**ДИНАМИКА, ВНЕШНЯЯ И ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОСИИ**

Внешняя торговля в глобальной экономике стала важнейшим фактором экономического развития. Эффект от участия России в международном обмене товарами и услугами стал играть весьма заметную роль в развитии отечественной экономики [1, с. 112].

Только экспорт товаров обеспечивает от одной до двух третей прироста ВВП, то есть 2,1-4,2 процентных пункта прироста в среднем в год. Мировой рынок поглощает от 11% до 14% производимой в России добавленной стоимости. Почти половина ресурсов розничной торговли формируется за счет импорта [1, с. 112].

Позитивное влияние внешнеэкономических связей ощущают на себе сегодня практически все сектора и отрасли экономики, включая сектор домашних хозяйств. Оно во многом обусловлено в целом благоприятной для российских внешнеэкономических операторов конъюнктурой на мировых рынках. Повышение цен на товары отечественного экспорта, равно как и их понижение на импортируемую продукцию, т.е. изменение условий торговли, в прошедшие годы позволяло экспортерам и импортерам получать дополнительные доходы – своеобразные субсидии мировых рынков.

Если рассматривать внешнюю торговлю товарами как совокупный результат торговли со странами дальнего зарубежья и странами СНГ, то в 2004-2005 гг. можно отметить тенденцию к увеличению товарооборота со странами дальнего зарубежья, причем темпы роста экспорта в 2005 году в страны дальнего зарубежья значительно опережают темпы роста экспорта в страны СНГ. В импорте, начиная с 2005 года, отмечается тенденция переориентации импорта со стран СНГ на страны дальнего зарубежья [4, с. 94].

Таким образом, доля дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте России увеличивается, а стран СНГ уменьшается.

Ведущее место в товарной структуре экспорта за период 2003-2008 гг. продолжали занимать минеральные продукты (57,3%-64,7%), металлы, драгоценные камни и изделия из них (17,8%-16,1%), машины, оборудования и транспортные средства (9,0%-5,6%), продукция химической промышленности, каучук (6,9%-5,9%), а также древесина и целлюлозно-бумажные изделия (4,2%-3,5%) [4, с. 94].

Суммарный удельный вес данных товаров в стоимостном объеме экспорта в 2003-2008 гг. варьировал в пределах 95,2% - 95,9%.

Таким образом, доля остальных товаров (продукции легкой, пищевой промышленности, промышленности строительных материалов и сельского хозяйства) составляет 4,8-4,1% от стоимостного объема экспорта страны [4, с. 94].

Экспорт сырьевых неэнергетических товаров, машин и оборудования увеличился в 2,3 раза и в 1,6 раза соответственно, несмотря на снижение доли этих групп товаров. Экспорт потребительских товаров в стоимостном выражении увеличился в 2,2 раза [3, с. 334].

Увеличение доли сырьевых товаров в стоимостной структуре экспорта России за рассматриваемый период происходило в результате опережающих темпов роста топливно-энергетических товаров – более 130% в среднем за период. Среднегодовой рост экспорта машин и оборудования за этот время составил 113%, тогда как темпы роста экспорта в целом за рассматриваемый период составили 127 процентов [3, с. 335].

Однако без учета ценового фактора экспорт машин и оборудования рос почти в три раза быстрее, чем экспорт топливно-энергетических товаров, и вдвое опережал среднегодовые темпы роста экспорта в целом. Это свидетельствует о том, что осуществление стратегической задачи диверсификации российского экспорта и экономики в целом началось, если учесть, что наиболее динамично растущие отрасли российской промышленности отнюдь не нефть и газ, а производство машин и электрооборудования.

Динамика структурных сдвигов показывает, что основными причинами имеющих место изменений в товарной структуре стоимостного объема являются колебания цен на продукцию топливно-энергетического комплекса. Более низкие цены на нефть, природный газ и нефтепродукты приводили к сокращению удельного веса топливно-энергетических товаров и увеличению продукции других отраслей (в первую очередь долю продукции черной и цветной металлургии) [3, с. 335].

В международной торговле сохраняется тенденция повышения удельного веса готовых изделий (на них приходится три четверти мирового товарного экспорта) при понижательной тенденции доли сырьевых и продовольственных товаров, что объективно способствует усилению позиций в мировом товарообороте стран-экспортеров высокотехнологичной и наукоемкой продукции машиностроения, приборостроения и электроники и ослаблению позиций стран, поставляющим на мировой рынок преимущественно сырьевые товары.

Расширение импорта в Россию в отсутствие достаточного числа конкурентоспособных отечественных поставщиков сопровождалось усилением позиций зарубежной продукции на внутреннем рынке, в том числе по многим чувствительным для страны позициям. Значительное увеличение физических объемов импорта в условиях устойчивого расширения внутреннего спроса, изменения структуры потребления в пользу импортной продукции, снижения средних контрактных цен и реального удорожания рубля.

Улучшение мировой общехозяйственной конъюнктуры в 2004 году дало дополнительный импульс для развития внешнеэкономического комплекса России. В результате значительного роста цен по основным товарным позициям российского экспорта и существенного увеличения по сравнению с 2003 годом физических объемов импорта темпы роста стоимостных объемов внешнеторгового оборота в минувшем году еще более ускорились. Масштабы внешнеэкономической деятельности России достигли максимальных значений за весь пореформенный период. Экспорт и импорт товаров достигли рекордных значений. Чрезвычайно благоприятная для российских экспортеров конъюнктура на мировых товарных рынках способствовала росту объемов торговли. Прирост мировых цен на основные товары российского экспорта в 2004 г. по сравнению с 2003 г. оценивается в 21%. Цены на экспортируемые товары росли быстрее, чем на импортируемые. Это привело к улучшению условий торговли России с зарубежными странами в 2004 году. Значительный рост контрактных цен на все основные товары российского экспорта сопровождался увеличением физических объемов вывоза товаров на внешние рынки.

Рост импорта в 2004 г. относительно 2003 г. был связан главным образом с увеличением физических объемов ввозимой продукции. При этом контрактные цены на отдельные импортируемые товары (преимущественно на потребительские и отдельные сырьевые товары) повысились. Основная доля прироста стоимости импорта была обеспечена увеличением закупок товаров инвестиционного назначения, стоимость которых по сравнению с 2003 г. возросла в 1,4 раза [3, с. 338].

Благоприятная ценовая конъюнктура на внешних рынках в 2005 году способствовала существенному росту экспорта товаров. Значительное повышение контрактных цен практически на все основные товары российского экспорта сопровождалось увеличением физических объемов вывоза большинства товаров на внешние рынки. Дальнейшее повышение внутреннего спроса на товары зарубежного производства, связанное с ростом экономики и увеличением доходов населения, способствовало значительному росту импорта товаров. Рост импорта был обусловлен главным образом увеличением физических объемов ввозимой продукции. Вместе с тем отмечалось повышение контрактных цен на отдельные импортируемые товары (преимущественно на потребительские и отдельные сырьевые товары). Условия торговли России с зарубежными странами в 2005 году по сравнению с 2004 годом улучшились за счет опережающего роста цен на экспортируемые товары.

В 2006 году высокими темпами росли как экспорт, так импорт товаров, причем стоимость импорта росла быстрее, так как улучшение внешнеэкономической конъюнктуры, явившейся основным фактором быстрого роста экспорта, к концу года замедлилось – в основном из-за того, что цены на нефть вернулись к значениям осени 2005 года [4, с. 96].

В то же время, импорт наращивался в основном за счет роста физических объемов, под влиянием роста доходов в экономике, укрепления рубля, усиления инвестиционной активности. Тогда как рост стоимости экспорта был обусловлен большей частью ценовым фактором.

Экспорт товаров, в 2008 году составил 354,4 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2007 года на 16,8% (в 2006 году на 24,5 процента) [4, с. 96]. Главным фактором увеличения объемов экспорта в 2007 году стала благоприятная мировая конъюнктура. Рост цен на нефть возобновившийся во второй половине января 2007 г., продолжался до конца года. Также прирост стоимости экспорта был обеспечен за счет расширения поставок неэнергетических товаров: за счет цветных металлов, а также древесины и целлюлозно-бумажных изделий, черных металлов, продукции машиностроения и продукции химической промышленности.

Доля стран дальнего зарубежья в общем объеме экспорта России в 2008 году уменьшилась с 85,7% до 84,8 %, стран СНГ увеличилась соответственно с 14,3 % до 15,1 процента. Высокие темпы роста экспорта в страны СНГ, значительно опережают темпы роста экспорта в страны дальнего зарубежья (124,1% против 115,5%) [3, с. 338].

Анализ товарной структуры экспорта в январе-ноябре 2008 г. показывает, что наибольшими темпами рос экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья (кроме текстильного). Рост экспорта продовольствия определялся значительным увеличением экспорта важнейшего товара этой группы – пшеницы. Удельный вес основной экспортной группы – топливно-энергетических товаров снизился. Сокращение произошло за счет снижения экспорта физических объемов природного газа, что объясняется снижением его потребления в условиях теплой зимы.

Высокими темпами увеличивались также стоимости экспорта по товарным группам – металлов и изделий из них, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, продукции химической промышленности – и неплохими темпами рос экспорт машин, оборудования и транспортных средств, направляемый в основном в страны СНГ.

Импорт товаров в 2008 году составил 223,5 млрд. долларов США и увеличился по сравнению с 2006 годом на 36% (в 2006 году – на 31,3%). Доля стран дальнего зарубежья и СНГ в общем объеме импорта России в 2008 году увеличилась с 85,1% до 84,8%, стран СНГ уменьшилась с 14,9% до 14,2 процента.

Основными факторами, обеспечивающими рост импорта, являлись высокие темпы роста российской экономики, рост доходов населения, продолжающееся укрепление рубля. Наблюдалось увеличение физических объемов ввозимой продукции, а также повышение контрактных цен на отдельные импортируемые товары.

Таким образом, в заключение можно сделать ряд следующих важных выводов.

В течение последних двух лет (2007-2008 гг.) прослеживается тенденция к увеличению объемов импорта в условиях укрепления реального курса рубля и недостаточной конкурентоспособности российских товаров.

В структуре российского импорта в январе-ноябре 2008 г. по сравнению с январем-ноябрем 2007 г. увеличилась доля машин, оборудования и транспортных средств, металлов и изделий из них, текстиля, текстильных изделий и обуви. Снизилась доля продукции химической промышленности и каучука, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, минеральных продуктов.

Наиболее динамично развивался импорт машин, оборудования и транспортных средств, рост по данной группе товаров был стимулирован усилением в стране инвестиционной активности, а также отменой импортных пошлин на технологическое оборудование, не производимое в Российской Федерации.

Сальдо торгового баланса в 2008 году составило, по оценке, 130,9 млрд. долларов США и снизилось по сравнению с 2006 годом на 9,4 процента.

В течение всего 2008 года сохранялась тенденция к сокращению экспорта и росту импорта, что предопределило уменьшение торгового баланса 8,4 млрд. долларов США.

Сокращение сальдо торгового баланса произошло за счет опережающих темпов роста импорта над темпами роста экспорта. При этом со странами дальнего зарубежья сальдо торгового баланса снизилось на 9,2%, со странами СНГ – увеличилось на 13,9 процента.

Увеличивается количество стран, с которыми Россия имеет отрицательный баланс по вывозимым и ввозимым товарам. Если в 2006 году их было 20, а доля товарооборота с этими странами в общем товарообороте России составила 9,1% , то 2008 году их количество увеличилось до 26, а доля в общем товарообороте России – 32,8 процента.

Внешняя торговля России в среднесрочной перспективе будет развиваться под влиянием факторов, определяющих общее развитие мировой экономики.

Развитие внешней торговли в 2007 году и в 2008 году наглядно продемонстрировало принципиальные отличия, в механизмах формирования динамики экспорта и импорта. В текущих экономических условиях, когда загрузка производственных мощностей по выпуску основных топливно-энергетических и сырьевых товаров близка к максимальной, а спрос на внутреннем рынке продолжает расширяться, рост стоимостного объема экспорта определяется главным образом состоянием мировой конъюнктуры товарных рынков.

**2. МИРОВАЯ ЦЕНА: ПОНЯТИЕ И ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ. ВИДЫ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН**

Мировая цена – цена, отражающая наиболее представительные сделки по данному товару на международном рынке [7, с. 62].

Представительными считаются наиболее регулярные сделки, проходящие в свободном торгово-политическом режиме и в свободно конвертируемой валюте.

Понятие мировой цены характеризуется рядом специфических особенностей.

Во – первых, мировая цена отклоняется от внутренних цен. Цены мирового рынка базируются на интернациональной стоимости, формируемой ведущими странами-экспортерами. Внутренние цены основываются на национальной стоимости и отражают затраты национальных производителей. Как правило мировая цена ниже внутренней. Разрыв между ними может составлять более 30%, при этом на готовые товары он значительнее, чем на сырьевые, что связано с более высоким уровнем тарифных и нетарифных барьеров при ввозе готовой продукции [7, с. 62].

Второй особенностью мировых цен является их множественность, то есть наличие нескольких рядов цен на один и тот же товар. Множественность мировых цен обусловлена различным качеством товара, разными условиями поставки, характером торговой сделки, сроками поставки, упаковкой.

Третьей особенностью мировых цен является их быстрое старение, отражающее сдвиги в конъюнктуре товарных рынков. Так, на подвижные биржевые товары цены в течение дня колеблются иногда в пределах 100% и более.

Цены экспортных и импортных контрактов устанавливаются на базе мировых цен, что в принципе отличает методику ценообразования во внешнеэкономической деятельности от той, которой руководствуются при определении цен внутреннего рынка. Выполнение данного требования - одно из основных условий квалифицированной работы на внешнем рынке.

Цена - одно из важнейших условий внешнеторгового контракта. В современный период, в условиях широкого выхода на внешний рынок отечественных фирм, не имеющих достаточного опыта коммерческой работы, рациональное определение цены приобретает особую значимость.

Знание предпринимателем реального уровня мировых цен поможет ему избежать финансовых убытков. В то же время при реализации продукции по ценам ниже среднего мирового уровня экспортера могут обвинить в демпинге, в недобросовестной конкуренции [7, с. 63].

Кроме упущенной выгоды, это неизбежно приводит к «потере лица», к утрате имиджа, к которому, быть может, фирма стремилась многие годы. Незнание цен мирового рынка может привести и к импорту по завышенным ценам, а это означает, что дефицитная валюта будет истрачена нерационально.

В категорию мировых цен могут быть отнесены только те цены внешнего рынка, которые, во-первых, установлены в свободно конвертируемой валюте: во-вторых, являются ценами на товары или услуги ведущих производителей и поставщиков, т.е. имеющих существенную долю в общем объеме подобной продукции, реализуемой на соответствующем мировом рынке; в-третьих, для товаров сырьевой группы берутся цены тех регионов мира, в которых сосредоточено их производство или торговля, - цены базисных рынков. Для нефти и нефтепродуктов, например, это цены портов Персидского и мексиканского заливов, а в Европе - портов Антверпен, Роттердам и Амстердам.

Для определения цен широко используются публикуемые цены: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены фактических сделок (price of an offer); цены предложений крупных фирм. Эти цены в той или иной степени отражают уровень мировых цен.

Справочные цены (advertised price) - это цены внутренней оптовой торговли или внешней торговли стран с рыночной экономикой, которые регулярно публикуются в деловых газетах и журналах, специальных бюллетенях фирменных каталогах и прейскурантах [4, с. 134]. Эти цены обычно отражают общее направление динамики цен за предшествующий период, их можно использовать при заключении контрактов на срочную поставку небольших партий товаров. Они приблизительно отражают уровень цен реальных сделок и могут служить отправной точкой для переговоров

Биржевая цена (exchange price, stock price), или биржевая котировка (exchange quotation)- цена товара, являющегося объектом биржевой торговли [4, с. 134].

При торговле сырьем или полуфабрикатами необходимо иметь сведения о ценах на биржах и аукционах (auction price). Эти цены всегда отражают реальный уровень при заключении конкретных сделок, поскольку каждая биржа осуществляет учет, систематизацию и публикацию биржевых котировок. Как правило, биржи публикуют котировки на начало и конец утреннего и вечернего биржевых торгов (сессий), котировки продавцов и покупателей товаров, котировки на товары немедленной поставки (spot) и срочной поставки (forward). Подсчитываются и публикуются средние и другие котировки на каждый день работы биржи. Котировки достаточно объективно отражают мировой уровень цен на биржевые товары, а их официальные публикации являются основанием для установления цен на аналогичные товары во внебиржевой торговле.

Сведения о ценах на аукционах также отражают реальные сделки, близки к котировкам бирж и могут служить ориентиром для установления цен.

Наиболее важной является, конечно, информация о ценах фактических сделок (price of the actual transaction) на аналогичные товары. Хотя подобная информация носит сугубо конфиденциальный характер, получить ее возможно.

Время от времени цены сделок появляются в печати. Если сопоставить хотя бы одну такую цену со справочной, то можно сориентироваться и довольно точно определить уровень цены при подготовке проекта контракта. Эта цена, конечно, не должна быть окончательной, она лишь основана для ведения переговоров.

Цены предложений крупных фирм менее представительны, чем цены фактических сделок, поскольку отражают монопольный характер поставок товара и по существу имеют характер справочных цен, так как первоначальные цены (original price) в результате согласования при заключении сделок обычно понижаются.

В качестве отправной точки для проведения переговоров о цене партнеры по торговой сделке используют базисные цены (base price), в основе которых - цены, публикуемые в различных справочниках и прейскурантах (прейскурантные цены - list price).

Базисная цена - цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров. Базисная цена регулярно пересматривается с учетом изменений ассортимента внешнеторгового объема на рынке [4, с. 135].

Цены на товары можно классифицировать по степени определенности: на определенные и определимые.

Под определенной ценой понимается прямое установление цены в виде твердой суммы.

Под определимой ценой понимается косвенная ссылка на условие исчисления цены к моменту платежа. Этот способ характеризуется указанием в контракте на справочные цены, публикуемые в периодических изданиях, биржевые котировки в центрах международной торговли, цены аукционов.

В англо-американском праве предусмотрено, что при отсутствии указания на цену или способ ее установления считается, что условия о цене выполнено, поскольку стороны «молчаливо» подразумевают «разумную цену» на момент сдачи товара, то есть цену, обычно взимаемую за такие товары.

По способу фиксации цены (price fixing); различают цены твердые, периодически твердые, подвижные, скользящие.

Твердая цена (firm price) устанавливается в момент подписания контракта, она не подлежит изменению в течение всего срока его действия и не зависит от сроков и порядка поставки товара (продукции). В контрактах с длительными сроками поставки обычно делается ценовая оговорка (price clause): «Цена твердая, изменению не подлежит» [5, с. 84].

Твердые цены не меняются в течение срока действия контракта. Однако такие цены исключают возможность последующего учета колебаний экономической конъюнктуры, которые могут обернуться убытками для одной из сторон (если к наступлению времени платежа рыночные цены, либо возрастут либо упадут). Обычно такие цены применяются в сделках с немедленной поставкой товара или поставках в короткие сроки.

Периодически твердые цены предполагают определенную фиксированную сумму, действительную на определенный период времени. В момент подписания контракта цены не фиксируются, а определяются, например, перед поставкой каждой партии товара, в начале года [5, с. 84].

Подвижная цена (flexible price) - это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится [5, с. 84]. При установлении подвижной цены в контракт вносится ценовая оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна изменится и цена, зафиксированная в контракте (оговорка о повышении и понижении цены).

Подвижные цены в отличие от периодических твердых фиксируются в контракте, но предполагают пересмотр цен сторонами при изменении цен на рынке на определенный процент (например, стороны примут такое решение, если изменение цен превысит 3%). При этом в контракте обязательно должен быть указан источник, которым стороны будут руководствоваться при определении индекса цен.

Скользящая цена (sliding price) - это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта. Эта цена применяется в контрактах на товары длительного цикла изготовления. Цена, предусмотренная в контракте, корректируется при изменении ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и т. д.) в период действия контракта. Одновременно оговариваются пределы (как правило, в процентах) отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону (например, 5%).

Формула скользящих цен обычно имеет следующий вид:

Р = Р (А + В + С),



где Р – расчетная цена товара;



Ро – базисная цена товара;

А – доля в цене товара затрат на материалы;

В – доля в цене товара затрат на оплату труда;

С – неизменная часть цены (сумма А, В и С должно равняться 1);

а - базисная цена материалов;



а - цена материалов за период скольжения;



b - базисная ставка оплаты труда;



b - ставка оплаты труда за соответствующий период скольжения.



**3. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ. СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Иностранные инвестиции в Россию в первом полугодии 2007 года составили $60,343 млрд, что в 2,6 раза больше показателя первого полугодия прошлого года. Такие данные сегодня распространила Федеральная служба государственной статистики (Росстат).

Крупнейшими иностранными инвесторами России являются Кипр, Нидерланды и Люксембург, на долю которых приходится соответственно 21%, 19,1% и 16,3% всех накопленных инвестиций в страну. В первую десятку крупнейших инвесторов входят далее Великобритания (10,8%), Германия (5,7%), США (4,2%), Франция (3,7%), Швейцария (3,3%), Ирландия и Виргинские острова (по 2,2%), передает ПРАЙМ-ТАСС.

При этом прямые инвестиции в январе-июне 2007 года составили $15,837 млрд, что в 2,5 раза больше по сравнению с первым полугодием прошлого года. Объем портфельных инвестиций за первые шесть месяцев года составил $1,103 млрд, что в 2,2 раза больше их прироста за аналогичный период прошлого года. Прочие инвестиции поступили на сумму $43,403 млрд – в 2,6 раза больше по сравнению с притоком годом ранее.

Таким образом, в первом полугодии 2007 года в общей структуре притока иностранных инвестиций в Россию 71,9% составляли «прочие инвестиции», 26,3% — прямые инвестиции и 1,8% — портфельные инвестиции.

Общая сумма накопленных инвестиций в экономике России на конец июня 2007 года равнялась $178 млрд 516 млн, что на 39,5% больше по сравнению с суммой на конец июня 2006г. Из общей суммы $80 млрд 590 млн (45,2%) составляли прямые инвестиции, $3 млрд $638 млн (2%) — портфельные и $94 млрд 288 млн (52,8%) — прочие.

Как отмечает ПРАЙМ-ТАСС, из общего объема накопленных иностранных инвестиций в РФ на конец первого полугодия 2007 года на обрабатывающие производства приходилось $51,889 млрд; на сферу оптовой и розничной торговли, а также ремонта транспортных средств и бытовой техники – $47,849 млрд; на добычу полезных ископаемых – $41,647 млрд; операции с недвижимостью, аренду и предоставление услуг – $13,158 млрд; транспорт и связь – $13,089 млрд; финансовую деятельность – $5,701 млрд, строительство – $1,926 млрд; сельское хозяйство, охоту и лесное хозяйство – $1,044 млрд. В других сферах были сосредоточен иностранный капитал в суммах, не превышавших $1 млрд.

Общая сумма накопленных инвестиций из России за рубежом на конец июня текущего года составляла $25,919 млрд. В структуре накопленных российских инвестиций за рубежом $13,232 млрд составляли прямые инвестиции, $1,421 млрд — портфельные и $11,266 млрд — прочие. Крупнейшими получателями российских инвестиций являются Кипр, Нидерланды, Австрия и Великобритания, на долю которых приходится соответственно 31,3%, 25,7%, 5,7% и также 5,7% всех накопленных инвестиций из РФ за рубежом.

Объем направленных в первом полугодии 2007 года инвестиций из России за рубеж составил $36,813 млрд, что в 2,4 раза больше по сравнению с первым полугодием 2006 года. Объем погашенных в течение полугодия инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, равнялся $25,9 млрд — на 80,8% больше, чем годом ранее, сообщает ПРАЙМ-ТАСС.

Объем иностранных инвестиций в России в январе-сентябре 2008 года сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 13,8% и составил 75,8 миллиарда долларов, при этом накопленный иностранный капитал по состоянию на конец сентября достиг 251,3 миллиарда долларов, что на 27% больше чем годом ранее.

Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на инвестиции, осуществляемые на возвратной основе - 50,7% (на конец сентября 2007 года - 53,5%), доля прямых инвестиций составила 46,9% (44,4%), портфельных - 2,4% (2,1%). По данным Росстата, в первом квартале текущего года объем иностранных инвестиций составил 17,3 миллиарда долларов (на 29,9% меньше соответствующего периода прошлого года), во втором квартале - 29,3 миллиарда долларов (снижение на 18%), в третьем квартале - 29,2 миллиарда долларов (рост на 6,1%).

Основными странами-инвесторами в экономику России остаются Кипр, Великобритания, Нидерланды, Германия, Люксембург, Франция, Виргинские (Британские) острова.

Как сообщает РИА Новости, объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил в январе-сентябре 48,1 миллиарда долларов, что на 20,7% превышает показатель девяти месяцев 2007 года. В первом квартале 2008 года объем погашенных инвестиций составил 14,3 миллиарда долларов (на 18% меньше соответствующего периода предыдущего года), во втором квартале - 20 миллиардов долларов (рост на 54,2%), в третьем квартале - 13,8 миллиарда долларов (снижение на 5,7%)[1,c.10].

Согласно прогнозам Всемирного Банка (ВБ), объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в развивающиеся страны в 2009 году снизится на $180 млрд. (с $580 млрд. в 2008 году до $400 млрд.) или 31% ввиду того, что мировая рецессия приведет к сокращению финансирования как производственных, так и добывающих предприятий со стороны транснациональных корпораций, передает Bloomberg.

О сокращении ПИИ на днях сообщила и Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). По подсчетам организации, в 2008 году общемировой объем ПИИ снизился на 21% (с $1,83 трлн в 2007 году до $1,43 трлн). При этом их приток в развитые страны в минувшем году сократился на 33%, тогда как в развивающиеся страны - вырос на 3,6% (в т.ч. в Бразилию - на 20,6%, в Китай - на 10,6%, в Индию - на 59,9%). Еще более привлекательными для инвесторов по итогам года оказались страны Юго-Восточной Европы и СНГ - туда в 2008 году пришло на 6,2% больше ПИИ, чем в 2007 году (в Россию - на 17,6%). Но в следующем году из-за негативных последствий финансового и экономического кризиса падение ПИИ не обойдет стороной и развивающиеся страны, полагают в ЮНКТАД [1,c.15].

Одной из форм участия международного капитала в экономике России является создание совместных предприятий.

Первое совместное предприятие было зарегистрировано в июле 1987 года, оно было прибалтийским и занималось картонной упаковкой.

Средний цикл согласования учредительных и иных документов совместных предприятий в первые годы их существования составлял 9-10 месяцев. Требовались визы Минфина, Госкомтруда, Госплана, КГБ. Причем соискатель разрешения внутри каждого ведомства должен был пройти еще множество «подынстанций». В Госплане, например, требовали согласования в четырех разных отделах. Но известен случай, когда СП было создано и зарегистрировано за один день. Раджив Ганди приезжал с официальным визитом в Москву, и к его приезду решено было сделать сюрприз - советско-индийское совместное предприятие. Так на Красной Пресне появился ресторан «Дели», который жив и до сих пор.

Некоторые госпредприятия специально учреждали при себе совместные предприятия, чтобы пользоваться облегченным режимом оформления виз. Все это по большей части шло на пользу.

В октябре 1990году Президент СССР издал Указ «Об иностранных инвестициях в СССР», а в декабре того же года Верховный Совет СССР принял «Основы законодательства об инвестиционной деятельности в СССР», которые послужили правовой базой для принятия законов об иностранных инвестициях в целом ряде союзных республик, в том числе закона «Об иностранных инвестициях в РСФСР» от 4 июля 1991 г., являющегося в настоящее время одним из главных документов в этой области.

Сегодня совместное предприятие как юридическая форма предприятия не существует. Большинство совместных предприятий перерегистрировались в акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Батманова, Е. С., Томилов П. С., Мировая экономика и международные экономические отношения/ Е. С. Батманова, П. С. Томилов – Екатеринбург: УГТУ, 2005.- 111с.
2. Колесов, В. П., Кулаков, М. В.Международная экономика: Учебник/В. П. Колесов, М. В. Кулаков.- М.: Инфра – М, 2004.- 474с.
3. Ломакин, В. К. Мировая экономика: Учебник/ В. К. Ломакин.- 3-е изд. Стереотип. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007.- 672с.
4. Мировая экономика/Под ред. Ю. А. Щербинина.- М.: Юнити – Дана, 2004.- 318с.
5. Михайлушкин, А. И., Шимко, П. Д., Международная экономика: Учебник/ А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко.- М.: Высшая школа, 2002.- 336с.
6. Стрыгин, А. В. Мировая экономика: Учебник – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Экзамен, 2004.- 512с.
7. Хмелев, И. Б., Логвинова И. Л., Мировая экономика: Учебное пособие/ И. Л. Логвинова, И. Б. Хмелев.- М.: ММИЭИФП, 2004.- 127с.