изготовителю продукции или исполнителю услуг о том, что они поставили некачественную продукцию или не выполнили своих обязательств по договору.

Резэкспорт – вывоз за границу ранее ввезенных сырьевых и других товаров иностранного производства без их переработки для перепродажи другим странам.

Рынок мировой – 1. Устойчивые торговые отношения между странами, обслуживающие международное разделение труда. Мировой рынок состоит из мировых рынков отдельных важнейших товаров с традиционно сложившимися центрами торговли. Регулируется соглашениями на межправительственном уровне или непосредственно крупнейшими поставщиками. Инструментами регулирования мирового рынка служат цены, тарифные соглашения, системы квот, лицензирования и др. 2. Совокупность национальных рынков, связанных посредством международной торговли, научно-техническими знаниями, услугами и т.д. В основе мировых товарных рынков лежит международное разделение труда.

Рыночная экономика – экономика, основанная на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов.

С

Сальдо ввоза-вывоза продукции (экспортно-импортное) – стоимостной показатель, характеризующий разность между фактическим количеством продукции, поступившей в регион (страну), и обратным ее потоком. Превышение объема вывоза над ввозом характеризует активное сальдо ввоза-вывоза. Превышение ввоза над вывозом – пассивное сальдо.

Совместное предприятие (СП) – форма хозяйственной организации, учрежденной двумя или большим числом юридических лиц. СП создаются национальными предприятиями или с зарубежными партнерами.

Специализация – 1) сосредоточение деятельности на относительно узких направлениях, отдельных технологических операциях или видах выпускаемой продукции; 2) приобретение специальных знаний и навыков в определенной области; 3) разделение труда по его отдельным видам, формам.

Т

Таможенная пошлина – налог, взимаемый государством с провозимых через национальную границу товаров по ставкам, предусмотренным таможенным тарифом. По объекту обложения различают ввозимые, вывозимые и транзитные таможенные пошлины. По методу исчисления различают адвалорные, специфические и комбинированные таможенные пошлины.

Товар – любые материальные продукты труда, производимые для удовлетворения общественных, коллективных или личных потребностей и реализуемые путем продажи. Товары по характеру потребления делятся на: товары с разовым характером потребления (продукты питания и некоторые промышленные

товары); предметы длительного пользования; товары, полученные в результате материальных услуг; товары сферы материального производства.

Товарный ассортимент – 1) виды товаров, перечень товаров, представленных в магазине, на рынке, в торговой сети; 2) группа однородных товаров, предназначенных для определенного круга покупателей, удовлетворяющих сходные потребности.

Товарный знак – знаки, дающие возможность отличать соответственно товары и услуги одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц.

Товарооборот – объем проданных и купленных товаров в денежном выражении за определенный период времени. Товарооборот делится на: 1) оборот внутренней и внешней торговли; 2) в зависимости от характеристики покупателя – на оптовый и розничный; 3) по форме продвижения товаров – на складской и транзитный.

Торговая марка – оригинально зарегистрированный специальный отличительный знак торгового предприятия, торговой фирмы, который они вправе размещать на продаваемых товарах, изготовленных по заказу данной фирмы. Чаще всего представлена графическим изображением, оригинальным названием, особым сочетанием знаков, букв, слов.

Торговля – 1) сфера обращения товаров, в которой происходит обмен продуктами труда и услугами; 2) вид коммерческой деятельности, при которой путем заключения договора или на основе устного соглашения осуществляется купля-продажа товара; 3) специализированная отрасль экономики, формирующая свои доходы за счет деятельности по доведению товаров до потребителя.

Торговля встречная – способ достижения баланса экспортно-импортных операций посредством заключения бартерных сделок, встречных закупок, компенсационных соглашений, клиринга, сделок «оффсет». При встречных поставках в условиях промышленного кооперирования стороны заключают договор о совместном производстве и распределении продукции.

Торговля лицензионная – форма обмена научно-технической продукцией в виде лицензий, патентов, ноу-хау. В международной практике является средством проникновения на новые рынки.

Торговля оптовая – торговая сделка, в которой объектом служит партия товара, приобретаемая с целью перепродажи или для производственного использования. Осуществляется торговыми фирмами, торговыми домами, биржами. Доход в сфере оптовой торговли образуется как разница между ценой продажи товара оптовому покупателю и ценой покупки товара оптовой партией у производителя.

Торговля приграничная – вид международного товарообмена, который осуществляется предприятиями и торговыми фирмами приграничных районов сопредельных государств на основе соглашений о торговле, платежах, ежегодных протоколов. Может иметь составной частью план согласованных поставок товаров, в основу которого положен принцип сбалансированности торговых отношений.

Торгово-промышленная палата страны – общественная организация, объединяющая производственные фирмы и торговые компании в целях содействия развитию внешнеэкономических связей. Имеет связи и представительства в других странах. Занимается изучением национальных рынков, оказывает отдельные маркетинговые услуги по продвижению отечественных товаров на мировой рынок и экспортных товаров на отечественный рынок, организует выставки-продажи товаров и способствует заключению сделок. Бюджет торгово-промышленной палаты формируется взносами ее членов и за счет маркетинговой деятельности.

Торговый баланс – часть платежного баланса государства, характеризующая его торговые связи с другими странами. Составляющими торгового баланса являются экспорт и импорт товаров. Баланс рассчитывается как разница экспорта и импорта товаров, характеризует степень развитости национального товарного рынка.

Транспортная операция – специфическая операция, связанная с перемещением грузов в пространстве.

Транспортная составляющая в цене товара – затраты на: 1) подготовка товара на складе, его хранение и упаковка; 2) погрузка товара на транспортное средство первого перевозчика; 3) транспортировка груза со склада отправителя в пункт передачи товара второму перевозчику; 4) транспортно-экспедиторское обслуживание на первом этапе перевозок; 5) аренда транспортного оборудования на первом этапе перевозок (контейнеры и т.д.); 6) выгрузка товара в пункте перевалки; 7) погрузка товара на транспортное средство второго перевозчика; 8) оплата таможенных сборов и пошлин; 9) страхование груза; 10) транспортно-экспедиторское обслуживание и другие услуги; 11) транспортировка товара вторым перевозчиком; 12) расходы, аналогичные расходам первого перевозчика, повторяются на всех последующих этапах передачи товара следующему перевозчику.

У

Условия поставки – нормативные акты, регулирующие поставки продукции производственно-технического назначения, условия, определяющие способы транспортирования, формы передачи и оплаты поставленных товаров, способы страхования, сроки поставок, ответственность за сохранность товаров

Условия торговли – соотношение экспортных и импортных цен в международной торговле. В статистике рассчитывается индекс условий торговли, выражающий отношение индекса средних цен экспорта к индексу средних цен импорта. Рассчитывается индекс для группы стран, страны, региона. Индекс чаще всего используется для анализа динамики цен на экспортируемое сырье и импортируемую готовую продукцию.

Ф

Фирма импортная – торговое предприятие, закупающее за свой счет за границей товары и продающее их затем на внутреннем рынке. Импортные фирмы имеют торговые склады и в случае необходимости производят предпродажную подготовку товаров, в том числе расфасовку, комплектование ассортимента, сортировку. Могут иметь сеть мелких торговцев.

Фирма экспортная – торговое предприятие, закупающее за свой счет товары на внутреннем рынке и перепродающее их от своего имени за границей. Может выполнять комиссионные операции в качестве комиссионера зарубежных фирм. Экспортные фирмы подразделяются на специализированные, универсальные и заготавливающие сельскохозяйственные товары.

Фритредерство (от *англ.* Free trade – свободная торговля) – направление в экономической теории и политике, основные принципы которого – требование свободы торговли и невмешательства государства в предпринимательскую деятельность.

Ц

Цена – денежное выражение стоимости товара; формируется на мировом и государственном рынках.

Цена демпинговая – цена на импортируемую продукцию, которая ниже, чем цена такой же продукции, произведенной внутри страны. Подрывает экономику национальных производителей и находится в поле действия национального антидемпингового законодательства.

Цена импортная – цена импортируемого товара, предусмотренная контрактом за вычетом транспортных расходов, если они входят в общую контрактную цену. Следует различать от цены импорта, в которую входят все расходы по приобретению и доставке товара, включая таможенные пошлины.

Цена мировая – цена, по которой проводятся крупные коммерческие операции с платежом в свободно конвертируемой валюте. Мировыми являются экспортные цены основных поставщиков данного товара и импортные цены в важнейших центрах импорта этого товара. По сырьевым товарам мировые цены определяют основные страны-поставщики, по готовой продукции – ведущие фирмы-изготовители.

Цена монопольная – цена на товар, произведенный предприятием-монополистом в данной отрасли производства. Монопольные цены характеризуются завышенным уровнем как из-за отсутствия конкурентности в части издержек производства, так и из-за отсутствия предложения на рынке аналогичного товара, что позволяет получать дополнительную прибыль.

Цены в международной торговле – цены, применяемые в торговле на мировом рынке. При этом один и тот же товар может продаваться по различным ценам в зависимости от места и времени его продажи, а также от взаимоотношений между продавцом и покупателем. Цены различаются и в зависимости от условий коммерческой сделки, характера рынка и источников ценовой информации.

Цены внешней торговли – цены контрактов на поставку экспортируемой или импортируемой продукции, ориентирующейся на уровень мировых цен, публикуемых в различных справочниках и прейскурантах. Цены внешней торговли колеблются в зависимости от рыночной конъюнктуры и условий поставок. Регистрируются таможеней.

Цены публикуемые – цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации и являющиеся, как правило, мировыми ценами. К публикуемым относятся: 1) справочные цены, публикуемые в периодической печати,

бюллетенях, каталогах, прейскурантах. Используются как базисные цены контрактов; 2) биржевые котировки, аукционные цены, привязываются к конкретным сделкам или являются ценами предложения; 3) средние экспортные и импортные цены, полученные на основе данных внешнеторговой статистики. Требуют корректировки на разрыв во времени между заключением сделок и фактической поставкой.

Ч

Чрезмерный спрос – повышенный спрос на товары и услуги, намного превышающий их предложение.

Ш

Штрих-код – комбинация вертикальных полос и цифр, представляющих в закодированном виде товар. Позволяет быстро и точно считать информацию о товаре с помощью электронного устройства – сканера. Товар кодируется по двум основным признакам: материал, используемый при изготовлении товара; сфера потребления товара. Отсутствие штрих-кода весьма усложняет продвижение товара на мировом рынке. Состав кода формируется следующим образом. Первые две цифры штрих-кода представляют страну-производитель. Следующие пять цифр являются кодом предприятия, его регистрационным номером. Последующие пять цифр представляют товар. Конечная цифра штрих-кода служит целям контроля при считке кода машиной. Главной информацией для потребителя, которую он может получить из кода, является страна-производитель товара.

Э

Экономика – 1. Совокупность отношений по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в условиях конкретного общественного строя и конкретного государства. 2. Хозяйство какого-либо региона, государства или его части. 3. Научная дисциплина, изучающая сектора и отрасли народного хозяйства, условия и всю совокупность элементов воспроизводства.

Экономика рыночная – система организации национальной экономики, основанная на товарно-денежных отношениях, множественности форм собственности, свободной конкуренции производителей и граждан, выступающих собственниками своей рабочей силы. В ее рамках функционируют следующие основные рынки: 1) товаров и услуг; 2) труда; 3) финансовых ресурсов; 4) землеиспользования. По степени государственного регулирования различают рыночную модель либеральную и модель социально ориентированную (со значительным вмешательством государства в развитие экономики).

Экспорт – 1. Товары, продаваемые за границу по мировым ценам или близким к ним. 2. Реализация продукции иностранному покупателю ее непосредственным производителем или специализированной торговой фирмой. Способ реализации зависит от специфики товаров. В рыночной экономике экспорт выполняет роль регулятора национального производства путем подключения

спроса мирового рынка. Экспорт является также инструментом структурной перестройки национальной промышленности, стимулирует развитие наиболее прогрессивных для данной страны отраслей. По способу осуществления экспорт бывает: 1) нерегулярный; 2) активный – регулярные торговые операции на внешнем рынке или регулярные продажи посредникам для перепродажи за границей.

Экспорт капитала – вывоз капитала за границу в денежной или товарной форме с целью получения прибыли и расширения сферы деятельности инвестора. Осуществляется в двух формах: 1) вывоз предпринимательского капитала в виде инвестиций в экономику другой страны; 2) вывоз ссудного капитала в виде займов, кредитов, вложений в банки другой страны. Предпринимательский капитал экспортируется в виде: 1) прямых инвестиций, обеспечивающих контроль над заграничным предприятием; 2) портфельных инвестиций, не дающих права контроля над заграничным предприятием.

Экспорт (импорт) невидимый – экспорт и импорт услуг и финансовых средств, включаемых в баланс международных расчетов страны. Включает стоимость доставки товаров, банковских услуг, роялти, страховой доход, ренту, проценты банковские, дивиденды, расходы туристов.

Электронная коммерция – бизнес, основанный на информационных технологиях. Электронная коммерция предполагает: открытие своего сайта и виртуального магазина в Интернете; наличие системы управления компанией; использование электронной рекламы и маркетинга; использование моделей – бизнес для бизнеса и/или бизнес для потребителя.

Эмбарго – 1. Запрещение государственной властью ввоза в страну или вывоза из нее валюты, золота, товаров, ценных бумаг. 2. Запрещение государственной властью захода в порты своей страны судов, принадлежащих другим странам, а также задержание судов с грузом других стран, осуществляемое в рамках репрессивных санкций.

Я

Ярлык – товарный знак на изделии в виде наклейки, этикетки или на прикрепленном к нему талоне, в котором указаны данные о товаре (вес, количество, цена, изготовитель, дата изготовления и др.).

Ярмарка – периодически действующий в одном и том же месте и в определенное время рынок. Целью такого рынка является установление деловых контактов и заключение торговых сделок на основе представленных образцов. Ярмарки бывают национальными и международными.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акимова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности : конспект лекций / Е.М. Акимова. – 2-е изд. – Москва : Изд-во МИСИ-МГСУ, 2017. – 82 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/89545.html>.
2. Арустамов Э.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для сред. проф. обр. / Э.А. Арустамов, Р.С. Андреева. – Москва : КноРус, 2013. – 164 с.
3. Ашмаров И.А. Основы мировой экономики и внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / И.А. Ашмаров. – Саратов : Вуз. обр., 2019. – 330 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82230.html>.
4. Беркова О.В. Внешнеэкономическая деятельность в агропромышленном комплексе : учеб. пособие / Е.И. Михайловский, М.К. Жудро, О.В. Беркова. – Минск : ТетраСистемс, Тетралит, 2014. – 240 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/28057.html>.
5. Блау С.Л. Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие для бакалавров / С.Л. Блау, Ю.А. Романова. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К, 2019. – 176 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/85631.html>.
6. Бобкова О.В. Внешнеэкономическая деятельность : курс лекций / О.В. Бобкова. – Москва : Экзамен, 2008. – 115 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/903.html>.
7. Вагин В.Д. Таможенные органы и их роль в обеспечении экономической безопасности в сфере внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / В.Д. Вагин ; под ред. Т.С. Кулаковой. – 2-е изд. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2019. – 120 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82316.html>.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. специальностям / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, А.Б. Неткачев [и др.] ; под ред. Л.Е. Стровского. – 5-е изд. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 503 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/81751.html>.
9. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Магистр, 2008. – 591 с.
10. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. для вузов / Е.П. Темнышова [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2013.
11. Волынец-Руссет Э. России нужна государственная концепция участия в международном технологическом обмене (на основе изобретений и ноу-хау) / Э. Волынец-Руссет // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. – № 2. – С. 37–43.
12. Волынец-Руссет Э. России нужна государственная концепция участия в международном технологическом обмене (на основе изобретений и ноу-хау) / Э. Волынец-Руссет // Внешнеэкономический бюллетень. – 2004. – № 5. – С. 54–57.
13. Гильяно А.А. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия / А.А. Гильяно, Н.В. Мозолева ; под ред. Т.С. Кулакова. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2018. – 192 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/85777.html>.
14. Евченко Н.Н. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. Ч. 1 : учеб. пособие / Н.Н. Евченко. – Ростов-на-Дону : Изд-во Юж. федер. ун-та, 2015. – 69 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/78667.html>.

15. Евченко Н.Н. Внешнеэкономическая деятельность регионов России. Ч. 2 : учеб. пособие / Н.Н. Евченко. – Ростов-на-Дону : Изд-во Юж. федер. ун-та, 2015. – 44 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/78668.html>.
16. Жиряева Е.В. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Е.В. Жиряева. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. – 266 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82306.html>.
17. Жудро М.К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учеб. пособие / М.К. Жудро, М.М. Жудро. – Минск : Вышэйшая школа, 2017. – 160 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/90751.html>.
18. Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / А.А. Колесников. – Минск : Республикан. ин-т проф. обр. (РИПО), 2016. – 288 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/67620.html>.
19. Ксенофонтова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Е.М. Ксенофонтова. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. – 196 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/82262.html>.
20. Липатов В.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учеб. пособие / В.А. Липатов. – Москва : Евраз. открыт. ин-т, 2011. – 232 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/10641.html>.
21. 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>.
22. Назарова Е.А. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности : учеб.-метод. комплекс / Е.А. Назарова. – Москва : Евраз. открыт. ин-т, 2012. – 176 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/14637.html>.
23. Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / В.И. Накарякова. – Саратов : Вуз. обр., 2016. – 306 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/50623.html>.
24. Новиков В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. – 3-е изд. – Москва : Лаборатория знаний, 2020. – 350 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/98548.html>.
25. Прокушев Е.Ф., Костин А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для бакалавров / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юрайт, 2013. – 527 с.
26. Ткаченко М.Ф. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / М.Ф. Ткаченко, И.И. Шатская. – Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2016. – 232 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/40879.html>.
27. Уткина С.И. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Э.А. Попова, С.И. Уткина. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/71668.html>.
28. Федотова Г.Ю. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности : учебник / Г.Ю. Федотова. – Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2016. – 400 с. – URL: <http://www.iprbookshop.ru/56161.html>.
29. Чиненов М.В. Страхование внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / М.В. Чиненов. – Москва : Омега-Л, 2007. – 244 с.

30. Российская государственная библиотека. – URL: <https://dlib.rsl.ru/01004416633>.
31. Электронно-библиотечная система. – URL: <https://ibooks.ru/>.
32. Научная электронная библиотека. – URL: <https://elibrary.ru/defaultx.asp>.
33. Торговля машинами и оборудованием. – URL: <https://znaytovar.ru/s/Torgovlya-mashinami-i-oborudovan.html>.

Источники для выполнения заданий по темам

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

Учебное издание

Козырская Ирина Евгеньевна
Эпова Наталья Рудольфовна

Внешекономическая деятельность

Учебное пособие

Издается в авторской редакции

ИД № 06318 от 26.11.01.
Подписано в пользование 12.10.20.

Издательский дом Байкальского государственного университета.
664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.
<http://bgu.ru>.