

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»
ПОДСЕКЦИЯ «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН»

**КОНЦЕССИИ В ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И
РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА**

Трунова Н.В. – студентка 4-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Как известно, объекты инфраструктуры, стратегически важные для поддержания национальной безопасности, функционирования экономики и общества, находятся под контролем государства. Мировой опыт показывает, что транспортная инфраструктура как элемент общественного сектора нуждается в особом механизме управления. Классическая приватизация транспортных коммуникаций представляется рискованной. Возникают опасения, что в этом случае могут быть ущемлены интересы пользователей, нарушены их права, а также обнаружены злоупотребления со стороны поставщиков-монополистов. Кроме того, процессы приватизации в транспортной сфере сопровождаются ростом социальной нагрузки. Поэтому основным направлением развития комплекса отраслей транспортной инфраструктуры в большинстве стран мира в настоящее время является формирование новой институциональной среды, основанной на партнерских отношениях государства с частным бизнесом. Оптимальное соотношение участия государственного и частного капитала в реализации прав собственности наблюдается в концессионных проектах.

Концессии представляют собой передачу концессионеру объекта государственной или общественной собственности для строительства, модернизации, эксплуатации, управления, обслуживания на закрепленных в договоре условиях. Основным преимуществом концессий в транспортной инфраструктуре считают то, что она является эффективным механизмом управления государственными активами. С помощью концессий, государство может привлекать не только средства частных инвесторов, но и передовые управленческие технологии, кадровые и организационные ресурсы бизнеса, обеспечивающие высокое качество проводимых работ.

В зависимости от объема передаваемых концессионеру прав собственности, инвестиционных обязательств, разделения рисков между субъектами договорных отношений, ответственности за различные виды работ (строительство, управление, эксплуатация и т. д.) выделяются следующие организационные типы концессий:

- БОТ (BOT: Build, Operate and Transfer),
- БТО (BTO: Build, Transfer and Operate),
- БОО (BOO: Build, Own and Operate),
- БООТ (BOOT: Build, Own, Operate and Transfer),
- контракт браунфилд (Brownfield contract),
- лизинговый контракт (Lease contract),
- контракт на обслуживание (Service contract).

По способу возмещения концеденту издержек и выплате вознаграждения в транспортной инфраструктуре зарубежных стран выделяют два типа концессий:

- традиционный, при котором плату за пользование объектом вносят пользователи;
- теневой (shadow concession), когда затраты концессионера, понесенные им при создании и эксплуатации концессионного объекта, возмещаются государством.

Концессии в значительной степени способствуют развитию железнодорожного транспорта в развивающихся странах. В таблице 1 приведена официальная статистика реализации концессионных проектов. Лидирующие позиции занимают концессии БОТ, БТО и проекты типа «гринфилд».

Таблица 1 - Транспортные проекты с участием частного бизнеса в развивающихся странах и странах с переходной экономикой 1990–2008 гг.

Сектор	Количество проектов	Накопленные инвестиции, млн. долл.
Аэропорты	101	18559
Железные дороги	90	27614
Морские порты	23	24727
Автомобильные дороги	397	71012
Итого	829	141909

Источник: Ресурсы мирового Банка [Электронный ресурс] / Мировой Банк. – Электронные данные. - NY, 2010. – Режим доступа: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.aspx?sectorID=3. – Загл. с экрана.

На концессии типа БОТ, БТО и «гринфилд» приходится 79% общего числа проектов и 96% всех инвестиций в данную транспортную отрасль. В рамках совместных предприятий реализовано 10% проектов на сумму всего 711 млн. долл. Остальные проекты представляли собой контракты на управление, не предполагающие инвестиций со стороны частного бизнеса (8 проектов, или 11% от их общего количества). В региональной структуре традиционные концессии получили преимущественное распространение в странах Латинской Америки, проекты «гринфилд» — в Восточной Азии, совместные предприятия — в Бразилии, Чили, Китае.

Хотя платные автодороги в общей дорожной сети в мире составляют небольшой процент, но их роль в экономике высока, так как, именно по ним осуществляется значительная доля транзитных перевозок грузов и пассажиров. Они имеют большую протяженность, связывая крупные промышленные центры и транспортные узлы. Наиболее богатый опыт работы с концессиями в автодорожной сфере, включающей междугородние магистрали, дороги развития, мосты и туннели, приобрела Европа. Из общей протяженности автомагистралей (51 276 км) в концессию отданы 17 043 км (33,2%), из которых 16 390 являются платными дорогами и находятся в концессии (типа БОТ, БООТ, БТО, «браунфилд»), при этом 653 км функционируют в режиме теневой концессии. Наибольшая протяженность концессионных дорог приходится на Францию (6 705 из 8 923 км), Италию (5 600 из 6 500 км), Испанию (2 255 из 8 200 км), Норвегию (550 из 550 км).

В странах с переходной экономикой и развивающихся странах частный капитал в строительстве и эксплуатации дорог участвует в основном в проектах по строительству и эксплуатации магистралей, связывающих крупные города. В Мексике, Республике Корея, Индонезии 100% автомагистралей построены и эксплуатируются на концессионной основе. В Азиатском регионе наиболее высокая доля национальных магистралей, управляемых частным сектором на платной основе, кроме уже упомянутых стран, приходится на Малайзию. В Латинской Америке (примерно 40% автомагистралей в Чили и 30% в Аргентине) составляют платные дороги. Более половины дорог ЮАР отданы в концессию.

Рассмотрев зарубежный опыт, перейдем к анализу российской практики. Прежде всего, нужно отметить, что российские специалисты дают несколько иное определение концессии. Юридически в рамках концессионного соглашения концессионер за свой счет создает и/или реконструирует определенное соглашением имущество, осуществляет деятельность с использованием или эксплуатацией объекта концессионного соглашения.

Концедент предоставляет концессионеру права владения и пользования объектом на установленный соглашением срок. Таким образом, российское законодательство выводит бессрочные сделки из разряда концессионных. В отечественной научной литературе под концессией понимается «система отношений, при которой государство или муниципальное образование для достижения общественно значимых целей передают концессионеру право осуществлять на договорной основе некоторые из своих функций по владению, пользова-

нию, а при определенных условиях и распоряжению государственной и муниципальной собственностью» на основе договора.

На этапе становления рыночных отношений Российское государство, являющееся собственником большей части объектов транспортной инфраструктуры, оказалось не в состоянии обеспечить нормальный воспроизводственный процесс и адекватный растущим потребностям со стороны экономики и общества уровень функционирования транспортного комплекса. В развитых странах в среднем 4% федерального бюджета приходится на транспортную отрасль, в некоторых развивающихся — до 8%. В России этот показатель всего 2%.

В условиях дефицита средств на развитие инфраструктуры именно механизм концессии способен обеспечить наиболее эффективное использование транзитного потенциала России. В России с 1991 по 2000 г. заключены и выполнены 284 проекта в четырех отраслях (телекоммуникации, энергетика, водоснабжение и транспорт) на общую сумму 32 056 млн долл. В основном это были соглашения БТО и «гринфилд». Транспортная отрасль РФ включилась в концессионную деятельность в 1992 г. За 9 лет было реализовано 13 проектов (4,6% от их общего числа) на сумму 515 млн долл. (1,6% от общего объема инвестиций). В этой отрасли преобладают концессионные механизмы БТО (11 соглашений на сумму 503 млн долл.), проекты на управление и аренду, а также «гринфилд».

В 2006 г., после принятия Федерального закона «О концессионных соглашениях», деятельность в данной области приобрела новые очертания. Семь проектов получили поддержку государства. Первым в России концессионным соглашением стал Западный скоростной диаметр в Санкт-Петербурге. К числу планируемых концессионных транспортных объектов относятся также Южный участок наземного экспресса (Санкт-Петербург) стоимостью 360 млн руб., автотрасса Москва — Санкт-Петербург стоимостью 180 млрд руб., Морской фасад на Васильевском острове стоимостью 441 млн руб. Реализация концессионных проектов в России представляется перспективной.

Таким образом, в большинстве стран ограниченные финансовые, прежде всего инвестиционные, возможности государства и существующая система управления не позволяют обеспечить функционирование транспортной инфраструктуры на уровне, необходимом для осуществления воспроизводственных процессов и удовлетворения растущих потребностей экономики и общества. Важнейшим условием поддержания и развития этого сектора, повышения качества его услуг являются поиск и привлечение дополнительных нетрадиционных источников финансирования, в первую очередь на концессионной основе. Успешная концессионная деятельность в России возможна только при наличии законодательной базы, способной гарантировать равноправные партнерские отношения государства с бизнесом, при необходимости отстаивать интересы общества, обеспечивать прозрачность работы концессионеров.

Литература:

1) Ресурсы мирового Банка [Электронный ресурс] / Мировой Банк. – Электронные данные. - NY, 2010. – Режим доступа: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreSector.asp?sectorID=3. – Загл. с экрана.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Тархова Е.Е. – студентка 5-го курса, Казитова Э.И. – ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

В современном мире, где глобализацию и международную интеграцию уже не остановить, движение капиталов является неотъемлемой частью международного сотрудничества государств. Очевидным является то, что капитал будет двигаться в наиболее выгодном направлении, а именно в страны или регионы с наиболее дешевой, но при этом квалифицированной рабочей силой, доступными и относительно дешевыми ресурсами, понятным законо-

дательством, прозрачной налоговой системой и так далее. Таких факторов может быть названо огромное количество, на какие ориентироваться - выбор непосредственно самого инвестора. Так, если компания собирается организовать переработку древесины, она будет стремиться разместить свое производство в регионе, обеспеченном лесными ресурсами, в то же время данный фактор будет абсолютно не важен для производства легковых автомобилей.

Исследование посвящено определению оценки состояния инвестиционного климата Алтайского края. Актуальность данной работы определяется повышенным вниманием к проблемам привлечения инвестиций в РФ.

Под инвестиционным климатом (англ. investment climate) понимают экономические, политические, финансовые условия, оказывающие влияние на приток внутренних и внешних инвестиций в экономику страны [4].

Зачастую инвестор просто не в состоянии сам выделить все необходимые для учета факторы и здесь на помощь ему могут прийти различные инвестиционные рейтинги и методы оценки инвестиционного климата, которых на сегодняшний день насчитывается очень большое количество. Выделяют страновые методики оценки инвестиционного климата, например составляемые международными рейтинговыми агентствами: Moody's, Standard & Poor's (S&P), Fitch и другие и региональные методики, например Методики Гарвардской школы бизнеса, рейтинги регионов Эксперт РА и другие.

Каждая из методик имеет свои достоинства и недостатки, выбор методики в свою очередь также является обязанностью инвестора.

Остановимся немного более подробно на инвестиционных рейтингах, присвоенных Алтайскому краю. Здесь можно выделить рейтинг, присваиваемый ежегодно агентством Эксперт РА, кроме того, с 2008 года инвестиционный рейтинг региону присваивается и широко известным международным агентством Fitch.

Так Fitch присвоило в сентябре 2009 года долгосрочный рейтинг в иностранной валюте ВВ, прогноз стабильный [2]. Согласно рейтингам Эксперт РА Алтайский край демонстрирует пониженный потенциал - умеренный риск (ЗВ1) [3].

Рейтинги по своей сути и служат также для того, чтобы определить насколько инвестиционный климат эффективен и принять какие-либо меры по его улучшению. Сложность заключается в том, что приведенные выше рейтинги не дают представления о конкретных слабостях в регионе, так как, в основном, методики расчета рейтингов крупными агентствами остаются до конца нераскрытыми.

В связи с этим логичнее рассмотреть рейтинги, разработанные российскими авторами. Здесь можно выделить методику оценки конкурентоспособности региона Зандера Е.В., Феровой И.С., Илюхиной Е.В., Старцевой Ю.И. [1]. Согласно данной методике осуществляется расчет системы следующих взаимосвязанных индикаторов конкурентоспособности:

- Сводный индикатор конкурентоспособности;
- Индикатор текущей конкурентоспособности;
- Индикатор состояния производственно-финансовой сферы;
- Индикатор состояния социально-демографической сферы;
- Индикатор стратегической конкурентоспособности;
- Индикатор развития «экономики знаний»;
- Индикатор развития внешнеэкономических связей.

Каждый из них представляет собой результат нормализации и агрегирования ряда частных показателей в общие, характеризующие различные сферы текущей либо стратегической конкурентоспособности.

Для нормализации рядов данных по частным показателям берут совокупность значений показателя по регионам, и по тому или иному показателю выбранные регионы ранжируют. После чего вычисляется показатель, соответствующий числу регионов, чьи показатели хуже, чем у данного региона. Наконец, это число сопоставляется с общим числом регионов в рассматриваемой группе:

$$\text{Нормализованный показатель} = \frac{N_i}{N_{\Sigma}} \times 10, \quad (1)$$

где N_i – число регионов, чьи показатели хуже, чем у данного региона,
 N_{Σ} - общее число регионов в рассматриваемой группе.

Нормализованные показатели имеют значения от 0 до 10. Оценка 10 присваивается региону с наилучшим фактическим значением показателя, 0 – соответствует региону-аутсайдеру в группе по данному показателю. При этом 10% регионов-лидеров по фактическому показателю принимают значения нормализованного показателя от 9 до 10, следующие 10% - значения от 8 до 9 и так далее. Таким образом, нормализованный показатель описывает положение конкретного региона в сравнении с другими субъектами Сибирского федерального округа.

Следует отметить, что согласно данной методике показатели Алтайского края колеблются в интервале от 3,60 до 6,20, позволяет относить Алтайский край в группу регионов с потенциалом роста.

Очевидно, что инвестиционный климат Алтайского края требует вмешательства со стороны государственных органов. Если ранее надежды возлагались на создание свободной экономической зоны (СЭЗ) на территории края, то на сегодняшний день она действует уже на протяжении трех лет, и коренных изменений в структуре экономики края не произвела. Несмотря на то, что работа СЭЗ «Бирюзовая Катунь» в настоящее время приостановлена, туристический комплекс продолжает функционировать и перспективы данной сферы по-прежнему остаются достаточно высокими. На наш взгляд, Алтайскому краю следует активно привлекать инвесторов в регион, в том числе иностранных.

Литература:

1) Зандер, Е.В. Интегральная оценка детерминант конкурентоспособности регионов [Текст] / Е.В. Зандер, И.С. Ферова, Е.В. Илюхина, Ю.И. Старцева // ЭКО. - 2007. - №11.

2) Официальный сайт рейтингового агентства Fitch Ratings [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М., 2010. - Режим доступа: <http://www.fitchratings.ru/regional/finances/ratings/list/index.wbp>. - Загл. с экрана.

3) Официальный сайт рейтингового агентства Эксперт РА [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – М., 2010. - Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions>. - Загл. с экрана.

4) Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. – Электронные данные. М., 2010. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/economic/article/ses1/ses-2184.htm?ncrnd=309>. - Загл. с экрана.

ПОСЛЕДСТВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ТРОЙСТВЕННОГО ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Белослюдцева И.И. - студент, Баранова Е.В. – старший преподаватель

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Начало нового года и нового десятилетия ознаменовалось событием, давшим старт созданию новой конфигурации экономического и политического пространства. С 1 января 2010 года вступил в фазу реального функционирования Таможенный союз трёх государств – Беларуси, Казахстана и России.

Как известно, таможенный союз – это соглашение государств об упразднении таможенных пошлин и границ между ними и введении единого таможенного тарифа для других государств. Процесс создания европейского таможенного союза начался с подписания в 1957 году договора о Европейском союзе, с поэтапной отмены таможенных пошлин и сборов, имеющих равнозначный эффект. В целом на построение союза у Европы ушло почти 40 лет. Белоруссия, Казахстан и Россия прошли путь становления Таможенного союза за 15 лет, а

правовую базу сформировали всего за два года вопреки мнениям скептиков, которые, ссылаясь на европейский опыт, предрекали евразийским процессам протяженность в несколько десятилетий.

Следует отметить, что своеобразным, пусть даже экстремальным импульсом для ускорения в решении интеграционных задач послужил мировой финансово-экономический кризис, последствия которого ощутили на себе экономики всех без исключения государств. И можно с уверенностью сказать, что сам факт создания объединения в форме Таможенного союза – мощная антикризисная мера. Не вызывает сомнения, что ближайшие два года будут временем его масштабного прорыва [4].

Основной целью союза заявлен существенный рост экономики стран-участниц. На первый взгляд, оснований для оптимизма более чем достаточно. С его образованием создается общий рынок почти в 180 млн. человек, с совокупным ВВП в \$2 триллиона, и товарооборотом в \$900 млрд. [7]. Страны-участницы Таможенного союза составляют почти 83% экономического потенциала бывшего СССР. Эксперты-оптимисты ожидают, что:

- товары на местных рынках станут дешевле, качественнее, а их ассортимент разнообразнее;

- откроются новые возможности для развития бизнеса. Товары можно будет свободно перемещать по территории России, Казахстана, Беларуси;

- станут дешевле энергоносители;

- во взаимной торговле стран Таможенного союза снизятся издержки бизнеса, например, при перевозках товаров внутри Таможенного союза.

Всё это позволяет данному Таможенному союзу претендовать на роль одного из ведущих мировых интеграционных объединений, на достойное место в мировой экономической системе координат.

Данный этап интеграции оценен в Совместном заявлении, принятом президентами Беларуси, Казахстана и России на неформальной встрече в Алматы 19-20 декабря 2009 года, как прорывной. «Главное, чего мы хотим добиться – высокое качество жизни наших народов, устойчивое экономическое и социальное развитие наших стран... Таможенный союз будет содействовать росту взаимной торговли, повышению конкурентоспособности нашей продукции, откроет новые перспективы для инвестиций», - говорится в заявлении.

И это справедливо, поскольку одно вытекает из другого. Упрощение и ликвидация многих таможенных процедур гарантирует системное ускорение в развитии экономик, создание новых производств и отраслей, соответственно, расширение ассортимента товаров и услуг, это и существенный рост новых рабочих мест. А это - занятость, зарплаты, средства на реализацию многих социальных программ, это стабилизация и даже снижение цен на продовольственные и промышленные товары за счёт ликвидации лишних платежей и сборов на границах. Наконец, это просто упрощение передвижения людей внутри общего экономического и гуманитарного пространства.

Таможенный союз будет способствовать расширению регионального рынка и продвижению экспорта трёх государств, превратив его в один из наиболее привлекательных рынков в мире. К примеру, Казахстан, являясь обладателем крупных запасов минеральных и энергоресурсов, стремится сменить сырьевую направленность экономики, стимулируя производство и экспорт готовой продукции. Кроме того, Казахстан является самой крупной страной в мире, не имеющей выхода к морю. Членство же в Таможенном союзе поможет решить эти вопросы путем установления транзитных тарифов [4].

Недавно В.В.Путин неожиданно для переговорщиков по Всемирной торговой организации заявил, что Россия не будет входить в эту организацию самостоятельно, а войдет Таможенным союзом с Беларусью и Казахстаном. Подобных прецедентов не было. Вице-премьер РФ на конференции «Россия и мир: вызовы нового десятилетия» поставил даже более глобальную задачу – создание общего экономического пространства с Евросоюзом. «Оно предполагает не просто гармонизацию законодательства наших союзов, но и постепенное снятие препятствий на пути движения товаров, капитала и граждан. Наша цель – Европа без барье-

ров и визовых режимов, Европа от Атлантики до Тихого океана», – озвучил перспективы вице-премьер [5].

Интересно, что ни Беларусь, ни Казахстан не рассматривают Россию как конкурента в этом Таможенном союзе. И для Минска, и для Астаны Россия – большой рынок сбыта. Экономика России становится все более сырьевой, в этом шанс для белорусской экономики стать переработчиком, получать более высокую прибавочную стоимость, покупая в России товары низкой степени переработки и продавая товары высокой степени переработки [6].

Возникает вопрос следующего характера. Если членство в Таможенном союзе настолько продуктивно, то почему не только Украина, но и другие постсоветские республики не торопятся к нему присоединиться? Дело в том, что уже в первые месяцы функционирования Таможенного союза были выявлены серьезные проблемы и целый ряд острых вопросов. О них практически не пишут в аналитических изданиях, но каждому инвестору необходимо их знать и учитывать, четко разделяя пропаганду и агитацию в СМИ, от реальной действительности и заложенных в неё проблем.

Так, Белоруссия, еще во второй половине 90-х годов прошлого века получившая льготный доступ на обширный российский рынок, активно пыталась в рамках таможенного объединения сохранить и льготный доступ к российским энергоносителям. Объективности ради отметим, что спор по ценам на поставляемую российскую нефть на НПЗ Белоруссии не был решен окончательно, он был лишь перенесен на следующую фазу сближения – фазу единого экономического пространства.

Сегодня уже различимы группы, выступающие против начала функционирования Таможенного союза. Во-первых, это националисты, увидевшие в данном интеграционном объединении очередную угрозу – пресловутую «имперскую длань Москвы». При этом степень их активности, естественно, разнится в России, Белоруссии и Казахстане. В последнем они куда заметнее.

Во-вторых, против выступает часть крупного бизнеса, а именно транснациональные компании. В период 90-х годов прошлого века, пользуясь общим ослаблением позиций обретших суверенный статус бывших союзных республик, этим компаниям удалось добиться сверхльготных условий для ведения своего бизнеса на территории постсоветского пространства. Тогда подобная практика устраивала власти западных государств, поскольку она решала не только задачу экономического плана – получение западными компаниями сверхприбылей, но и соответствовала неафишируемым политическим целям правительств США и ЕС – оторвать новые независимые государства от России и не допустить возрождения в новой форме любого интеграционного объединения. Но по мере укрепления национальных экономик руководство ряда стран СНГ стало отвоевывать назад некогда сданные позиции.

Наконец, третьей группой противников выступает действительно многочисленная и пестрая по составу часть среднего и мелкого бизнеса в странах таможенной тройки. Бизнес не ждет от последней никаких «щедрых даров», облегчения условий предпринимательства, дополнительной финансовой выгоды. Переход на новые условия хозяйственной деятельности произошел скоротечно и в отсутствие должного административно-правового оформления. Общие и в целом верные приоритеты таможенного объединения не были отработаны в деталях. По сути, первые месяцы существования Таможенного союза ознаменовались целым рядом конфликтов, жертвой которых неизбежно становился бизнес, вынужденный терять прибыль, когда прежние правила уже перестали действовать, а новые еще не давали такой возможности. И тут просто надо помнить, что ни одно серьезное начинание не обходится без трудностей. Начало работы Таможенного союза – не исключение [3].

В Москве 5 марта прошел Международный экономический форум государств – участников СНГ «Новые инициативы в год председательства России в СНГ», в рамках которого состоялся Форум лидеров бизнеса стран СНГ. В своем докладе на форуме первый заместитель правительства РФ И.Шувалов высказал убеждение, что интеграция в рамках СНГ не противоречит встраиванию России и ее партнеров в мировую экономику. По его словам, сейчас Россия кроме создания Таможенного союза и Единого экономического пространства ведет

серьезную работу по интеграции с Евросоюзом, готовится к председательству в АТЭС, продолжает переговоры по присоединению к ВТО и ОЭСР. Но наша главная задача в этом году – председательство в СНГ, подчеркнул он [1].

На наш взгляд, создание подобного интеграционного объединения имеет все шансы на успех. Казахстан и Белоруссия являются самыми стабильными партнерами России как в экономическом, так и политическом плане, поэтому мы считаем, у этой тройки стран есть большое будущее.

Литература:

1) Городнов А. На интернациональном поле – время пахоты// Торгово-промышленные ведомости. - № 5 (429). – 2010

2) Дудкова В. Друзья! Прекрасен наш союз!// Таможня. – 2009. - № 10. – С. 2-3

3) Куртов А Проблемы быстрого старта// Независимая газета № 61 (4976). – 2010

4) От союза таможенного к экономическому [Электронный ресурс] / Н. Абыкаев. – Электронные данные. – М., 2010. – Режим доступа: <http://www.kazakhstanlive.ru/news.php?ID=231>. – Загл. с экрана.

5) Расов С. Цель поставлена, средства определяются// Время союза. - № 2. – 2010

6) Спор о Таможенном союзе [Электронный ресурс]/ Ю. Дракохруст. – Электронные данные. – М., 2009. – Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/belorussia/20091202/156798819.html>. – Загл. с экрана.

7) Таможенный союз: очевидные преимущества и скрытые недостатки, о которых не догадываются граждане СНГ [Электронный ресурс] – Электронные данные. – М., 2010. – Режим доступа: http://www.profi-forex.org/country_traders/entry1003131704.html. – Загл. с экрана.

СУБСИДИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Акпаева К.О. – студентка, Баранова Е.В. – старший преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Международная торговля регулируется рядом правил, которые разрабатываются правительствами различных стран. Всемирная торговая организация (ВТО) является основным международным институтом, регулирующим торговые отношения между странами-членами. Однако, несмотря на высокую организованность и авторитетность данной организации, многие страны испытывают значительные трудности при выходе на зарубежные рынки из-за множества тарифных и нетарифных барьеров, а так же мер политики протекционизма. Вследствие таких барьеров развивающимся странам сложно улучшать условия жизни внутри страны.

Было бы неверно утверждать, что теоретический спор по поводу преимуществ свободной торговли для всех стран окончательно канул в прошлое. Он продолжается до сих пор. И это не случайно. Выгоды от либерализации для мировой торговли очевидны, неочевидны принципы распределения выигрыша между странами.

Современная экономическая жизнь полна противоречий. Несмотря на декларации о приверженности идеям свободной торговли, Запад до сих пор продолжает использовать завуалированную систему протекционистских мер, которые существенно усложняют доступ на рынки для развивающихся стран и стран-конкурентов. И поскольку у развивающихся стран заведомо нет возможности использовать столь изощренные и достаточно дорогие формы протекционизма, они неизбежно оказываются в проигрыше.

Все это привело к тому, что в настоящее время неоднозначность оценки роли ВТО в мировом экономическом процессе возрастает. Большинство развивающихся стран фактически пришли к выводу, что ВТО и система международной торговли в целом отличаются выраженным дисбалансом интересов в пользу развитых стран, что вызывает уже определенное

напряжение в международных отношениях. Субсидирование развитыми странами своего сельского хозяйства является постоянным предметом споров на большинстве международных форумов. Набирает силу тенденция, в соответствии с которой справедливая система международной торговли должна основываться не на равенстве правил, а на учете индивидуального уровня развития стран.

На сегодняшний день требования по вступлению в ВТО, непосредственно касающиеся сельского хозяйства, являются темой горячих споров среди деловых кругов. Субсидирование сельскохозяйственного сектора является одним из важнейших инструментов торговой политики как развитых, так и развивающихся стран. Посредством субсидий правительства поддерживают своих производителей, делая их более конкурентоспособными, что в результате окажет влияние на международную торговлю.

Фактически в рамках ВТО правила в отношении использования субсидий устанавливает Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ), где даны четкие положения в области применения субсидий и компенсационных мер. Положения ССКМ являются обязательными для применения всеми членами ВТО без каких-либо изъятий и оговорок. В основном положения ССКМ распространяются на промышленные товары, поскольку субсидирование сельскохозяйственных товаров регулируются в ВТО отдельным соглашением. Однако на практике дело обстоит совсем по-другому: на политике искусственного развития сельскохозяйственного экспорта за счет мощного государственного финансирования практически ставится крест.

Согласно Соглашению, ВТО не запрещает использование субсидий в целом. Более того, субсидии рассматриваются как важный инструмент экономического развития, особенно для стран с развивающейся экономикой или с экономикой переходного периода. В ВТО запрещены только те субсидии, которые оказывают самое негативное влияние на международную торговлю.

Вопрос в том, как правительству страны развивать сельскохозяйственную отрасль? Здесь можно привести яркий пример удручающего состояния сельскохозяйственного комплекса России и стран СНГ. Так, например, для Армении, которая стала членом ВТО в 2003 г., социальная цена последствий выполнения требований ВТО может оказаться существенной. По данным странового обзора центра «Эко-Согласие», создание равных условий конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции означает, что могут быть уничтожены ростки малого и среднего бизнеса в стране, а особенно в регионах. Планируемый переход от системы освобождения от налога на добавленную стоимость местных сельскохозяйственных производителей на систему субсидирования чреват возможными негативными последствиями, вплоть до разорения ряда крестьянских хозяйств. Подобная ситуация наблюдается и в других бывших союзных республиках. Для того, чтобы стать членом ВТО, государствам приходится сворачивать программы поддержки и развития отрасли или предпринимательства. Приведем пример с той же Арменией. В настоящее время в республике действует система освобождения от налога на добавленную стоимость сельскохозяйственных производителей (только на первом этапе продаж). Правила ВТО требуют упразднения этих льгот на НДС и внедрения новой системы защиты системы субсидирования. Отметим также, что в то же самое время совет рабочей группы ОЭСР по Экологической стратегии для стран ВЕКЦА (страны Восточной Европы, Кавказа, Центральной Азии) требует от них сокращения этих субсидий, что в принципе нереализуемо.

Вместе с тем любое ухудшение социально-экономической ситуации приводит к ухудшению экологической ситуации, поскольку социально уязвимые слои вынуждены выживать за счет сверхэксплуатации доступных им природных ресурсов, увеличивая давление на естественные и искусственные экосистемы.

В то время как сельскохозяйственные производители получают от своих правительств дополнительные средства (субсидии), цена на их продукцию снижается, и она становится более конкурентоспособной на внутреннем рынке по сравнению с иностранными товарами, субсидия фактически будет являться барьером в доступе на рынок субсидирующего государ-

ства. И наоборот, предоставление субсидии иностранным государством может привести к тому, что отечественные товары не смогут конкурировать с иностранными товарами на своем внутреннем рынке, поскольку благодаря субсидии иностранные компании могут поставлять свой товар по заниженным ценам.

Следовательно, несмотря на то, что ВТО работает над либерализацией и модернизацией правил международной торговли, достижение соглашений, которые бы соответствовали ожиданиям и пожеланиям каждой страны, является труднодостижимой целью.

Помимо членства в ВТО, страны, ведущие активную торговлю между собой, часто выработывают отдельные правила, регулирующие потоки товаров и услуг между ними. Особенностью системы регулирования внешней торговли продовольствием в ЕС является то, что его принципы тесно увязаны с единой аграрной политикой, направленной на достижение конкурентоспособности западноевропейской сельскохозяйственной продукцией на мировом рынке. Другим примером является Маврикий. Страна - член ВТО с 1995 г., стала самой быстроразвивающейся африканской страной не только потому, что субсидировала свой промышленный экспорт, но еще и потому, что европейские страны покупали у нее сахар по фиксированным ценам, которые были выше мировых. Более того, США ввели большое количество квот на импорт текстиля из азиатских стран, и у Маврикия появилась возможность торговать своими текстильными изделиями на американском рынке.

Устанавливая тарифы и квоты на импорт в отношении зарубежной продукции, правительства пытаются повысить ее стоимость для отечественного потребителя и стимулировать его к приобретению отечественных товаров, которые будут по-прежнему более дешевыми, хотя, в действительности, производство этих товаров может оказаться более дорогостоящим, чем производство зарубежных аналогов. Это является причиной межстрановых торговых войн.

Последствия наличия неравенства в торговле являются одной из основных причин критики глобализации. Многие международные организации, начиная с Всемирного банка и заканчивая неправительственными организациями, работают над тем, чтобы всемирная система торговли стала более справедливой и предоставляла равные возможности всем странам, включая беднейшие страны мира.

Однако для того, чтобы все страны могли получить выгоду от глобализации, международное сообщество должно продолжить работу над ослаблением действия диспропорций в международной торговле (устранение сельскохозяйственных субсидий и торговых барьеров), от которых выигрывают лишь развитые страны.

ПОЗИЦИИ РФ В РЕЙТИНГОВЫХ ОЦЕНКАХ СТРАНОВОГО РИСКА

Глушченко Д., Гусев А. – студенты, Баранова Е.В. – старший преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Одна из задач, стоящих перед современным обществом, заключается в создании необходимых и благоприятных условий для интенсификации экономического роста, повышения качества жизни населения. Достижение поставленной задачи возможно путем привлечения инвестиций в реальный сектор экономики. Инвестор, выбирая страну для вложения своих средств, руководствуется инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность. Задачами оценки последней является определение социально-экономического развития, установление влияния инвестиционной привлекательности на приток инвестиций, разработка мер, направленных на урегулирование инвестиционной привлекательности. Предпринимающиеся попытки мирового сообщества понять, что такое инвестиционный климат, ставят во главу угла широкие показатели странового риска, которые часто основаны на результатах обзоров, проводимых международными экспертами, и обычно приводят к присвоению каждой стране одной оцен-

ки. Во многих исследованиях внимание сосредоточено на более узком вопросе — ограничениях, относящихся только к иностранным инвесторам.

Согласно концепции Всемирного банка благоприятный инвестиционный климат не сводится к обеспечению компаниям возможности получать прибыль. Если бы цель состояла лишь в этом, внимание можно было бы сосредоточить только на вопросах минимизации затрат и рисков. Речь идет об обеспечении позитивных результатов для общества в целом. Многие виды издержек и рисков должны покрываться самими компаниями. Снятие же ограничений на развитие конкуренции расширяет возможности, стимулирует внедрение инноваций и приводит к тому, что плодами повышения производительности пользуются не только компании, но и потребители и работники.

По мнению российских ученых, оценки инвестиционного климата также колеблются в широком диапазоне от благоприятного до неблагоприятного. Благоприятным считается климат, способствующий активной деятельности инвесторов, стимулирующий приток капитала. Неблагоприятный климат повышает риск для инвесторов, что ведет к утечке капитала и затуханию инвестиционной деятельности.

Многим известны национальные рейтинги инвестиционного климата и рисков, периодически публикуемые ведущими экономическими журналами мира (Euromoney, Fortune, The Economist), а также наиболее именитыми экспертными агентствами. Результаты таких усредненных рейтингов показывают, что Россия занимает весьма незавидное место в начале второй сотни стран.

На мировом рынке действуют несколько рейтинговых агентств, чьи рейтинги принимаются во внимание практически всеми субъектами международной финансовой деятельности. Наиболее влиятельными среди них в настоящее время считаются Standard & Poor's (S&P), Moody's и Fitch Ratings.

Одним из наиболее авторитетных рейтинговых агентств в мире является компания Moody's Investor Service. Это агентство ведёт свою деятельность на протяжении многих лет и его рейтинги пользуются репутацией надёжного источника о потенциальных рисках. Агентство Moody's присваивает рейтинги по национальной шкале в некоторых странах, где, по мнению инвесторов, рейтинги по глобальной шкале не обеспечивают адекватную дифференциацию кредитов или не соответствуют шкале, уже широко используемой в данной стране. Они не предназначены для сопоставления кредитоспособности эмитентов разных стран, и их не следует сопоставлять с рейтингами по глобальной шкале, которые не имеют модификатора ".xx. Рейтинг Aaa.xx по национальной рейтинговой шкале Moody's указывает на то, что эмитент или ценные бумаги имеют самую высокую степень надёжности и самую низкую вероятность кредитных убытков по сравнению с другими национальными эмитентами.

Рейтинги по национальной шкале учитывают все кредитные риски, которые влияют на своевременность и полноту оплаты долговых обязательств, включая суверенные риски, такие как относительная уязвимость перед лицом политических событий, изменения в государственной монетарной и налогово-бюджетной политике и, в редких случаях, риск, связанный с конвертируемостью валюты, а также риск, возникающий вследствие ограничений на переводы средств за рубеж. Некоторые чрезвычайные события, такие, как нарушение функционирования платежной системы в национальной валюте, обычно не учитываются при анализе (по крайней мере, как дифференцирующий фактор), поскольку все эмитенты, вероятно, в равной мере будут затронуты таким событием. В других крайних случаях, таких, как пересмотр правительством сроков платежей или введение моратория на погашение долговых обязательств в национальной или иностранной валюте, эмитенты или эмиссии с более высокими рейтингами должны быть в несколько большей степени изолированными от таких событий, но, тем не менее, в подобных ситуациях даже компании с самым высоким рейтингом могут быть подвержены риску временного дефолта. Недавно рейтинговое агентство присвоило России долгосрочный кредитный рейтинг - Baa1. В целом, рейтинг Baa означает, что в условиях серьезных потрясений в сфере публичных финансов правительство продолжит придерживаться согласованной экономической политики и в краткосрочной перспективе

сможет избежать возникновения каких-либо проблем с погашением долга. Краткосрочный же рейтинг был оставлен на уровне - P-2 (аналог A2).

Компания Standard & Poor's известна своим рейтингом S&P 500 – списком пятисот акционерных компаний США с наибольшей капитализацией. Одну из крупнейших групп в этом рейтинге составляют финансовые компании, в том числе и банки. Компания ведёт оценку кредитных рейтингов эмитентов, то есть оценивает их кредитоспособность. Определяются различные риски кредитования в странах, у различных компаний, отраслей промышленности. Компания даёт рейтинги как эмитентам, так и собственно кредитным сделкам. Существенным фактором определения кредитных рейтингов является объём и выполнимость взятых на себя обязательств. Сегодня кредитные рейтинги Standard & Poor's являются существенным инструментом определения залогов, цен на страхование, процентную ставку по кредиту, вероятность своевременной выплаты обязательств.

Как и Moody's, эта компания имеет свою систему рейтингов. Рейтинги делятся на две категории: долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные рейтинги могут иметь значение от AAA (исключительно высокие возможности по погашению кредитов) и заканчивая рейтингом D (дефолт). Между ними располагаются следующие категории: AA (высокие возможности по погашению обязательств), A (высокие возможности погашения, но зависящие от экономической ситуации), BBB (удовлетворительная платёжеспособность), BB (платежеспособность удовлетворительна, но неблагоприятные экономические условия могут сильно сказаться на платежах), B (аналогично предыдущему, но вероятность влияния неблагоприятной экономической ситуации еще выше), CCC (трудности с выплатами по долговым обязательствам), CC (серьезные трудности с выплатой), C (при серьезных трудностях возможна инициация процедуры банкротства). Еще есть рейтинги SD – отказ от выплат по некоторым обязательствам – и NR – отсутствие рейтинга. Промежуточные оценки изображаются с помощью знаков «минус» и «плюс».

Система обозначения краткосрочных рейтингов намного проще: рейтинги A-1, A-2 и A-3 аналогичны первым трём показателям долгосрочных. Рейтинг B означает, что долговое обязательство спекулятивно, и шансы на его погашения находятся в сильной зависимости от рыночной ситуации. Рейтинг C означает, что у эмитента ограничены шансы на погашение долга и что они полностью зависят от экономической ситуации. Рейтинг D означает, что по обязательству объявлен дефолт.

По данным на 3 апреля 2010 года суверенный кредитный рейтинг РФ в национальной валюте составил BBB+/Стабильный/A-2, в то время как в иностранной валюте данный рейтинг составил BBB/Стабильный/A-3

В России Standard & Poor's присваивает рейтинги по международной шкале (по обязательствам в национальной и иностранной валюте) и по национальной шкале, созданной и откалиброванной специально для России. Помимо богатого опыта работы с национальными шкалами на зрелых финансовых рынках, таких, как Канада, Франция и Швеция, Standard & Poor's использует национальные шкалы в восьми развивающихся странах: Аргентине, Бразилии, Казахстане, Мексике, России, Тайване, Уругвае и Украине.

Замыкает ведущую тройку рейтинговых агентств агентство Fitch, основанное в США в 1913 году. Штаб-квартиры Fitch Ratings располагаются в Нью-Йорке и Лондоне. Агентство имеет 42 офиса на пяти континентах, с более чем тысячей специалистов-аналитиков. Именно это агентство предложило рейтинговую буквенную шкалу, которая в настоящее время в различных вариациях используется многими рейтинговыми организациями. Данная шкала предполагает обозначение кредитного рейтинга комбинациями из латинских букв, на основе которых определяется надежность обязательств эмитента, а также его позиция на мировом рынке. Рейтинги могут быть дополнены знаками «+» и «-», которые определяют их положение в рамках основной категории.

Аналитическая группа Fitch Ratings по суверенным рейтингам проводит анализ кредитоспособности и предоставляет свои оценки в отношении более чем ста стран, а также присваивает рейтинги государственным долговым обязательствам в иностранной и националь-

ной валюте, охватывающие практически все эмиссии государственных долговых обязательств на международных рынках.

В феврале 2009 г. Fitch Ratings понизило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») РФ в иностранной и национальной валюте с уровня «BBB+» до «BBB» и оставило «негативный» прогноз по этим рейтингам. Понижение рейтингов отражало отрицательное воздействие на Россию снижения цен на сырьевые товары и проблем на глобальных рынках капитала, в результате которых российские банки и компании испытывали сложности с рефинансированием внешнего долга. Также понижение учитывало трудности, связанные с проведением необходимых корректировок макроэкономической политики в стране.

Рейтинги России, которые находятся в инвестиционной категории, поддерживаются сильным и ликвидным государственным балансом. На конец 2008 г. госдолг составлял менее 10% ВВП (в то время как медианный показатель для стран с рейтингом в категории «BBB» равняется 28%). Несмотря на недавнее снижение, золотовалютные резервы РФ по-прежнему находятся на третьем месте в мире. Кроме того, по оценкам Fitch, на конец 2008 г. позиция РФ как чистого внешнего кредитора была равна 39% от текущих поступлений в иностранной валюте при медианном значении для стран с рейтингами «BBB» в 22%. Показатель душевого ВВП превышает медианный уровень для стран с таким рейтингом.

Сдерживающими факторами для рейтингов России являются структурные недостатки, такие, как институциональные сложности и качество управления, непростой деловой климат, зависимость от цен на сырьевые товары и относительно слабый банковский сектор.

В январе 2010 года компанией Fitch был произведен пересмотр рейтинга – рейтинги страны были подтверждены, но прогноз факторов был сменен с негативного на стабильный.

Несмотря на общепризнанную репутацию международных агентств, многие отечественные инвесторы пользуются оценкой национальных рейтинговых агентств, которая основывается на российской практике делового оборота. В настоящее время на российском рынке действуют два вида рейтинговых агентств – универсальные и специализированные. К наиболее значимым из числа первых можно отнести агентство Эксперт РА, Интерфакс, а также российские подразделения действующих в стране международных агентств. Среди специализированных можно выделить НАУФОР, АК&М, сюда же можно отнести агентство «Рус-Рейтинг», хотя их рейтинги нельзя считать кредитными рейтингами в их классическом понимании, поскольку они основаны на публичной информации.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

Товпышка А.Ю. – студентка, Баранова Е.В. – старший преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Германия - главный торгово-экономический партнер России. На нее приходится около 9% общего российского внешнеторгового оборота (на Нидерланды – 8,7%, Китай – 7,5%, Италию – 7,1%, Украину – 5,7%, Беларусь – 4,8%). Доля России во внешней торговле Германии составляет 3% (12-е место)[1].

ФРГ - третья экономика в мире (после США и Японии) и первая в Европе. При этом Германия – мировой лидер по объёму экспорта. Основные рынки сбыта – государства Евросоюза. Внешнеторговый оборот ФРГ в 2007 г. вырос на 7% и составил 1740 млрд.евро. Экспорт равнялся 969 млрд.евро, импорт составил 770,4 млрд.евро.

В торговле России с ФРГ в течение последних лет продолжается бурный подъём. ФРГ лидирует как по объёмам товарооборота, так и по направлениям экономического сотрудничества. За последние 6 лет товарооборот вырос в 3,5 раза. В январе-октябре 2008 г. он достиг рекордного уровня в 58 млрд. долл. (в 2007 г. составлял 52,8 млрд.долл.), в т.ч. российские экспорт равен 29,6 млрд. долл. и импорт равен 28,4 млрд.долл. По предварительным оценкам, товарооборот Россия-Германия за весь 2008 г. может составить 63-65 млрд. долл.

С учетом негативного влияния мирового финансового кризиса следует ожидать в торговле с Германией в 2010 г. снижения среднегодовых темпов прироста с 25-35%, характерных для 2002-2008 гг., до уровня в 10-15%.

Около 700 тыс. рабочих мест в Германии связано с экспортными производствами, ориентированными на Россию. Согласно прогнозу ведущего отраслевого Союза германской внешней торговли, именно Россия в ближайшие годы станет для ФРГ ключевым (после США) импортером среди не входящих в ЕС стран, обойдя по этому показателю Китай. В 2007 г. на Россию пришлось 2,9% германского вывоза, на Китай – 3,1%.

Структура взаимной торговли остается неблагоприятной для нас, поскольку основой российского экспорта в Германию традиционно являются сырьевые товары (80% - нефть и газ).

Поставками из России покрываются импортные потребности немецкой экономики в природном газе на 40%, в нефти – на 33%, в цветных металлах и удобрениях – более чем на 10%. Поставляются также химическая продукция, лесоматериалы.

Полуфабрикаты, прежде всего металлопрокат и сплавы чёрных и цветных металлов, составляют 11%. Продукция нефтехимического комплекса – 3,3%.

Доля готовых изделий в нашем экспорте в ФРГ – всего около 4% (газетная бумага, текстильные и фармацевтические товары), включая высокотехнологичную продукцию - менее 1% (радиоактивные элементы, оборудование для разделения изотопов, турбореактивные и турбовинтовые двигатели, газовые турбины, реактивные двигатели, электронные трубки и лампы, диоды, транзисторы, полупроводниковые приборы, интегральные схемы, летательные и космические аппараты).

Негативное влияние на развитие российского экспорта в Германию оказывают количественные ограничения на поставку некоторых изделий из стали, действуют ограничения в отношении ядерных материалов и услуг по обогащению урана, российского асбеста, а также некоторых пушно-меховых товаров. Система протекционистских мер ограждает аграрный рынок ФРГ от товаров из третьих стран, препятствуя экспорту российских мясных и молочных продуктов.

Для России ФРГ является главным поставщиком импортной продукции. Основу российского импорта (90%) составляют готовые изделия: машины и оборудование – 62%, химические товары – 18%, металлоизделия – 7%, продукция текстильной промышленности – 1%, изделия деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 3,2%.

На полуфабрикаты приходится около 2%, продовольственные товары – 5,6%.

Россия является самым крупным импортером немецких сельхозтоваров (1,32 млрд. евро) среди стран, не входящих в Евросоюз. В 2007 г. из Германии было ввезено 235 тыс. т. мяса и мясопродуктов на сумму 215 млн. евро, 61 тыс. т. сыра (178 млн. евро), 11,2 млн. т. кофе (83 млн. евро). Из России в ФРГ в том же году было экспортировано на 0,16 млрд. евро (в 8 раз меньше немецкого импорта), при этом 0,09 млрд. евро (56%) составили рыба и рыбные продукты.

В 2008 г. Россия (2,9 млрд. евро) возглавила список стран, сделки с которыми страхуются Министерством экономики ФРГ. Такое страховое обеспечение со стороны государства под экспортные поставки немецкими фирмами на развивающиеся и рискованные зарубежные рынки (152 государства) в 2008 г. увеличилось на 22% до 20,7 млрд. евро. На 2009 г. для всех стран предусмотрено 117 млрд. евро.

ФРГ - одна из лидеров по объему накопленных в России иностранных инвестиций: на 1 октября 2008 г. 14,9 млрд. долл. (5-ое место после Кипра, Нидерландов, Великобритании и Люксембурга). Удельный вес в общей структуре иностранных инвестиций – 6%. В т.ч. прямые инвестиции – 5,5 млрд., портфельные – 24 млн. долл., прочие – 9,4 млрд. долл.

По подсчетам немцев, реальный объем германских инвестиций в Россию через принадлежащие немцам иностранные компании равняется 25-28 млрд. евро. Опросы сентября 2008 г. показали, что 70% действующих в России немецких фирм планируют расширение у нас

своей деловой активности, а 40% готовы инвестировать в строительство новых предприятий. 35% немецких фирм зарегистрированы как ООО и 30% - как «представительство».

Около трети немецких компаний в России связаны с производством, почти половина занимается продвижением сбыта своей продукции на российском рынке, остальные работают в сфере услуг. В 2007 г. приток германских инвестиций в экономику России составил 5 млрд. долл. При этом 90% приходилось на коммерческие кредиты, затем следовали электроэнергетика, металлургия, нефтегазовые и угольные месторождения, торговля, транспорт, связь, пищевая, химическая, электротехническая, электронная и автомобильная промышленности, производство стройматериалов.

В январе-сентябре 2008 г. приток немецких инвестиций равен 6,5 млрд.долл., что на 86% больше, чем за соответствующий период 2007 г., преимущественно в металлургическое производство и производство готовых металлургических изделий (1,8 млрд.долл.), в оптовую и розничную торговлю (2,2 млрд.долл.), в производство пищевых продуктов (332 млн.долл.), в связь (148 млн.долл.).

Наиболее известные в реальном секторе экономики: «Э.ОН/Рургаз», «БАСФ», «Сименс», «Кали+Зальц», «Кнауф», «Метро», «Фольксваген», «Клаас», «Тюссен-Крупп».

Основным результатом работы германских инвесторов на фондовом рынке стало приобретение в 2007 г. контрольных пакетов акций российских страховых компаний «РОСНО» (97%) и «Прогресс-Гарант».

В 78 регионах России (главным образом в Москве и Санкт-Петербурге) действует около 4600 предприятий с германским участием и около 800 предприятий со 100% германским капиталом. Зарегистрировано 1816 филиалов и представительств германских фирм. Они работают преимущественно в сфере торгово-посреднических и консультационно-информационных услуг, а также финансовых операций (15%).

Традиционные жалобы немецких компаний на условия работы в России: бюрократизм, коррупция, неразвитость инфраструктуры, дефицит квалифицированной рабочей силы, недостаток стартового капитала для малого и среднего бизнеса (льготных кредитов), быстрый рост арендной и заработной платы, жесткое трудовое законодательство, негибкий и сложный визовой режим, проблемы с подключением к электросетям и коммуникациям.

Впервые в истории с декабря 2007 г. германский бизнес в лице концерна «БАСФ» стал участвовать в добыче российского газа (Южно-русское месторождение). К освоению ЮРМ с октября 2008 г. подключился «E.ON/Ruhrgas». Еще до обмена профильными активами с «БАСФ» «Газпром» вложил 1 млрд.евро в совместные с «БАСФ» проекты на территории ФРГ, превратившись в стратегического инвестора, и планирует дальнейшие инвестиции.

После приобретения компанией «E.ON» ТГК-4 в конце 2007 г. концерн «RWE» в начале 2008 г. купил 33,47% акций ТГК-2 за 280 млн.евро.

Немцы видят для себя большие перспективы в участии в российских национальных проектах – строительство жилья, модернизация здравоохранения, транспортной инфраструктуры, ЖКХ, энергоэффективность, Сочи-2014. Привлекательны атомная энергетика, автомобилестроение, деревообработка, авиастроение, металлургия, электротехника, транспортное и энергетическое машиностроение, производство стройматериалов, биржевая деятельность в Москве, создание туристско-рекреационных зон, строительство немецких деревень в Краснодарском крае и Дагестане.

Масштабы инвестиционной деятельности российских предприятий на германском рынке на 1 октября 2008 г. измерялись 2,8 млрд. долл. (5,3% в общем объеме зарубежных инвестиций), в т.ч. прямые – 484, прочие – 2,3 млрд.долл.). Активность проявляют, прежде всего, ОАО "Газпром" и АО "Роснефть". Привлекательными для российских инвесторов являются энергетика, добыча полезных ископаемых, целлюлозно-бумажная, химическая, металлургическая промышленность, торговля, транспорт, связь, логистика, программное обеспечение, туризм. В ФРГ зарегистрировано 620 российских предприятий, которые по меньшей мере на 51% принадлежат российским компаниям, и около 100 смешанных фирм с российским капиталом, в основном непромышленного профиля.

Российских инвесторов привлекает доступ к европейскому рынку и репутация германских предприятий, обладающих высоким инновационным и технологическим потенциалом.

В 2008 г. Объединенная авиационная корпорация (ОАК) за 1 млрд.долл. приобрела 5,02% акций концерна «ЕАДС». «Северсталь» купила 10% акций ведущего германского туристического концерна «TUI», став его крупнейшим акционером. В марте 2008 г. российский инвестиционный фонд «FLC West» приобрел 70% акций судовой верфи в Росток и Висмаре у норвежского концерна «Aker Yards» за 291,9 млн.евро. «Агромашхолдинг» стал крупнейшим акционером сталелитейной «Luitpoldhutte AG».

Перспективной темой двустороннего сотрудничества в области высоких технологий, прорабатываемой российской авиакомпанией «Полёт» с землей Райнланд-Пфальц, может стать строительство за 10 млн.евро в международном аэропорту «Франкфурт-Хан» центра по техническому обслуживанию авиационной техники с созданием на его базе сектора интеграции европейских космических полезных нагрузок на самолетах Ан-124-100 в рамках проекта «Воздушный старт».

Литература:

1. О торгово-экономических связях Россия-Германия. – Электронные данные. Режим доступа: <http://www.rg.ru/printable/2008/05/21/reg-altaj/nemetz-biznes.html>. - Загл с экрана.

2. Внешнеэкономические связи Германии. – Электронные данные. Режим доступа: <http://germaniya.net/ekonomika-germanii/vneshneekonomicheskie-svyazi-germanii.html>. - Загл с экрана.

ВОЗМОЖНОСТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Меркулова А.С. - студентка, Баранова Е.В. - старший преподаватель

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул

За последние годы тема энергосбережения приобрела большую актуальность, а повышение энергетической эффективности определено Президентом Российской Федерации в качестве одного из приоритетов инновационного развития страны.

В настоящее время объем неэффективного использования энергии в России равен годовому потреблению первичной энергии во Франции [2]. Россия в гораздо большей степени является энергопотребляющей, чем энергоэкспортирующей страной. Это значит, что экономика использует больше половины тех энергетических ресурсов, которые добывает. К примеру, на внутреннее потребление в РФ уходит больше углеводородов, чем добывает нефти вся Саудовская Аравия [4]. Повышенная энергоемкость российской экономики имеет глубокие корни и объясняется, прежде всего, высокой степенью индустриализации, наследием советского периода, а также большими расстояниями и географическим расположением.

В данной ситуации, очевидно, что единственным резервом для обеспечения роста экономики и экспорта энергоресурсов становится не расширение их производства, а *экономика потребления*.

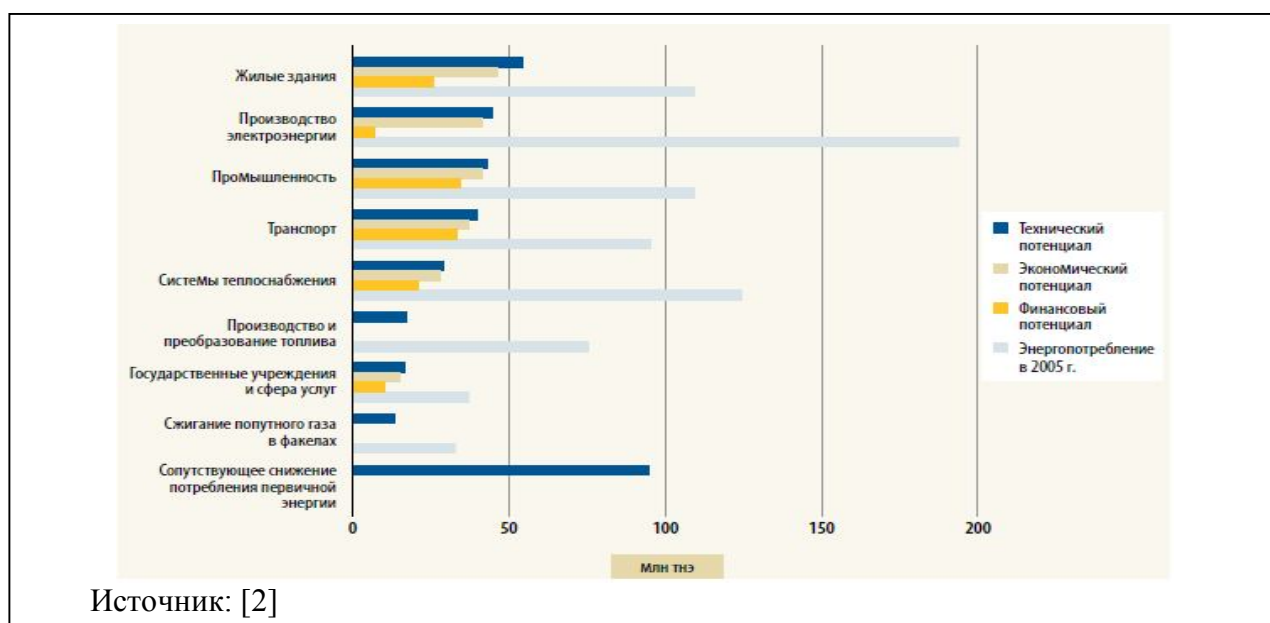
Начальным шагом для решения данной проблемы стало подписание указа Президентом России Дмитрием Медведевым в июне 2008 г., который предусматривал принятие плана действий для снижения энергоемкости экономики России не менее чем на 40 процентов к 2020 году, а также оказание поддержки более экологически ответственному использованию энергоресурсов. За этим последовала подготовка Федерального закона «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» и Государственной программы энергосбережения для принятия их в 2009 году. В ноябре 2008 года Правительство утвердило Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года, которая ввела целевые показатели уменьшения воздействия на окружающую среду (в три–семь раз для различных секторов экономики) и снижения энергоемкости экономики на 40%. Наконец, в январе 2009 года премьер-министр Путин подписал Распоряжение о возобновляе-

мых источниках энергии, которое установило целевые показатели объема производства и потребления электрической энергии с использованием возобновляемых источников энергии на уровне 1,5 процента к 2010 году, 2,5 процента к 2015 году и, наконец, 4,5 процента к 2020 году [3]. В целом, можно сказать, что сегодня в России практически сформирована нормативная правовая база в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, начался этап практической реализации намеченного курса.

В целях решения поставленной проблемы Всемирный банк и Международная финансовая корпорация (МФК) в тесном сотрудничестве с российским Центром по эффективному использованию энергии (ЦЭНЭФ) провели исследование по оценке потенциала повышения энергетической эффективности в России и определению возможных мер для обеспечения его реализации. В результате совместной работы был представлен доклад «*Энергоэффективность в России: скрытый резерв*» с целью обеспечения российских экспертов необходимыми аналитическими данными по вопросу энергоэффективности в России [2]. Помимо этого, МФК в 2005 году приступила к реализации Программы по стимулированию инвестиций в энергосбережение, которая действует по настоящее время. Программа, включающая две части (инвестиционное направление и консультационную поддержку), призвана способствовать финансированию проектов, направленных на повышение энергоэффективности в России [3].

В соответствии с положениями доклада, наибольшим техническим потенциалом повышения энергоэффективности обладают жилые здания, производство электроэнергии и промышленность. На рисунке 1 показан потенциал повышения энергоэффективности по секторам с указанием уровней, при которых имеющийся потенциал является экономически целесообразным и финансово оправданным [2]. Как видно из рисунка, потенциал повышения энергоэффективности в секторах конечного потребления значительно выше, чем в производстве энергии. В частности, финансовый потенциал в секторах конечного потребления в четыре раза выше, чем в производстве электроэнергии и в системах теплоснабжения вместе взятых. Более того, экономия энергии для конечных потребителей сопровождается дополнительным снижением потребления первичной энергии (94 млн. т.н.э.) по всей системе производства и передачи энергоресурсов [2].

Рисунок 1 – Потенциал повышения энергоэффективности по секторам



Следовательно, в секторах со значительным финансовым потенциалом (промышленность и транспорт) в первую очередь следует осуществить меры, которые не оказывают влияния на уровень цен и не предполагают субсидирования, но направлены на устранение нефинансовых барьеров.

В секторах с низким финансовым потенциалом повышения энергоэффективности (производство электроэнергии и тепловой энергии) необходимо скорректировать цены или предложить другие инструменты, которые повысят привлекательность инвестиций.

Исходя из положений доклада, для реализации потенциала повышения энергоэффективности в России необходимы инвестиции частных и государственных организаций, а также домохозяйств в размере 320 млрд. долл. США. Данные инвестиции приведут к годовой экономии для конечных потребителей в размере примерно 80 млрд. долл. США и могут окупиться всего за четыре года. Эффект для экономики в целом значительно больше: 120-150 млрд. долл. США в год экономии на энергетических издержках и дополнительных доходов от экспорта газа. На уровне национальной экономики капиталовложения в энергоэффективность могут окупиться за два-три года [2].

Более того, реализовав потенциал повышения энергоэффективности, Россия приблизительно сможет сэкономить 1 240 млрд. куб. м природного газа, 1 340 млрд. кВтч электроэнергии, 1 89 млн. т угля, 1 43 млн. т сырой нефти и ее эквивалента в виде переработанных нефтепродуктов [2].

Таким образом, среди преимуществ политики энергоэффективности можно выделить следующие: энергоэффективность в три раза дешевле наращивания производства энергоресурсов [2], а ее повышение может снизить риски и затраты, связанные с высокой энергоемкостью российской экономики, и позволит России сохранить конкурентоспособность промышленности; увеличить доходы от экспорта нефти и газа; сократить расходы бюджета; улучшить экологическую обстановку.

Исходя из перечисленных преимуществ политики энергоэффективности, можно сделать вывод, что в перспективе Россия вполне сможет использовать свой ресурс для решения этой проблемы и избежать негативных последствий высокой энергоемкости для будущего развития экономики, используя ряд инструментов.

Эти инструменты можно выделить в следующие группы [2].

1. Меры быстрой отдачи. Эти мероприятия можно разработать менее чем за год, и они будут иметь значительный эффект при умеренных затратах): информационная кампания по повышению уровня осведомленности в вопросах повышения энергоэффективности; увеличение сроков бюджетного планирования, введение права распоряжаться сэкономленными энергозатратами, а также установление правил закупок, стимулирующих использование энергоэффективных технологий; реорганизация муниципальных тепловых компаний в частно-государственные партнерства.

2. Базовые меры. Эти инструменты представляют собой основу политики повышения энергоэффективности: стандарты энергоэффективности в таких секторах как здания, промышленное оборудование, эффективность использования топлива; программы управления спросом; повышение энергоэффективности как условие предоставления субсидий на проведение капитального ремонта; скоординированные планы по теплоснабжению; стимулирование финансирования энергоэффективных проектов банками и лизинговыми компаниями.

3. Высокозатратные, высокоэффективные меры: данные инициативы устраняют основополагающие причины низкой энергоэффективности, а также будут способствовать повышению финансового потенциала до уровня экономического потенциала. Они связаны со значительно более высокими начальными затратами, однако большинство из них также гарантирует более существенную экономию энергоресурсов - реформа тарифообразования; либерализация рынков электроэнергии и газа; интегрированное планирование работы транспорта; взимание с автовладельцев полной экономической стоимости использования личного автотранспорта.

Кроме того, помимо рекомендованных в докладе направлений деятельности, перспективным направлением на 2010 год представляется реализация проекта «Инновационная энергетика», утвержденного Протоколом заседания Комиссии при Президенте РФ по модернизации и технологическому развитию экономики России, по направлениям: использование биомассы (низкокачественная древесина, древесные отходы, торф и др.) для локального

обеспечения потребителей электрической и тепловой энергией; использование технологий водородной энергетики для создания источников гарантированного электроснабжения на базе возобновляемых источников энергии – энергии ветра; использование технологий, связанных с эффектом сверхпроводимости, для повышения надежности энергоснабжения потребителей; использование технологий Smart Grid (интеллектуальные сети) для оптимизации работы локальных электроэнергетических систем [5].

Литература:

- 1) Министерство энергетики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.ru/activity/energoeffektivnost/>.
- 2) Официальный сайт Всемирного банка – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/RUSSIANFEDERATIONEXTN/0,,contentMDK:22336586~pagePK:1497618~piPK:217854~theSitePK:305600,00.html>.
- 3) Официальный сайт Международной финансовой корпорации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ifc.org/ifcext/eca.nsf/0/8403f99949fa0eb985256ed3006d11f7?OpenDocument>
- 4) Экономика должна быть экономной/ Алексей Зайко. – Электрон. статья. – Режим доступа: <http://www.epr-magazine.ru/prompolitics/maintheme/energoeffective/>.
- 5) Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. N 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/11/27/energo-dok.html>.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Мамаева М. И. – студент, Беседина В. Г. – аспирант

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

С практической точки зрения культура организации является «душой» компании, дает возможность грамотно и эффективно управлять организацией [1, с.7]. С развитием общества актуальность исследования культуры организации возрастает.

Во-первых, в современном обществе внимание обращается на человека как ключевой ресурс компании и на создание условий для реализации его потенциала и способности к эффективной работе. Поведение человека в компании всегда социально обусловлено и складывается под влиянием организационной культуры.

Во-вторых, грамотная разработка и реализация корпоративной культуры способствует повышению эффективности работы предприятия.

В-третьих, организационная культура позволяет придать организации собственный, неповторимый облик в глазах клиентов и партнеров, что является достаточно важным фактором конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях.

Организационная культура является сложной системой, объединяющей отдельные элементы в единое целое для достижения общей цели [4]. Невозможно не согласиться с мнением И. Акперова: для эффективного развития организации сотрудник должен рассматривать цели фирмы как собственные цели и быть полностью вовлеченным в деятельность предприятия, а также видеть свои профессиональные перспективы и ощущать заботу о себе со стороны руководства [5]. Организационная культура - одна из самых действенных средств привлечения и мотивации сотрудников [5].

Как отмечает Н. Имамбаев, эффективная организационная культура оказывает прямое влияние на показатель деятельности и долгосрочную перспективу фирмы, объединяет коллектив, превращает работу в удовольствие, делает организацию управляемой, то есть, явля-

ется одним из важнейших ключевых факторов успеха организации, конкурентным преимуществом [2, с.56].

Культура предприятия как необходимый компонент его функционирования была присуща нашим отечественным предприятиям на протяжении всей истории хозяйственной деятельности. Более того, следует признать, что в советский, социалистический период на предприятиях СССР была развита довольно сильная и эффективная организационная культура. Она формировала у сотрудников чувство общности, гордость за принадлежность к тому или иному славному коллективу, стимулировала реализацию их сил и способностей. Ценностные ориентации передавались сотрудникам через символические средства духовного и материального окружения организации - стиль поведения и общения, традиции, стиль одежды. Имели место рабочие вечера и праздники, демонстрации и субботники, фирменная одежда и символика, «доски почета» и вручение соответствующих значков за достижения. Эти мероприятия связывали людей узами организационного духа и привязывали к своему месту работы, морально стимулировали к труду. Но задача организационной культуры в советском обществе состояла в воспитании советского патриотизма, а не патриотизма предприятия. Работа на благо государства как собственника предприятия представлялась как главная ценность [3].

В современных российских организациях сохранились некоторые элементы организационной культуры советского периода. К примеру, все магазины торговой сети «Мария-Ра» имеют одинаковую символику – в общем стиле оформлены вывески, грузовой транспорт, униформа продавцов. То же можно сказать об ИД «Алтапресс»: логотип в виде раковины, корпоративные футболки, флаги, ручки. Безусловно, символика, используемая в настоящее время, отличается от символики советского периода, но все же, первоначально, использование такого рода символов было характерно для советского периода. Примером может служить форма и эмблемы разных родов войск у военных. В современном обществе, как и в советском, используются приемы морального поощрения. Компания «Евросеть» систематически вывешивает фотографию лучшего работника, офис ИД «Алтапресс» оформлен фотографиями, демонстрирующими успехи компании. Российские компании все больше внимания уделяют здоровью сотрудников. Примером этого может служить традиционный массовый лыжный праздник, организуемый компанией «Мария-Ра», также компания обеспечивает сотрудникам льготные клубные карты в фитнес-центры. Помимо спорта, компания «Мария-Ра» поддерживает благотворительные программы. Ежегодно на благотворительность перечисляется до 9 млн руб. [6]. В «Пятерочке» ежегодно проводится новогоднее подведение итогов, все работники, имеющие детей и внуков, получают бесплатные билеты на новогодние елки. Как было сказано выше, такого рода символы, совместные мероприятия, поощрения, дают серьезный положительный эффект, способствуют сплочению коллектива. Еще одним важным фактором, влияющим на эффективность организационной культуры предприятий, является поддержка отечественного производителя. Компания «Мария-Ра» в своих магазинах ведет активную политику по продаже продуктов алтайских производителей, тем самым помогая краю развиваться и вырастая в глазах потребителей.

Но невозможно не заметить наличие отрицательных последствий советской организационной культуры, проявляющихся в современной жизни. На большинстве российских предприятий корпоративная культура не предполагает диалога между работниками и работодателями, вовлечения работников в процесс принятия решений и управление организацией, наличие чего является неотъемлемой частью успешной организационной культуры. Работодатели предлагают работникам набор правил и условий, которые последние вольны принимать или не принимать, а следовательно работать на того или иного работодателя. На некоторые сложности, такие как плохие условия труда, ненормированный рабочий день, работники предпочитают закрывать глаза, чтобы не потерять рабочее место, доход. По результатам эмпирических исследований, проводившихся в Барнауле Н. Панченко в 1999-2007 годах, работники не пытаются создавать объединения, а уже существующие профсоюзы (например, на предприятии «Сибэнэргомаш») не представляют собой ценности [7]. В российском об-

ществе из-за некоторых «особенностей» организационной культуры работники привязываются к своему месту работы, где они получают стабильный доход. Работодатели, в свою очередь, платят им за такую позицию более высокую зарплату и предоставляют большое количество социальных гарантий.

С отказом от плановой экономики, возникновением в России свободного рынка и приватизацией предприятий, российский рынок стал меняться. Возникла потребность в изменении организационной культуры. Усложнение управленческих задач, связанных с новым этапом развития экономики, потребовало от предприятий жесткой самоорганизации [5]. В настоящее время на предприятиях, как и во всей стране, утрачены многие прежние ценностные ориентации, а новые ценности не смогли еще установиться в общественном и личном сознании [3]. Формирование новой организационной культуры, культуры предприятий возможно только тогда, когда будут прояснены и получают широкое распространение новые ценности, выражающие демократические ориентиры общественной жизни и рыночную направленность развития экономики.

С формированием правильной корпоративной культуры, конечно же, нельзя решить всех проблем в организации. Однако её можно использовать как тонкий инструмент, позволяющий повысить эффективность функционирования фирмы. Корпоративная культура является средством создания положительной бизнес-среды в компании, она способна повысить мотивацию сотрудников, может способствовать их самореализации, личностному и профессиональному росту. Кроме того, корпоративная культура – это имидж организации, который может помочь фирме достичь успеха в борьбе с конкурентами.

Литература:

Асаул А. Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / Асаул А. Н., Асаул М. А., Ерофеев П. Ю., Ерофеев М. П. - СПб.: «Гуманистика», 2006. – 216 с.

Имамбаев Н. Правильное формирование «правильной» организационной культуры. // Журнал управления компанией. - 2004. - №3. – С.54-58.

Типология организационной культуры. Состояние организационной культуры на российских предприятиях - Электронный ресурс - [Режим доступа: <http://culture.niv.ru/doc/culture/lectures-radugin/020.htm>].

Виханский О.С. Обучение менеджменту. - Электронный ресурс - [Режим доступа: http://www.rl-nline.ru/articles/rl01_99/504.html].

Акперов И.Г. Особенности формирования организационной культуры в современной России - Электронный ресурс - [Режим доступа: http://russcomm.ru/rca_biblio/a/akperov_maslikova.shtml].

Скоморохов А. Диктатура «Марии-Ра». - Электронный ресурс - [Режим доступа: <http://com.sibpress.ru/08.09.2006/strategies/79986/>].

Панченко Н. В. Корпоративная социальная политика и культура как способ интеграции субъектов социально-трудовых отношений в Сибирском регионе. - Электронный ресурс - [Режим доступа: <http://www.iwep.ru:88/journal/8/pages%20043-045.pdf>].

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «РЕГИОНАЛЬНЫЙ ТАМОЖЕННЫЙ ЦЕНТР»

Левашева Д. - студентка, Мануйлова Л.В. - ст.преподаватель

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова», г. Барнаул

Сегодня в России все больше организаций становятся участниками внешнеэкономической деятельности, осуществляют экспорт и импорт различных товаров, развивают международное инвестиционное сотрудничество. В период мирового финансового кризиса для участников ВЭД все более выгодным становится экспорт товаров из России, в связи с чем у них могут возникнуть трудности с таможенным оформлением товаров, получением сертификата происхождения, прохождением необходимых таможенных процедур и с возвратом

НДС. Импорт также требует решения транспортно-логистических задач и вопросов таможенной очистки грузов. Помощь в этих вопросах могут оказать профессиональные таможенные брокеры.

Таможенный брокер «Региональный таможенный центр» был зарегистрирован в форме общества с ограниченной ответственностью в 1997 году и на сегодняшний день является первой в Барнауле негосударственной фирмой, имеющей свидетельство о включении в реестр таможенных брокеров № 0240/00 от 30 июня 2004 года, действительным членом Национальной Ассоциации таможенных брокеров. ООО «РТЦ» является членом Алтайской ТПП и награжден дипломом регионального конкурса Национальной премии ТПП РФ в области предпринимательской деятельности «Золотой Меркурий» в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере услуг».

Региональный таможенный центр оказывает следующие виды услуг:

- комплексное таможенное оформление товаров;
- консультации по внешнеэкономической деятельности;
- определение кода товара по товарной номенклатуре ВЭД;
- заполнение транспортных документов (СМР, ТСД, Карнет ТИР, ЖД накладная);
- заполнение грузовой таможенной декларации (ГТД);
- заполнение внутреннего таможенного транзита (ВТТ);
- помещение товара на таможенный склад временного хранения (СВХ);
- оформление дополнительных разрешений, заявлений, писем, необходимых для таможенного оформления;
- предварительный досмотр и фотографирование товара;
- расчет таможенной стоимости, заполнение декларации таможенной стоимости;
- проведение необходимой сертификации товара (карантинный, государственной хлебной инспекции (ГХИ), ветеринарный, сертификат соответствия безопасности, сертификат о происхождении товара (СТ-1));
- подготовка пакета документов для декларирования;
- согласование с различными подразделениями таможни поданных документов;
- досмотр товаров и транспортных средств;
- оформление документов для подтверждения вывоза (возврат НДС);
- услуги по транспортной логистике.

За годы своей деятельности «Региональный таможенный центр» зарекомендовал себя как надежный партнер среди крупнейших участников ВЭД Алтайского края. Клиентами компании являются как физические, так и юридические лица. Среди постоянных клиентов можно выделить такие крупные алтайские предприятия, как ООО «Нестле-Фуд», ОАО «Алейскзернопродукт», ОАО «Алтайэнерго», ОАО КФ «Алтай», ЗАО «Торгсинь», ОАО «Алтайхолод», ОАО «Барнаульский пивоваренный завод», ОАО «Сибирьтелеком», ООО «Аско-Мед-Плюс», ОАО «Пава», ООО «Металл-Импорт», ООО «Данила-Мастер», ООО «Алтайагроснаб», ОАО «Алтайкровля», ООО ТД «Алтайталъ», ООО «Алтай-Форест», ООО «Бочкаревский пивоваренный завод», ООО «Паркет», ООО «Топ-Техника», ОАО АЗП «Ротор», ООО «Кор-ал», ОАО «Новоалтайский хлебокомбинат», ООО «Вакмет-Алтай» (стекло-центр) и прочие.

В процессе анализа рынка таможенных услуг г. Барнаула было выявлено, что ООО «РТЦ» является крупнейшим таможенным брокером в Алтайском крае, занимая около 50% барнаульского рынка брокерских услуг. «Региональный таможенный центр» имеет большой опыт работы по таможенному оформлению и, доля ГТД, поданных на таможенном посту «Барнаульский» от лица и за печатью сотрудников «Регионального таможенного центра», составляет 65% совокупного годового оборота ГТД.

Преимуществами деятельности ООО «РТЦ» являются: высокая эффективность обслуживания; компетентность персонала; гибкая ценовая политика; высокий уровень сервиса; надежность и ответственность; комплексность услуг.

В своей работе организация ориентирована на клиентов, постоянно совершенствуя и повышая качество предоставляемых услуг. Компания одной из первых в крае освоила новую систему подачи электронных деклараций через Интернет, что значительно увеличило скорость работы. Помимо этого, центр осваивает новые сферы деятельности. На базе РТЦ был создан Алтайский краевой центр поддержки внешнеэкономической деятельности «Алтай International». Сейчас данный проект находится на стадии развития, привлекаются новые партнеры и клиенты, проходит подбор персонала, как из числа сотрудников «Регионального таможенного центра», так и привлечение к работе новых специалистов. Миссия «Алтай International»: комплексная помощь алтайским предпринимателям в выходе на международные рынки, помощь иностранным предпринимателям в организации бизнеса в Алтайском крае, способствование активизации внешнеэкономической деятельности Алтайского края и улучшение его внешнеэкономического имиджа.

Основным направлением деятельности «Алтай International» должна стать всесторонняя комплексная помощь алтайским и зарубежным предпринимателям, желающим сотрудничать с иностранными партнерами, посредством оказания следующих услуг:

1) Образовательные программы для предпринимателей: проведение регулярных консультативно-образовательных семинаров по вопросам ВЭД.

2) Услуги по внешнеэкономической деятельности (эти услуги оказывает Региональный таможенный центр):

2.1. комплексное таможенное оформление товаров;

2.2. логистика – организация международных и внутренних перевозок.

3) Дополнительные услуги:

3.1. бухгалтерские услуги – ведение бухгалтерского учета в полном объеме, разработка учетной политики и организация документооборота по международным стандартам, экспертиза решений налоговых органов о наложении взысканий, комплексная подготовка организации к проведению налоговой проверки, оптимизация налогообложения;

3.2. юридические услуги – комплексное правовое сопровождение, включая все аспекты международного права; регистрация предприятий любых организационно-правовых форм, внесение изменений в учредительные документы, организация получения лицензий и разрешений, аккредитация представительств и филиалов иностранных компаний, организация государственной регистрации сделок с недвижимым имуществом, ведение арбитражных дел, а также досудебное урегулирование споров;

3.3. помощь в решении кадровых вопросов – подбор персонала, внедрение систем стимулирования, а также определение эффективности и анализ мотивации персонала; создание команд для решения многоуровневых управленческих и производственных задач;

3.4. содействие в поиске иностранных партнеров – поиск по зарубежным базам данных, анализ рынка и востребованности конкретного товара или услуги на иностранном рынке, организация прямых встреч и консультаций между потенциальными партнерами;

3.5. промоуционные услуги – организация презентаций алтайской продукции как внутри страны, так и за рубежом на конкурсах и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях, проведение промо-акций и разработка стратегии продвижения товара;

4) Общественная работа по улучшению внешнеэкономического имиджа Алтайского края.

По результатам анализа деятельности ООО «Региональный таможенный центр» в качестве рекомендаций к развитию можно предложить: усилить рекламную кампанию фирмы (наружная реклама, участие в семинарах, публикации в печатных изданиях, обновление корпоративного веб-сайта и т. п.) с целью повышения узнаваемости фирмы и охвата большего количества участников ВЭД; развитие отдела транспортной логистики; расширение границ деятельности посредством открытия филиалов в районах и городах края; приобретение собственного СВХ, что позволит получать дополнительную прибыль от использования подобного склада, а также расширить клиентскую базу.

Проведенный анализ показал, что РТЦ занимает ведущую позицию на рынке таможенных услуг Алтайского края. Непрерывное внутреннее совершенствование, внедрение новых технологий, повышение уровня квалификации персонала, разработка новых схем работы позволит РТЦ и в будущем укреплять свои позиции на рынке брокерских услуг.

Литература:

- 1) <http://www.altaibroker.ru>
- 2) <http://www.altaiinternational.ru/>

БЕЗРАБОТИЦА КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ

Вострякова Ю.С. – студентка 3-го курса, Баранова Е.В. - ст.преподаватель
ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

Достижение высокого уровня занятости - одна из основных целей макроэкономической политики любого государства. На сегодняшний день все страны мира вовлечены в мировой финансовый и экономический кризис и испытывают на себе его давление. Высокие показатели безработицы являются следствием сложившейся ситуации.

В данной работе нами рассмотрена ситуация на рынке труда во время трёх мировых экономических кризисов.

- 1) во время Великой Депрессии 1920-х гг;
- 2) в рамках экономического кризиса 1970-х гг;
- 3) в рамках настоящего финансового и экономического кризиса 2008-2009 гг.

Безработица характеризуется численностью взрослого трудоспособного населения, которое не имеет работы и находится в ее поисках.

Под циклической безработицей понимается безработица, возникшая в условиях спада производства, когда предложение рабочей силы превышает спрос на нее, она возникает вследствие кризиса экономики в целом.

Великая Депрессия 1920-х гг. Одной из причин безработицы во время Великой Депрессии явился технологический прогресс. За период с 1919 по 1929 год производительность труда американского рабочего выросла на 43%. Другая сторона медали оказалась не столь впечатляющей: считается, что до 200 тыс. человек ежегодно теряли работу из-за механизации и автоматизации процесса производства. Кроме того, рост производительности труда не привел к росту реальных доходов большей части населения: за десятилетие доходы наименее состоятельных американцев уменьшились (в 1929 году более половины населения США жили за чертой бедности), в то же время значительно (в 10 раз) выросло число миллионеров. Если в 1929 г. уровень безработицы (рассчитанный как доля безработных в общей численности рабочей силы) составлял 3,2%, то в 1933 г. он достиг 24,9% (Рисунок 1). [1]

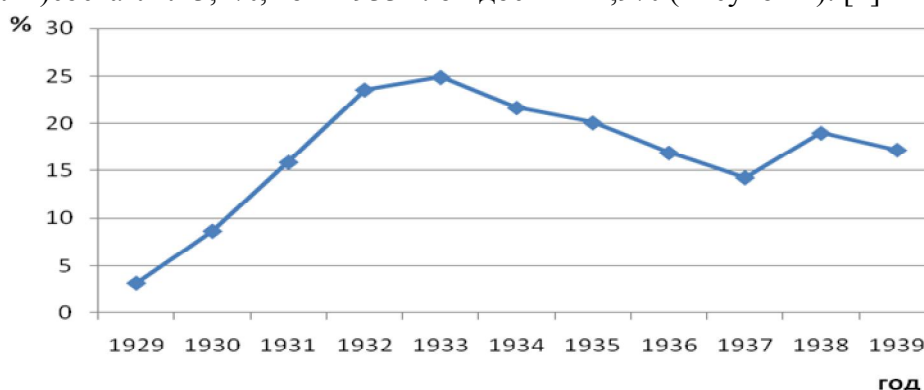


Рисунок 1 - Динамика уровня безработицы во время Великой Депрессии

Экономический кризис 1970-х гг. Нефтяной кризис 1973—1975 гг. привел к резкому сокращению занятости и дальнейшему росту и без того значительной армии безработных. Чис-

ло занятых в американском хозяйстве, составляющих в июле 1974 г. 86,2 млн., к марту 1975 г., упало до 84,2 млн., тогда как число полностью безработных, по официальным данным, возросло в мае 1975 г. до 8,3 млн. по сравнению с 4,5 млн. в мае 1974 г. Однако, на самом деле армия безработных была намного больше, поскольку официальные данные о числе полностью безработных в тот или иной момент неточно выявляли действительные масштабы этого бедствия. В течение 1975 г. 21 млн. американцев испытывали на себе давление безработицы, т. е. пребывали какое-то время без работы. Подобное «освобождение» от труда у 9,2 млн. человек продолжалось до 15 и более недель. При этом безработица неодинаково затронула различные социальные категории американских трудящихся. В наибольшей степени в период кризиса 1973—1975 гг. от нее пострадали молодежь, женщины, представители национальных меньшинств, и прежде всего черные американцы. В 1977 г., уже после выхода из кризиса, общенациональный уровень безработицы оценивался в 7% (Рисунок 2), в том числе среди белых американцев он равнялся 6,2%, среди небелых - 14,2, среди молодежи (16-24 лет) - 13,1% 9. [2]

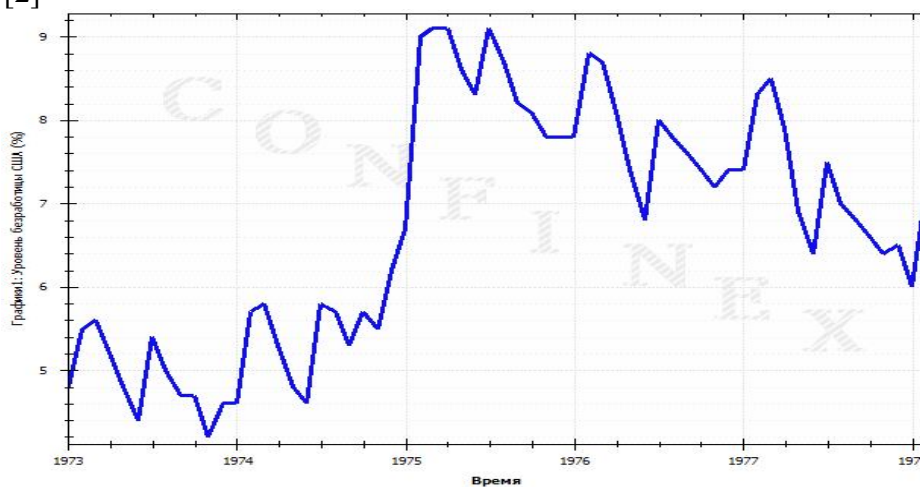


Рисунок 2 - Уровень безработицы в США во время экономического кризиса 1970-х гг.

Современность. Финансовый кризис в США перерос в мировой финансовый кризис.

США. По данным министерства труда США, уровень безработицы в США в апреле 2009 года составил 8,9%, против мартовского показателя в 8,5% (Рисунок 3). Всего же с начала рецессии в США в декабре 2007 года работу потеряли 5,7 миллиона американцев.

Однако число увольнений за пределами сельскохозяйственного сектора американской экономики в четвертом месяце года упало по сравнению с мартом — до 539 тысяч с 663 тысяч, причем опрошенные агентством Reuters экономисты ожидали показатель на уровне порядка 590 тысяч. [3]

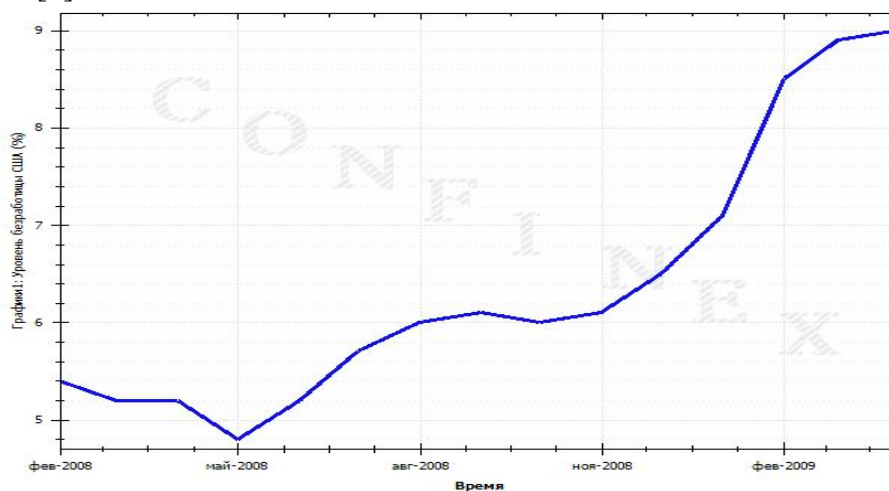


Рисунок 3 - Динамика уровня безработицы в США во время финансового и экономического кризиса 2008-2009 гг.

Евросоюз. Количество безработных 27 стран Евросоюза в марте составила 20,154 миллиона человек. Это составляет 8,3 % экономически суммарного активного населения данных государств. По данным Евростата, еще в феврале в Евросоюзе безработными были 19,156 млн человек, что составляло 7,9% экономически активного населения. Самая низкая безработица Евросоюза в марте, как прежде, оказалась в Нидерландах — 2,8%, а самая высокая — в Испании — 17,4% , Латвии — 16,1% и Литве — 15,5%. [4]

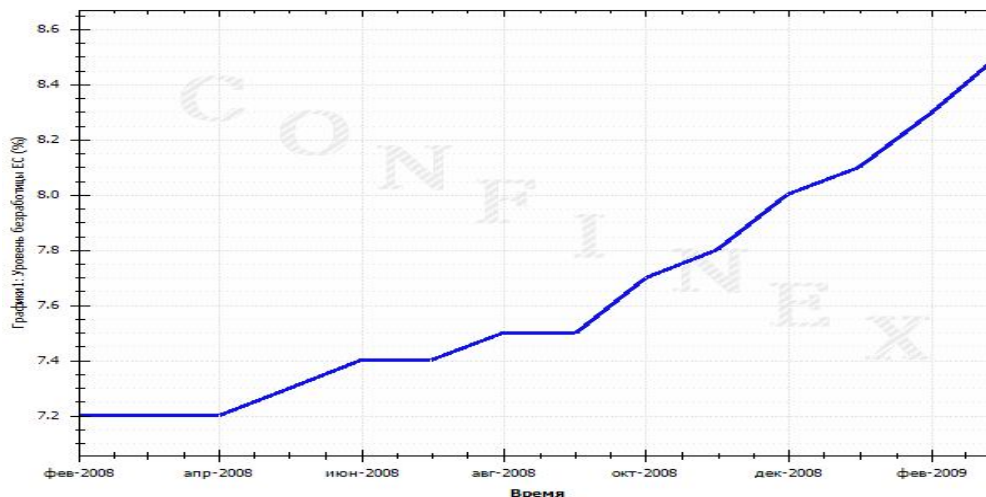


Рисунок 4 - Динамика уровня безработицы в Евросоюзе во время финансового и экономического кризиса 2008-2009 гг.

Россия. По данным Росстата, общая численность безработного населения в России в I квартале 2009г. увеличилась на 34,4% по сравнению с IV кварталом 2008г. и составила 7,1 млн человек, или 9,5% экономически активного населения. При этом по сравнению с I кварталом 2008г. численность безработных россиян увеличилась на 33,9%.

Численность официально зарегистрированных безработных в марте 2009г. увеличилась на 41,9% по сравнению с мартом 2008г. и составила 2,2 млн человек, в том числе 1,9 млн человек получали пособие по безработице. При этом по сравнению с февралем 2009г. численность официально зарегистрированных безработных россиян увеличилась на 8,2%.

Численность экономически активного населения в I квартале 2009г. составила 74,8 млн человек, или более 53% от общей численности населения страны. Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства. В феврале 2009г. в них работали 36,3 млн человек, или 52,5% общей численности занятых.

Число официально зарегистрированных безработных уже в марте составило 2,2 млн человек и превысило прогноз на этот период. Реальная безработица, по данным Росстата, почти в три раза выше — 6,4 млн человек, или 8,5% экономически активного населения (Рисунок 5). По этому показателю Россия опережает Японию (4,4%) и Германию (7,4%) и догнала США и Францию. [5]

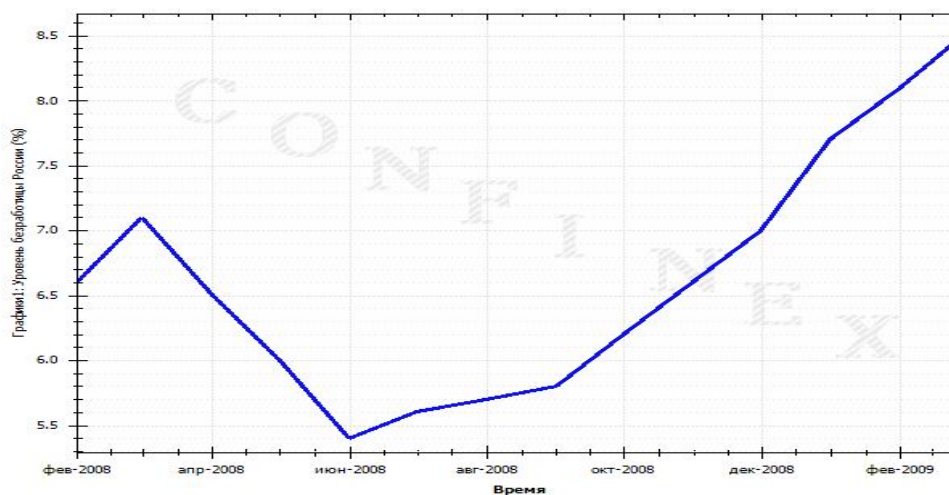


Рисунок 5 - Динамика уровня безработицы в России во время финансового и экономического кризиса 2008-2009 гг.

Решение проблемы. Правительство РФ разработало комплекс мер по борьбе с безработицей в период кризиса. Они представлены в антикризисном плане правительства [6]:

1) с начала года в 1,5 раза увеличен максимальный размер пособия по безработице;
 2) на высшем правительственном уровне организован и проводится еженедельный мониторинг ситуации на рынке труда;

3) федеральный бюджет выделил дополнительно 43,7 млрд. рублей на стабилизацию ситуации на рынке труда. Субъектами Российской Федерации приняты 82 региональные программы. Стоимость принятых региональных программ составляет более 25 млрд. рублей, из которых 90% составляют субсидии из федерального бюджета;

4) объем бюджетных ассигнований, направляемых в виде субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации на оказание социальной поддержки безработных граждан и осуществление активных программ содействия занятости безработных граждан, будет увеличен на 33,95 млрд. рублей;

5) для обеспечения приоритетного права российских граждан на трудоустройство на вакантные и вновь создаваемые рабочие места на 2009 год в 2 раза уменьшены квоты на привлечение иностранных работников;

6) обеспечение повышения конкурентоспособности высвобождаемых работников на рынке труда за счет повышения их квалификации, переподготовки по востребованным специальностям, переезда в регионы с дефицитом рабочей силы соответствующей квалификации;

7) запланировано направить на опережающее обучение, профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации 173 тыс. человек, организовать 982 тыс. временных рабочих мест и рабочих мест на общественных работах, оказать материальную поддержку на предпринимательскую инициативу 55,8 тыс. человек, оказать адресную помощь при переезде в другую местность 15 тыс. человек;

8) для обеспечения защиты трудовых прав граждан в условиях кризиса получит дальнейшее развитие система правовой помощи социально незащищенным слоям населения, в том числе посредством организации государственных юридических бюро.

Литература:

1. Воспоминания о будущем. Великая Депрессия. [Электронный ресурс] – Электронная статья. – Сайт Washington ProFile. – 2009. – Режим доступа: <http://www.washprofile.org/ru/node/8382>

2. История США. - Уч.-изд. л./ В. И. Борисюк, В. П. Золотухин, Н. А. Сахаров [и др]; под ред. Г. Н. Севастьянова. – 4-ый том. – М: Наука, 1987.

3. Минтруда США объявило о резком скачке уровня безработицы в апреле. [Электронный ресурс] – Электронная статья. – Сайт РИАНовости. – 2009. – Режим доступа к ст.: http://www.rian.ru/crisis_news/20090508/170409059.html

4. Безработица шагает по стране. [Электронный ресурс] – Электронная статья. – Сайт ГлавБух. – 2009. – Режим доступа к ст.: <http://www.glavbuh.net/newsnolog/bezrobotica-shagaet-po-strane/>

5. Безработица в России, мониторинг численности безработных. [Электронный ресурс] – Электронная статья. – Сайт A BIRD Business Ideas – 2009. – Режим доступа к ст.: <http://www.abird.ru/articles/unemployment>

6. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год. [Электронный ресурс] – Сайт Председателя Российской Федерации В.В. Путина – 2009. – Режим доступа к ст.: <http://premier.gov.ru/anticrisis/>

7. Фундаментальный анализ. [Электронный ресурс] – Сайт Consulting Financial Exchange – 2009. – Режим доступа к ст.: <http://confinex.ru/>

СОГЛАШЕНИЯ О «ДОБРОВОЛЬНОМ ОГРАНИЧЕНИИ ЭКСПОРТА»

Куклина Г.В., Баранова Е.В. - старший преподаватель

ГОУ ВПО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова»,
г. Барнаул

В начале 70-х гг. обострение конкурентной борьбы на мировом рынке вызвало появление нового вида количественных ограничений, ставшего известным под названием «добровольное ограничение экспорта», в соответствии с которым страны-экспортеры (чаще всего «новые индустриальные страны» - Бразилия, Сингапур, Южная Корея и др.) брали на себя обязательства не превышать обусловленный объем экспорта на рынок определенной страны. Формально подобные «добровольные» ограничения не запрещались положениями ГАТТ, как следствие они стали весьма популярным средством защиты внутренних рынков. К началу 90-х гг. около 10% импорта промышленно развитых стран охватывалось соглашениями о «добровольном» ограничении экспорта. В 1993 г. существовало в общей сложности 80 соглашений такого рода, действовавших в отношении экспорта Южной Кореи, Японии, Бразилии, Тайваня, Сингапура, Китая. По оценкам, в 1995 г., когда начало функционировать ВТО, существовало более 200 таких двусторонних или многосторонних соглашений. Они охватывали сельскохозяйственные и промышленные товары, такие как мясо, кожаные и резиновые изделия, товары для путешествий, глиняную и фарфоровую посуду, а также товары сложного производства, такие как телеаппаратура, автомобили и грузовики. Большинство этих неформальных договоренностей не зафиксированы в официальных документах [4].

К настоящему времени заключено свыше 100 соглашений о «добровольном» ограничении экспорта. Эти соглашения затрагивают торговлю продукцией текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, молочными продуктами, бытовой электроникой, легковыми автомобилями, металлообрабатывающими станками. Наибольшее распространение «добровольные» ограничения экспорта получили во взаимоотношениях США, Японии и Европейского союза.

«Добровольное» ограничение экспорта (ДОЭ) - количественное ограничение экспорта, основанное на обязательстве одного из партнеров по торговле ограничить или, по крайней мере, не расширять объем экспорта, принятом в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении квот на экспорт товара. Объем экспорта в импортирующую страну устанавливается по отдельным видам товара на определенный период. Такие соглашения предусматривают количественное лимитирование и лицензирование, установление минимальных импортных цен, которые должны строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов с импортерами страны, установившей такие цены. В случае снижения экспортной цены ниже минимального уровня, импорти-

рующая страна вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может привести к уходу с рынка.

Особенность ДОЭ состоит в нетрадиционной технике осуществления количественного ограничения экспорта. Торговый барьер, который защищает страну-импортера, устанавливается не на ее границе, а на границе страны-экспортера посредством инструментов экспортного контроля [2].

На деле «добровольные» экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными, так как они вводятся:

1) либо в результате политического давления страны-импортера на более слабого в экономическом или политическом отношении экспортера;

2) либо под влиянием угроз применить более жесткие протекционистские меры на импорт, например, ввести количественные ограничения импорта, повысить существующие или ввести дополнительные пошлины, возбудить антидемпинговое расследование, которые практически перекрывают импорт, в то время как «добровольное» ограничение экспорта все же дает определенную возможность экспортировать товары.

ДОЭ имеют специфические особенности, которые определяют известные преимущества этого инструмента торговой политики.

1. Преимущества для страны-импортера:

1) ДОЭ - действенный инструмент количественного ограничения импорта и защиты внутреннего рынка, который позволяет национальной промышленности страны-импортера приспособиться к меняющейся структуре международной конкуренции;

2) представители отрасли национальной экономики, при принятии иностранным экспортером обязательства об ограничении экспорта, могут повысить цену на товар, в отношении поставок которого принято данное обязательство;

3) ДОЭ дают более сильный дискриминирующий эффект, чем таможенные пошлины и контингенты, поскольку им подвергаются не все, а только некоторые, причем, как правило, важнейшие, зарубежные экспортеры, предлагающие свои товары;

4) ДОЭ менее очевидны для отечественных потребителей, чем тарифы или квоты на импорт. Поэтому потребители воспринимают их более лояльно и не предъявляют претензий к правительству.

II. Преимущества для страны-экспортера:

1) ДОЭ позволяет избежать со стороны партнеров более серьезных и жестких протекционистских ограничений, которые могут привести к уходу с рынка, позволяет получить определенный сегмент рынка [5];

2) при ДОЭ зарубежные фирмы могут назначать за свою продукцию более высокие цены, чем в случае тарифных ограничений или квотирования импорта. Таким образом при ДОЭ происходит компенсация снижения объемов экспорта путём повышения цен на него.

3) страна-экспортер заинтересована в получении ренты;

Практика использования «добровольных» ограничений вызывает усиливающуюся критику среди специалистов в силу следующих причин.

1) Резервируя за собой поставки в пределах фиксированной квоты, страна-экспортер начинает специализироваться на поставках наиболее высококачественных товаров, отдавая на откуп импортеру отсталую технологию.

2) ДОЭ способствуют образованию картелей и тем самым ограничению конкуренции.

3) Фиксирование в соглашениях ДОЭ минимальных цен является весьма опасным для поставщиков: в случае падения мировых цен на соответствующий товар они становятся неконкурентоспособными на рынке и просто выбывают из игры (что и произошло в ходе реализации соглашения с США по стали, когда падение цен на сталь в Соединенных Штатах не позволило российским экспортерам использовать даже минимальные установленные квоты) [2].

4) «Добровольная» экспортная квота страны-экспортёра фактически представляет собой скрытую импортную квоту страны-импортёра. Однако последствия такой меры по ограниче-

нию внешней торговли для экономики страны-импортера носят более негативный характер, чем при использовании тарифа или импортной квоты.

Негативным эффектом становится потеря фискальных доходов от таможенных пошлин и импортных лицензий – государство отдает эти деньги зарубежным экспортерам, а также иностранному государству, которое распределяет квоту между импортерами. В частности, исследование эффектов от добровольного ограничения экспорта в области торговли текстилем, автомобилями и военным снаряжением показало, что около 70% их стоимости для потребления составляют доходы иностранных импортеров, получаемые в виде ренты.

Эффект для страны-импортера аналогичен эффекту картели ОПЕК: страны-экспортеры получают более высокую цену стран-импортеров посредством согласованного ограничения продаж или минимальных цен. Разница между соглашениями ОПЕК и ДОЭ состоит в том, что при применении последних импортные цены для потребителей и производителей повышаются в результате политики, проводимой страной - импортером.

В 1981 г. США заключили договор с Японией «О добровольном ограничении экспорта», согласно которому Япония установила экспортные квоты на вывоз автомобилей в США на период до 1988 г. в размере 1,68 млн. в год. Позже, в 1983 г. этот лимит был увеличен до 1,85 млн. в год. Эмпирические исследования показали, что цена импортируемых Японских автомобилей повысилась в 1982 г. по сравнению с 1981 г. в среднем почти на 1000 долл. за машину в результате введения импортных квот. Это привело к росту доходов японских производителей и дилеров приблизительно на 2 млрд. долл [3].

Вследствие более высоких цен потребители США заплатили за японские автомобили в 1984-1985 гг. примерно на 10 млрд. долл. больше, чем в другой ситуации. Значительная часть этой добавочной прибыли была вложена в расширение производственных мощностей, что позволило японским производителям автомобилей в последующие годы снизить издержки производства новых автомобилей. «Добровольные» квоты помогли США сберечь рабочие места, однако издержки на одно сэкономленное рабочее место составили около 160 000 долл. в год [3].

Так как целью «добровольных» квот было оздоровление американской автомобильной промышленности, то имелся более простой способ сделать это: достаточно было ввести пошлину в размере 2500 долл. на каждый импортируемый японский автомобиль. При этом доходы от ограничения торговли достались бы правительству США, а не японской автомобильной промышленности.

Японские и другие преуспевающие экспортеры мирятся с ДОЭ, поскольку, хотя они и продают меньше, чем в условиях свободной торговли, прибыли от каждой торговой сделки получают больше. Это последнее остается не замеченным гражданами страны, принимающей протекционистские меры, и, следовательно, не вызывает возражений, хотя перелив капитала при этом может быть колоссальным. Так, из Британии в Японию в результате соглашения о ДОЭ между японскими и британскими производителями автомобилей в 1970 - 1980-х гг. перелив капитала составлял 50 фунтов в год в расчете на одного человека [1].

Соглашения о ДОЭ являются «мерами серой зоны», так как они принимаются не в соответствии с обязательствами по многосторонним соглашениям ВТО, а по двусторонним соглашениям. Поскольку данная мера не носит «добровольный» характер и касается импорта из отдельных стран, она не совместима с правилом ГАТТ о недискриминационном применении импортных ограничений и не должна практиковаться странами-членами ВТО.

Страны обязались «не принимать и не поддерживать добровольные экспортные ограничения или соглашения о разделе рынка или любые другие похожие меры по экспорту и импорту». Правительства не должны «подталкивать» свою промышленность к заключению такого рода соглашений с промышленными отраслями других стран. Соглашение предостерегает промышленность от заключения таких соглашений даже на неофициальной основе.

Однако, несмотря на запреты ВТО на использование в качестве инструмента регулирования «добровольных ограничений», они по-прежнему используются в качестве дополнения

к стандартным защитным процедурам, обеспечивая эффективное развитие экономики и защищая рынок от нежелательного импорта по многим товарным позициям.

Литература:

1. Voluntary Export Restraints [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – 2008. Режим доступа: www.answers.com/topic/voluntary-export-restraints. – Загл. с экрана.

2. Иванушкин, А. Защита интересов российских производителей металлопродукции на внутреннем и международном рынках [Электронный ресурс] / А. Иванушкин. - Режим доступа: summit.eurasmet.ru/archive/summit-2003/documents/AlexeyIvanushkin.doc

3. Как защищают свой автопром в США [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.autosphere.ru/content/view/11120/88889335/

4. Киреев, А.П. Международная экономика ч. 1: учебное пособие для вузов / А.П. Киреев. - М.: Международные отношения, 2002. - 416 с.

5. Николаева, И.П. Мировая экономика: учебное пособие / И.П. Николаева. - М.: Юнити, 2007. - 510 с.