**Оглавление**

Введение...................................................................................................................3

Глава 1. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта за рубежом....................................................................................................................5

1.1. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в странах бывшего социалистического лагеря (на примере Польши)................................5

1.2. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в экономически развитых странах (на примере Швейцарии).......................................................12

1.3. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в развивающихся странах (на примере Индии).....................................................17

Глава 2. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в России.....................................................................................................................22

Заключение.............................................................................................................32

Список источников и литературы........................................................................34

Приложения

**Введение**

Стимулирование экспорта является в современных условиях важным направлением торговой политики многих развитых стран, и, в последние годы, развивающихся стран, в которых создана развитая система государственной поддержки и содействия национальному экспорту, за годы своего существования доказавшая свою эффективность. Наряду с созданием благоприятного макроэкономического климата для экспортеров широко используются специальные меры для развития экспортного производства и расширения экспорта. Стимулирование экспорта означает проведение наступательной торговой политики на мировых рынках, и является само по себе темой актуальной для исследования.

Государство стратегически заинтересовано оказывать поддержку экспортерам продукции высокой степени переработки, так как это усиливает их конкурентные позиции на внешнем рынке, что обеспечивает повышение устойчивости, снижение безработицы, увеличение доходов работников и бюджетов всех уровней.

Стимулирование экспорта тесно связано с политикой в области импорта и с промышленной политикой, что проявляется в стимулировании не только самого экспорта, но и экспортного производства. Меры торговой политики способствуют развитию национального производства. Политика стимулирования экспорта, как правило, является лишь фазой торговой политики в определенных социально-экономических и политических условиях. На практике страны используют различные стратегии в отношении государственного поощрения своего экспорта. Во многом это зависит от состояния экономики страны, этапа развития, на котором она находится, общей экономической и политической ситуации в мире.

Ряд стран вынужден был прибегать к жесткому ограничению импорта для развития собственного экспорта (пример – Южная Корея в 80-е годы). Напротив, экспортноориентированные государства (Тайвань, Таиланд, Малайзия) практически не вмешивались в вопросы экспорта. Рыночные реформы оказывают неоднозначное воздействие на экспортную политику государств. Страны с непоследовательными рыночными преобразованиями рискуют надолго затормозить развитие экспортного производства и экспорта. От того, насколько правильно определены отрасли и производства, перспективные для экспорта, зависит эффективность их стимулирования. Административные ошибки в этой области обернулись для ряда стран значительными потерями (неудачи с крупными экспортными проектами в Южной Корее, Таиланде, Сингапуре, Малайзии, Индонезии, Бразилии). В свою очередь, реформирование экспортной сферы может быть достаточно эффективным, если национальная экономика находится на подъеме. В то же время в таких странах перестройка структуры экспортного производства происходит достаточно медленно.

На основании вышеизложенного, цель данной курсовой работы – проанализировать формы и методы государственного стимулирования и поддержки экспорта в России и за рубежом.

Задачи:

- рассмотреть формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в различных типах стран;

- рассмотреть программу стимулирования российского экспорта;

- сделать выводы по результатам исследования.

**Глава 1. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта за рубежом**

**1.1. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в странах бывшего социалистического лагеря (на примере Польши)**

Из программы поддержки польской экономики до 2009 г[[1]](#footnote-1).

1. Создание Совета по поддержке экономического развития:

В период 1995-2001 гг. при министре внешнеэкономических связей, а затем при министре экономики действовал в качестве консультативного органа Совет по поддержке экспорта (СПЭ). В его задачи входили:

- выработка основных принципов и направлений поддержки экономического развития страны;

- экспертиза программ промоционной деятельности до их утверждения министром;

- разработка рекомендаций по вопросам выделения бюджетных средств на цели поддержки экспорта;

Положительные результаты деятельности СПЭ, а также активизация действий правительства по поддержке экономического развития обусловливают необходимость создания при Председателе Совета Министров специального консультативного органа - Совета по поддержке экономического развития. По сравнению с прежним СПЭ он будет обладать более широкими полномочиями, включающими вопросы содействия привлечению иностранных инвестиций, а также создания привлекательного образа Польши в мире.

Основной задачей Совета будет являться выработка совместной стратегии и координация действий правительственных органов, в первую очередь, министерства экономики, труда и социальной политики, министерства иностранных дел и министерства культуры, по поддержке экономического развития страны.

2. Программа создания национального брэнда Польши:

Опыт многих стран свидетельствует о том, что немаловажное значение в деле поддержки национальной экономики имеет работа по созданию запоминающегося образа (брэнда) данной страны в мире, так как она весьма важна для поддержания конкурентоспособных позиций национальной продукции на мировом рынке, а также повышения ее привлекательности для иностранных инвесторов, торговых партнеров и туристов[[[2]](#footnote-2)].

В апреле 1996 г. по инициативе Всепольской хозяйственной палаты (ВХП) и министерства промышленности и торговли была разработана Программа восстановления роли фирменных и торговых брэндов в польской экономике, являющаяся составной частью промышленной политики страны, изложенной в правительственной программе Международная конкурентоспособность польской промышленности. Программа промышленной политики на 1995-1997 гг. Основным исполнителем Программы являлся Фонд «Институт национального брэнда Польши», созданный министерством экономики и Всепольской хозяйственной палатой.

С 2002 г. начала реализовываться новая фаза этой Программы. В девяти европейских странах и Японии проведено обследование, имевшее целью выявить, как воспринимают в них Польшу и поляков. Разработаны также Предварительные наметки Программы национального маркетинга, которая рассматривается в качестве плана действий по разработке и продвижению национального брэнда Польши в мире, что будет способствовать повышению конкурентоспособности польской экономики на мировых рынках. Так, в частности, в рамках этой работы в июле прошлого года проведена конференция на тему: «Брэнд для Польши».

Ответственные исполнители: МЭТиСП, МИД, ВХП, Польское агентство информации и иностранных инвестиций. Финансирование: за счет средств бюджетов вышеуказанных госорганов и организаций.

3. Установление внутристрановых и европейских рамок для осуществления мер по поддержке экспорта:

Программа Евросоюза «ФАРЕ 2000 - внутристрановое развитие экспорта PL0003.12» обеспечивает софинансирование институционального развития и инвестиционных проектов, направленных, в первую очередь, на установление внутристрановых и европейских рамок для осуществления мер по поддержке экспорта На общенациональном уровне организацией, отвечающей за реализацию этой Программы, является Польское агентство развития предпринимательства (ПАРП). В рамках внутристрановой программы развития экспорта можно использовать два основных инструмента[[[3]](#footnote-3)]:

- техническая помощь;

- дотации.

Использование различных форм техпомощи позволяет создавать институциональные структуры, необходимые для обеспечения экспортной экспансии польских компаний на едином рынке Евросоюза. К этим формам относятся, в частности, предоставление субсидий и консультационная помощь по внедрению новых инструментов поддержки экспорта, помощь в налаживании контактов с органами ЕС, программы обучения для малого и среднего бизнеса по вопросам создания экспортных консорциумов и кластеров.

В свою очередь, программа дотирования предпринимателей предусматривает софинансирование расходов на их обучение навыкам экспортной деятельности:

Проект 1 «Приобщение к экспорту» - предоставление дотаций начинающим экспортерам из числа малых и средних предпринимателей (МСП) на софинансирование расходов по участию в программе;

Проект 2 «Программа поддержки экспорта» - предоставление дотаций активным экспортерам из числа МСП на софинансирование расходов по проведению промоционно-маркетинговых мероприятий на внешних рынках;

Целью проекта «Приобщение к экспорту» является поддержка развития экспорта МСП путем повышения квалификации их персонала в сфере экспортной деятельности (тематика осуществления маркетинга и экспортных сделок). Максимальная сумма дотации, выделяемой в рамках проекта, достигает 1000 евро (максимальный уровень софинансирования: 60% расходов)[[[4]](#footnote-4)].

«Программа поддержки экспорта» также ориентирована на сектор МСП, а ее целью является поддержка развития экспорта МСП путем предоставления дотаций на осуществлению мер по развитию экспортных рынков:

- изучение конъюнктуры на внешних рынках;

- поиск партнеров;

- командирование специалистов для изучения рынка на месте;

- меры по продвижению товаров на новый рынок;

- участие в выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом.

Размер дотаций колеблется в интервале от 1500 евро максимально до 10000 евро (максимальный уровень софинансирования: 60% расходов). Общая стоимость проекта: ФАРЕ - 6,9 млн. евро; сумма софинансирования - 3,7 млн.евро (в том числе из бюджета МЭТиСП - 0,6 млн.евро).

4. Совершенствование действующих инструментов поддержки экспорта:

Общие направления совершенствования инструментов поддержки экспорта определены в принятом в 1999 г. Советом Министров документе «Оценка ситуации во внешнеторговой сфере и предложения по ее улучшению» (далее: «Оценка...»). Предлагаемые в нем изменения уже введены или вводятся усилиями МЭТиСП. Вместе с тем доступные предприятиям программы поддержки нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Планируется, в частности, осуществление следующих мероприятий[[[5]](#footnote-5)]:

- проведение анкетирования предпринимателей по поводу совершенствования программ поддержки под углом зрения их большего соответствия нуждам бизнеса и направленности на повышение конкурентоспособности польских предприятий;

- разработка программы финансовой поддержки польских торговых домов при непосредственном участии формируемого Польского агентства по поддержке экономического развития;

- завершение испытаний и введение в эксплуатацию портала по поддержке экспорта;

- разработка МЭТиСП и МИД совместной концепции по взаимодействию с торгово-экономическими отделами посольств и консульств РП в зарубежных странах, а также с диппредставительствами, не имеющими в своем составе соответствующих отделов, в целях оптимального их использования для поддержки экономического развития страны;

- осуществление конкретных мероприятий по поддержке экономического развития во взаимодействии с торгово-экономическими отделами посольств и консульств РП в зарубежных странах, а также с диппредставительствами, не имеющими в своем составе соответствующих отделов;

- укрепление связей торгово-экономических отделов посольств и консульств РП с деловыми кругами Полонии заграничной (польской диаспоры за рубежом): информационная и консультационная помощь, содействие в процессе осуществления полонийными бизнесменами хозяйственной деятельности в Польше и торгово-экономических связей с РП, помощь в организации торговых миссий и создании бизнес- клубов, торговых палат и т.п.;

- в отношении бизнесменов польского происхождения, проживающих в странах СНГ - консультационная поддержка, создающая предпосылки для их активного включения в процессы экономического развития Польши и налаживания торгово-экономического сотрудничества (в частности, путем привлечения бизнесменов польского происхождения для работы в представительствах польских компаний в странах СНГ, содействие в организации их участия в проводимых в РП выставочно-ярмарочных мероприятиях, встречах бизнес-сообщества, семинарах, помощь в создании двусторонних торговых палат и т.п.);

- «экономизация» работы диппредставительств: введение системы оплаты выполняемых работ, а также оценки торговых советников посольств в зависимости от результатов развития польского экспорта на данный рынок или же привлечения прямых иностранных инвестиций;

- намеченное правительственной программой «Основные положения торговой политики в отношении восточных рынков на 2006-2008 гг. - Программа возвращения на восточные рынки» совершенствование существующей системы поддержки польских фирм, товаров и брэндов на рынке СНГ, поиск новых форм содействия, учитывающих специфику рынков стран СНГ, а также увеличение выделения средств на эти цели; инициирование и поддержка разнообразных новых форм организации рынка (торговых домов, складов, торгово-информационных центров), а также других инициатив польских экспортеров, в частности, по созданию торгово-инвестиционных компаний, поддержка расширения числа туристов, приезжающих в Польшу; софинансирование за счет бюджетных средств таких видов проэкспортных услуг, как НИОКР, защита патентов и товарных знаков, консалтинг; открытие «восточного» направления подготовки специалистов в созданной в марте 2002 г. Академии внешней торговли в Варшаве; увеличение объема коммерческой информации о потребностях и импортных возможностях рынков стран СНГ, организации работы на этих рынках, уровне цен, условиях конкуренции, потенциальных торговых партнерах и т.п.; дальнейшее развитие и совершенствование существующих программ поддержки, прежде всего, силами их разработчиков;

Финансирование: в госбюджетах на 2007 и 2008 гг. необходимо предусмотреть выделение дополнительных средств на реализацию модернизированных программ поддержки экспорта.

5. Внедрение новых инструментов поддержки экспорта[[[6]](#footnote-6)]:

К 2009 г. планируется разработать и внедрить в практику ряд новых инструментов поддержки экспорта: создание экспортных консорциумов, разработка программ для отдельных секторов экономики, издание газеты для экспортеров.

Одна из подпрограмм PHARE PL 01.01.06 под названием: National Export Development and Promotion Strategy предусматривает реализацию пилотного проекта по созданию в Поморском и Нижнесилезском воеводствах первых в Польше экспортных консорциумов. Так, в частности, планируется сформировать четыре подобных консорциума, а также подготовить не менее двух пакетов промоционных мероприятий, которые коснутся около 100 человек персонала отобранных предприятий- экспортеров в названных воеводствах.

Цели и ожидаемые результаты реализации программы

- оценка пилотных регионов с точки зрения их экспортного потенциала, выявление групп и отдельных предприятий, имеющих высокий экспортный потенциал, и региональных организаций, осуществляющих поддержку экспортной деятельности, а также оценка степени их готовности к реализации национальной стратегии в этой области. Срок подготовки доклада фирмой - исполнителем проекта: в течение 7 дней после 31 марта 2008 г.;

- разработка региональных инструментов активизации и поддержки экспорта. Срок подготовки доклада фирмой - исполнителем проекта: 30 апреля 2008 г.;

- внедрение и апробация в пилотных регионах инструментов поддержки экспорта, аналогичных применяемым на общегосударственном уровне (это относится, прежде всего, к созданию экспортных консорциумов);

Общая стоимость проекта: 1,1 млн. евро, в т.ч. 700 тыс. евро - из средств ФАРЕ, 160 тыс. евро - из бюджетных средств и 240 тыс. евро - вклад предпринимательского сектора (в среднем - 2 тыс. евро от фирмы).

Сроки: этап разработки - конец 2007 г., внедрение - до конца сентября 2008 г. (или - в случае продления Еврокомиссией срока финансирования - до конца марта 2009 г.).

**1.2. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в экономически развитых странах (на примере Швейцарии)**

Деятельность в торгово-экономической сфере Швейцарии регулируется федеральным Законом «О мероприятиях в области внешнеэкономических связей» от 25 июня 1982 года, который определяет полномочия правительства страны по осуществлению мер внешнеэкономической деятельности, устанавливает правовые критерии и ответственность физических и юридических лиц за нарушения Закона[[7]](#footnote-7). Предусматривается также возможность принятия мер (включая чрезвычайные) в сфере ВЭД в случае, если действия иностранных государств или чрезвычайные ситуации за границей могут нанести существенный ущерб экономическим интересам Швейцарии. При этом имеется в виду установление государственного контроля за внешней торговлей товарами и услугами, вплоть до полного запрета их экспорта-импорта, а также обеспечения жесткого контроля за платежами[[[8]](#footnote-8)].

Кроме того, с 2003 года действует федеральный Закон «О применении международных санкций», регулирующий введение в законодательном порядке ограничений, в том числе и по ВЭД, в соответствии с установленными ООН, ОБСЕ и главными экономическими партнерами Швейцарии законодательными мерами против тех или иных государств. Решение о введении вышеупомянутых санкций может быть принято правительством на основании установленных фактов нарушений международного права, нарушений прав человека, принятия резолюции ООН в отношении данной страны, решения ОБСЕ или нарушений принципов партнерства страны со Швейцарией[[[9]](#footnote-9)].

В Швейцарии применяется таможенный тариф, основанный на гармонизированной системе описания и кодирования товаров, насчитывающий свыше 8 тысяч позиций с разбивкой до восьмого знака. В таможенной системе страны при исчислении пошлины за основу принимается вес товара, включая упаковку. По мере повышения степени обработки ввозимых товаров размер пошлины увеличивается. По готовым изделиям, пошлины на которые являются относительно высокими, также имеются различия по отраслям. Низкие пошлины установлены для товаров тех отраслей, в которых швейцарские производители занимают прочные позиции на мировом рынке. Это, прежде всего такие отрасли, как машиностроение, электротехническая, химико-фармацевтическая и часовая промышленность. В то же время, продукция отраслей, ориентирующихся в основном на внутренний рынок, защищена таможенными барьерами в гораздо большей степени. Это относится, в частности, к продукции текстильной, швейной, мебельной отраслей промышленности, игрушкам, музыкальным инструментам и ряду других товаров широкого потребления. По отдельным позициям тарифные пики таможенного тарифа в пересчете на адвалорные пошлины превышают 600%.

Наиболее защищенными являются сельскохозяйственное сырье и продовольствие: по данной группе товаров средняя ставка импортного тарифа также в пересчете на адвалорные ставки составляет 34,3%, в то время как средняя ставка на все остальные товары составляет в среднем 2,35. Защита сельхозпроизводителей от иностранной конкуренции осуществляется путем использования специфических тарифов и установления тарифных квот на импорт ряда продовольственных товаров. Так, например, при импорте мяса птицы сверх установленной квоты применяется ставка импортной пошлины в размере свыше 600% цены, при импорте сверх квоты говядины, свинины, некоторых молочных продуктов, живых растений и корнеплодов применяются ставки от 400%.

В целях защиты внутреннего рынка Швейцария применяет также нетарифные меры регулирования ввоза товаров. Импортные лицензии используются, как правило, в целях учета и контроля за ценами на такие товары, как текстиль, чай, кофе, нефтепродукты, лицензируется также ввоз удобрений, оружия, взрывчатых, наркотических веществ и их составных частей. Лицензии выдаются на срок до одного года и только швейцарским импортерам. Из соображений безопасности, охраны здоровья, защиты окружающей среды, соблюдения международных и внутренних стандартов применяются также нетарифные ограничения в отношении ввоза лекарственных, косметических препаратов, электроприборов, отопительных установок[[10]](#footnote-10).

С 2004 года в Швейцарии действует закон о полном запрещении ввоза продуктов и препаратов, при изготовлении которых использовались генно-модифицированные организмы.

При ввозе овощей и фруктов применяется так называемая система "трех фаз", используемая для ступенчатого регулирования импорта этой продукции в зависимости от сезонного предложения на внутреннем рынке аналогичной продукции местных производителей. По ряду товаров (в частности, некоторые сорта мяса) применяется система разрешения импорта в пропорции к реализации отечественной продукции (количественные ограничения не устанавливаются, но импортер обязуется закупить определенный объем соответствующей швейцарской продукции). Действует и ряд временных ветеринарных ограничений, запрещающих ввоз продукции из определенных регионов в связи со случаями коровьего бешенства или птичьего гриппа[[11]](#footnote-11).

С учетом того факта, что более 40% ВВП Швейцарии формируется в сфере внешнеэкономической деятельности, правительство страны в тесном взаимодействии с отраслевыми союзами предпринимателей уделяет повышенное внимание созданию благоприятных предпосылок для деятельности швейцарских производителей на внешних рынках, усилению направленности экспортно-ориентированных отраслей на разработку и изготовление наукоемкой продукции и укрепление позиций Швейцарии на мировом рынке как одного из ведущих поставщиков таких товаров. На поддержку экспортно-ориентированных отраслей направлена деятельность ОСЕК, полугосударственной структуры, имеющей мандат правительства на содействие развитию внешней торговли, а также полугосударственного Агентства по гарантиям от экспортных рисков.

В задачи ОСЕК входит, в частности, содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках и ярмарках, организация выезда делегаций швейцарских экспортеров за рубеж, предоставление информационных услуг по рынкам отдельных стран и товаров, оказание помощи малому и среднему бизнесу, включая подготовку кадров. ОСЕК финансируется в основном за счет поступлений за услуги и взносов своих членов, но часть средств (порядка 35%) получает на безвозмездной основе из федерального бюджета.

В соответствии с федеральным Законом по вопросам стимулирования экспорта от 1 марта 2006 года, Государственный секретариат экономики Швейцарии (СЕКО) имеет право заключать договор на оказание услуг по стимулированию экспорта с одной или несколькими сторонними организациями, на срок до четырех лет с возмещением затрат этих организаций и оказанием им финансовой помощи за счет бюджетных средств, выделяемых на реализацию мер в рамках государственной поддержки экспорта. В обязанности таких организаций входит[[[12]](#footnote-12)]:

- осуществление соответствующих мероприятий с минимальными административными и организационными затратами;

- учет при выборе средств стимулирования экспорта наиболее экономически выгодных предложений;

- содействие выбору наиболее эффективных услуг;

- обеспечение координации действий сторон, участвующих в реализации мер по стимулированию экспорта.

В рамках данной программы предусматривается расширить работу швейцарских загранпредставительств по поддержке усилий национальных экспортеров. Так, в ряде наиболее важных для Швейцарии, с точки зрения развития торгово-экономических связей, странах открываются так называемые швейцарские бизнес-представительства (Swiss Business Hubs). В Москве такое бизнес-представительство было открыто в декабре 2002 года. Таким образом, речь идет о создании Швейцарией специализированных загранучреждений с функциями представления государственных интересов в сфере торгово-экономического сотрудничества, а также по оказанию поддержки швейцарским фирмам на местном рынке, предоставлению консультационных услуг, помощи в проведении выставок и в организации деловых контактов между фирмами двух стран.

**1.3. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в развивающихся странах (на примере Индии)**

В соответствии с циркуляром Департамента промышленных и экспортных кредитов Резервного банка Индии (РБИ) № 14/04.02.02/1999-2000 с 6 до 12 месяцев были увеличены сроки получения экспортной выручки для индийских экспортеров, поставляющих товары в Россию на консигнационной основе. Разрешение на продление срока выдается Департаментом валютного контроля РБИ[[[13]](#footnote-13)].

Резервным банком Индии изменена также система формирования банковских процентных ставок по экспортным кредитам. В частности, ставка по кредитам на срок с 90 до 180 дней, равная 12%, была распространена и на кредиты сроком до 360 дней. В случае просрочки погашения экспортных кредитов, выданных на срок до 360 дней, применяется специальная ставка ECNOS (Export Credit Not Otherwise Specified), которая по указанию РБИ устанавливается самими банками и с 26 мая 2000 г. должна составлять не менее 25%. Ставки послеотгрузочного экспортного кредита на срок до 90 календарных дней не должны превышать 11%, а на период от 90 до 180 дней (считая с даты отгрузки) - не более 13% годовых.

Ведущим индийским банком, финансирующим и кредитующим индийский экспорт, является Эксим Банк (Exim Bank). Руководство банка расширяет практику предоставления кредитных линий зарубежным правительствам, номинированным ими агентствам и финансовым институтам для упрощения и стимулирования импорта индийских товаров и услуг местными компаниями. Индийские экспортёры имеют возможность получить оплату за отгруженный товар от Эксим Банка незамедлительно против комплекта отгрузочных документов[[[14]](#footnote-14)].

Для кредитования индийского экспорта в Россию Эксим Банком открыта кредитная линия российскому Внешторгбанку со следующими основными параметрами:

- Вид и цель линии: револьверная кредитная линия для финансирования экспорта товаров и оборудования в Российскую Федерацию из Индии;

- Кредитор: Эксим Банк, Индия;

- Заемщик: Внешторгбанк, Россия;

- Валюта: доллары США;

Сумма кредитной линии (лимит кредитования): 25 млн. долларов США; максимальная сумма индивидуального кредита в рамках линии:

- неограниченно; минимальная сумма индивидуального кредита: 50 тыс. долларов США (может быть пересмотрена по соглашению сторон);

- Срок действия кредитной линии по Соглашению: не определен; возможно использование линии в течение срока действия Соглашения;

- Срок использования кредитной линии: в течение 18 месяцев со вступления в силу Соглашения (может быть пересмотрен по соглашению сторон).

- Срок финансирования в рамках кредитной линии: до 5 лет.

Стоимость финансирования:

- Процентная ставка: LIBOR на 6 месяцев + маржа Эксимбанка Индии + маржа Внешторгбанка, определяемые в зависимости от срока финансирования;

- Операционная ставка: 0,25% годовых от суммы индивидуального кредита со сроком погашения более 2 лет; уплачивается единовременно по окончании платежей по соответствующему контракту;

- Обязательная ставка: 0,25% годовых от суммы неиспользованной части индивидуального кредита. Начисляется по истечении трех месяцев с момента одобрения соответствующего контракта, по которому предоставляется финансирование. Выплачивается в последний день выплаты средств по кредиту.

- Проценты и маржа выплачиваются вместе с основным долгом в конце срока каждого кредита. База расчета процентов - 360 дней.

В рамках программы содействия торговле Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), участником которой является индийский Эксим Банк, определён перечень из 27 стран Центральной, Восточной Европы и СНГ (включая Российскую Федерацию). Аккредитивы, открытые в банках этих стран-импортеров индийских товаров, должны быть подтверждены Эксим Банком с целью исключения рисков неплатежей для индийских экспортёров. Риски Эксим Банка по неисполнению обязательств банком импортёра покрываются ЕББР[[[15]](#footnote-15)].

Страхование индийского экспорта.

Наряду с действующей системой предоставления экспортных кредитов, существует ряд государственных и коммерческих страховых компаний, специализирующихся на оказании услуг в области страхования и гарантий по экспортно-импортным операциям. Индийский рынок оказания такого вида услуг в основном разделен между тремя крупнейшими страховыми компаниями: "Export Credit Guarantee Corporation" (ECGC), "Life Insurance Corporation" (LIC) и "General Insurance Corporation" (GIC).

"Корпорация экспортных кредитов и гарантий" (ECGC) является государственной организацией и подконтрольна Министерству торговли и промышленности (в отличие от других страховых компаний, деятельность которых регулируется Министерством финансов). Она имеет 20 отделений в различных городах Индии с центральным офисом, расположенным в г. Мумбаи. Перечень услуг, оказываемых "ECGC", включает в себя:

- страхование платежей индийским экспортерам на послеотгрузочной стадии против коммерческих и политических рисков;

- предоставление гарантий индийским банкам и другим финансовым институтам на выдачу кредитов местным экспортерам;

- предоставление некоторых специальных видов страхования экспортных операций (в частности, в случаях длительных рассрочек платежей, выполнения строительных работ за рубежом, трансферта гарантий, инвестиций за рубежом и ряда других);

- «ECGC» не страхует риски, связанные с ненадлежащим качеством товаров, отказом экспортера от поставок товара, колебаниями валютных курсов, неполучением покупателем импортной лицензии, морскими перевозками (страхование морских перевозок осуществляется корпорацией «GIC»).

Корпорация «ECGC» покрывает до 90% стоимости убытков, возникших в ходе исполнения внешнеторговой сделки. Основные средства поступают за счет оплаты гарантий и, в меньшей степени, за счёт страховых сборов[[[16]](#footnote-16)].

Размеры ставок страховых взносов назначаются в зависимости от страны покупателя индийских экспортных товаров, формы и сроков оплаты по контракту, объема страховой ответственности. Исходя из этого, все страны подразделяются корпорацией на 4 группы - А, В, С, D. Включение страны в ту или иную группу осуществляется корпорацией по рекомендации Минторгпрома Индии. К группе «А» относится большинство промышленно развитых стран. Россия включена в группу «В». Разница в ставках между этими группами довольно ощутима. Так, при аккредитивной форме платежа с оплатой счетов в течение 30 дней и покрытием только политических рисков ставка страхового взноса в группе «В» в 3,4 раза превышает ставку в группе «А». В настоящее время ECGC принимает на страхование безотзывные аккредитивы 43 российских банков.

В 2006 г. индийское правительство объявило о денационализации страхового рынка, открыв страховой сектор для доступа частным, в том числе иностранным компаниям. Государственным страховым корпорациям разрешили создавать совместные предприятия с зарубежными партнерами в некоторых сферах страховой деятельности. Получил признание экспортный факторинг, который сочетает в себе элементы банковского, бухгалтерско-учетного, страхового и консультационного обслуживания поставщиков экспортных товаров и услуг при реализации финансовой и коммерческой деятельности, связанной с работой на внешнем рынке[[[17]](#footnote-17)].

Россия и Индия сотрудничают в области страхования с 1966 г., когда решением Правительств СССР и Индии было образовано Совместное Бюро "Ingosstrakh - GIC" (Ингосстрах - Генеральная страховая корпорация Индии) и подписаны соглашения о сотрудничестве. Согласно подписанным соглашениям, все страхования в рамках межгосударственных контрактов, оформлявшиеся в компании "Ингосстрах" или в индийских страховых компаниях, подлежали делению 50/50 между сторонами, как в отношении прибыли, так и убытков[[[18]](#footnote-18)].

В 2007 г., во время рабочего визита в Москву делегации страховщиков Индии, председатель Генеральной страховой корпорации Индии (General Insurance Corporation of India, GIC) г-н П.С.Гош высказал заинтересованность в расширении присутствия компании "Ингосстрах" на индийском страховом рынке (корпоративная сеть компании насчитывает 165 российских и 17 зарубежных филиалов), а также подтвердил готовность оказать для этого необходимое личное содействие. Стороны договорились о взаимном увеличении долевого участия в страховых программах друг друга. Нынешнее сотрудничество "Ингосстрах" и "GIC" осуществляется, в основном, в области перестрахования взаимных рисков.

**Глава 2. Формы и методы стимулирования и поддержки экспорта в России**

В целях обеспечения конкурентных преимуществ, поддержки и защиты интересов отечественных экспортеров на внешнем рынке, роста экономического потенциала и повышения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции в общем объеме российского экспорта разработана система мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции, предусматривающая использование торгово-экономических, организационных, финансовых и информационно-консультационных инструментов[[[19]](#footnote-19)].

1. Среди мер государственной поддержки экспорта промышленной продукции особое значение имеет финансовая поддержка, к которой относят кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам. За рубежом для реализации финансовых мер поддержки экспорта созданы специализированные институты – экспортные кредитные агентства, экспортно-импортные банки. Чаще всего ресурсная база таких организаций формируется за счет средств государственных бюджетов, а также за счет собственных и привлекаемых средств.

Что касается Российской Федерации, то до последнего времени мерам финансовой поддержки экспорта не уделялось достаточного внимания, и, в основном, государственная финансовая поддержка экспорта промышленной продукции осуществлялась в области предоставления кредитов правительствам иностранных государств и распространялась на крупные комплектные поставки, строительство объектов за рубежом и содействие в рамках военно-технического сотрудничества, что затрагивало лишь небольшую долю общего объема промышленного экспорта.

В этой связи в 2003 году была разработана и одобрена распоряжением Правительства (14 октября 2003 г. № 1493-р.) Российской Федерации Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации. Концепция определяет основные цели, задачи и приоритеты государственной финансовой поддержки российского промышленного экспорта и предусматривает меры по ее развитию. Концепцией предусмотрены следующие механизмы финансовой поддержки экспорта:

- Гарантийная поддержка (государственное гарантирование политических и долгосрочных коммерческих рисков при проведении экспортных операций);

- Возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам;

- Долгосрочное экспортное кредитование.

Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2008-2010 годы» предусмотрено ежегодное выделение следующих средств на 2 первых механизма поддержки экспорта[[[20]](#footnote-20)]:

- 1 млрд. долларов США на цели гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции;

- 3 млрд. рублей на цели субсидирования части процентных ставок.

2. 14 декабря 2006 г. Правительство Российской Федерации рассмотрело вопрос о создании государственного финансового института развития (госкорпорации Банк внешнеэкономической деятельности и развития РФ).

С докладом по этому вопросу выступил глава Минэкономразвития России Герман Греф. Также Министр выступил с докладом "О совершенствовании механизмов поддержки экспорта отечественной продукции (услуг)".

По словам Председателя Правительства РФ М.Е. Фрадкова:

"Мы делаем попытку создать эксклюзивный финансовый инструмент, позволяющий решать вопросы сегодняшнего дня", - заявил премьер. По его словам, это касается инфраструктурных проблем и вопросов управления Инвестиционным фондом, поддержки экспорта, развития секторов, куда не всегда приходит частный капитал. "Если в таких секторах будет государственное присутствие, то можно будет рассчитывать на использование частно-государственного партнерства", - заметил премьер[[[21]](#footnote-21)].

"Хотелось бы, чтобы по принципиальным вопросам относительно формирования этого государственного института не было недосказанности, чтобы было четкое представление об этой структуре", - отметил М.Фрадков. По его мнению, необходимо четко понимать роль Правительства и Банка России в управлении новой корпорацией, а также Правительство займется решением проблем поддержки российского экспорта. В первую очередь речь идет об экспорте российской продукции высоких переделов, доля которой на мировом рынке крайне мала. Федеральный центр готов даже делегировать регионам часть полномочий по распределению бюджетных средств для помощи своим предприятиям-экспортерам[[[22]](#footnote-22)].

Кабинет министров регулярно обращается к вопросу поддержки российских экспортеров. Некоторое время назад он был вынесен на рассмотрение правительственного совета по конкурентоспособности и предпринимательству. В материалах, подготовленных МЭРТ к сегодняшнему заседанию, в частности, констатируется, что главным поставщиком товаров на мировой рынок в России выступает добывающая промышленность, а продукция высоких переделов экспортируется в ограниченных объемах.

Так, наш экспорт высоких технологий не достигает 0,5% мирового рынка, а экспорт машин и оборудования не превышает 0,3%. Ситуация усугубляется неразвитостью венчурного предпринимательства, закрытостью большинства наукоемких производств. В итоге на сырье, ресурсоемкие и низкотехнологичные изделия приходится свыше 85% отечественного товарного экспорта[[[23]](#footnote-23)].

Чиновники МЭРТ предлагают наращивать объемы предоставляемых госгарантий (в бюджете 2007 года на эти цели предусмотрен 1 млрд. долл.). Они считают, что нужно ежегодно пересматривать и расширять перечень иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые оказывается государственная гарантийная поддержка (сейчас в этот список входит 21 страна). Еще одно направление - введение в практику страхования экспортных поставок и экспортных кредитов.

Также считается целесообразным делегировать регионам часть полномочий по распределению средств федерального бюджета на поддержку экспорта - местные власти должны сами решать, какие предприятия, действующие на их территории, государству необходимо поддерживать. Другие предложения министерства связаны с помощью экспортерам - предприятиям малого бизнеса, оказанием технического содействия в строительстве объектов за рубежом и поставках комплектного оборудования, развитием механизмов поддержки экспорта промышленной продукции, услуг и высоких технологий, а также политико-дипломатическим сопровождением выхода отечественных компаний на внешние рынки[[[24]](#footnote-24)].

3. Одной из основных функций, определяющих деятельность Минэкономразвития России, является выработка государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности, торговли, развития предпринимательской деятельности, в том числе среднего и малого бизнеса (постановление Правительства Российской Федерации от 27 августа 2004 г. № 443, утверждающее Положение о Министерстве).

Важнейшей задачей государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности и торговли, определяемой Минэкономразвития России, является стимулирование и поддержка экспорта продукции отечественных товаропроизводителей с целью оказания политического содействия российским экспортерам в доступе на новые рынки сбыта, направленное на устранение дискриминационного подхода в отношении российских экспортеров путем присоединения России к ВТО и признание рыночного статуса российской экономики.

В этой связи весьма существенным фактором, влияющим на установление деловых контактов, направленным на улучшение условий для экспортной деятельности, являются презентации отечественной продукции как внутри страны, так и за рубежом на конкурсах и международных выставочно-ярмарочных мероприятиях. Осуществляя функции секретариатов межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с зарубежными странами и, в том числе, со странами СНГ, Минэкономразвития России, с учетом приоритетных направлений государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности и торговли, способствует координации выставочно-ярмарочной деятельности как одного из основных инструментов поддержки экспорта[[[25]](#footnote-25)].

Учитывая вышеизложенное, постановлением Правительства Российской Федерации от 6 апреля 2004 г. № 187 «Вопросы Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации», п. 14, на Минэкономразвития России возложена функция государственной поддержки выставочно-ярмарочной деятельности. Государственная поддержка оказывается в первую очередь мероприятиям федерального и межрегионального значения, целью которых является обеспечение условий для повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей, расширения сбыта их продукции на внутреннем и внешнем рынках. Развитие международной выставочно-ярмарочной деятельности в целом способствует привлечению новых технологий и иностранного капитала, импортозамещению, расширению межрегиональных связей, развитию экономики как отдельно взятого региона, так и страны в целом.

В рамках реализации функции государственной поддержки выставочно-ярмарочной деятельности Минэкономразвития России координирует деятельность федеральных органов исполнительной власти, выставочных организаций, загранпредставительств по организации и проведению российских экспозиций на выставках и ярмарках за рубежом[[[26]](#footnote-26)].

За последние четыре года таких мероприятий было организовано 62, из них 32 - непосредственно Минэкономразвития России. При этом общий объем финансирования за счет средств федерального бюджета составил 8,5 миллионов долларов США. Российская Федерация представляла свои экспозиции на выставках и ярмарках преимущественно общепромышленного назначения как в странах Европы (Германия, Италия, Швейцария, Венгрия, Хорватия, Бельгия), Северной Америки (Канада), Латинской Америки (Перу, Панама, Бразилия, Куба), Юго-Восточной Азии (Китай, Таиланд, Вьетнам), Ближнего Востока (Ирак, Египет, Сирия, ОАЭ). Минэкономразвития России были организованы и проведены российские национальные выставки в Панаме, Канаде, Италии. Китае, Словакии, а также в странах СНГ: Украине, Казахстане. Белоруссии, Армении, Узбекистане, Азербайджане.

В целом, по итогам проведения этих мероприятий можно с уверенностью утверждать, что особым спросом на зарубежных рынках пользуются российские научные разработки, ноу-хау, программное обеспечение, передовые технологии и изготовленное на их основе промышленное оборудование. По данным предприятий участие в выставочных мероприятиях позволило российским экспонентам заключить экспортные контракты на сумму свыше 200 млн. долл. США[[27]](#footnote-27).

4. В целях информационного содействия продвижению российских товаров на внешние рынки Минэкономразвития России разработана Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России».

Информационное наполнение Системы производят структурные подразделения Министерства. В настоящее время проводится работа по подключению к наполнению системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах. Также, информацию для наполнения предоставляют Администрации регионов России, Управления и Аппараты уполномоченных Минэкономразвития России, предпринимательские и отраслевые союзы и объединения, а также непосредственно российские предприятия-экспортеры. Обеспечение функционирования информационного ресурса возложено на Департамент государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Основные задачи системы – информационно-консультационное обеспечение российских и зарубежных участников внешнеторговой деятельности, а также поддержка продвижения российских товаров и услуг на внешние рынки[[[28]](#footnote-28)].

Один из важнейших разделов Системы - Российские экспортеры – многоязычная база данных российских экспортеров, построенная на основе развернутой информационной структуры сведений о предприятиях экспортерах РФ и обладающая необходимыми поисковыми механизмами. В настоящее время база данных реализована на английском языке насчитывает около 2000 российских экспортеров. Для размещения информации о предприятии в разделе «Российские экспортеры» необходимо заполнить анкету, опубликованную в разделе и направить в Департамент государственного регулирования внешнеторговой деятельности Минэкономразвития России по электронной почте exportsupport@economy.gov.ru. Развитие системы предусматривает возможность дополнения данных о компании вплоть до создания виртуального выставочного стенда и электронной торговой площадки.

5. Тарифные преференции являются инструментом снижения общеэкономических издержек российских экспортеров товаров в страны дальнего зарубежья. В целях получения дополнительных конкурентных преимуществ российские экспортеры могут воспользоваться национальными схемами преференций (НСП) стран дальнего зарубежья. Российская Федерация, в соответствии с классификацией ООН, входит в перечень стран с переходной (транзитарной) моделью экономики, поэтому российские экспортеры могут претендовать на более благоприятный режим ввоза своей продукции, нежели РНБ.

Системы преференций Европейского союза (ЕС), США, Канады и Турции предусматривают применение пониженных по сравнению с базовыми или нулевых ставок пошлин в отношении импортируемых из России товаров. Преференциальный режим на импорт товаров предоставляется развитыми странами в одностороннем невзаимном порядке и не противоречит нормам и правилам ВТО.

Условия предоставления преференций и правила определения страны происхождения товаров, в отношении которых применяется преференциальный режим, у большинства государств, предоставляющих тарифные преференции, унифицированы в соответствии с рекомендациями Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)[[[29]](#footnote-29)].

6. Многосторонние инициативы ВТО в отношении доступа товаров

Основой деятельности Всемирной торговой организации являются многосторонние торговые соглашения. Весь пакет соглашений ВТО насчитывает более 50 документов и включает в себя Соглашение об учреждении ВТО с приложениями, заявления и решения на уровне министров и договоренности об обязательствах в области финансовых услуг. Все эти документы являются правовым базисом современной международной торговли.

Само Соглашение об учреждении ВТО практически не несет содержательной нагрузки в отношении правил применения мер государственного регулирования, а лишь устанавливает общие юридические и организационные рамки для применения таких правил и обязательств, которые содержатся в соответствующих приложениях. Соглашения об учреждении ВТО и приложения 1А, 1В, 1С, 2, 3 составляют обязательную часть пакета соглашений. Все эти соглашения должны быть приняты каждым участником в полном объеме, а освобождение от обязательств возможно только в случаях, когда это прямо предусмотрено соглашениями. В общем можно выделить ряд основополагающих принципов этих соглашений, которые обеспечивают возможность взаимодействия конкурирующих национальных систем регулирования. Ключевыми являются недискриминация и транспарентность[[[30]](#footnote-30)].

Принцип недискриминации исходит из необходимости создания максимально равных условий для свободной конкуренции товаров и услуг, независимо от страны производства. Основу данного принципа составляют режим наибольшего благоприятствования и национальный режим.

Предоставление режима наибольшего благоприятствования предполагает распространение на страну, которой был такой предоставлен, любых уступок, которые были предоставлены любой другой стране. Предоставление национального режима – предоставление импортным товарам, услугам и лицам правового режима, который одинаково или не менее благоприятен, чем тот, который применяется к отечественным товарам, услугам и лицам.

Вместе с этим в рамках ВТО существуют еще и многосторонние секторальные инициативы в отношении доступа товаров. Причина их появления связана с общей либерализации тарифной защиты странами-членами ВТО. В ходе переговоров по снижению ставок импортных таможенных пошлин между странами ГАТТ между отдельными участниками переговоров были достигнуты соглашения о более существенном сокращении тарифных барьеров. Основой для этого послужили договоренности между крупнейшими промышленно развитыми странами – США, Канадой, Японией и ЕС. Другие страны также могут присоединяться к этим четырехсторонним договоренностям.

**Заключение**

Существующие практически в каждой стране система и составляющие ее механизмы, и инструменты государственной поддержки экспорта (имеется в виду - прежде всего экспорта продукции обрабатывающей промышленности и аграрного сектора) являются результатом закономерного процесса поисков правительствами направлений деятельности, организаций и конкретных мер, способствующих максимальному использованию преимуществ международного разделения труда в интересах ускорения социально-экономического развития. Начавшись в XX в., этот процесс интенсивно продолжается и в XXI в.

Политика государственной поддержки экспорта продиктована стремлением повысить эффективность национального хозяйства, т.е. наилучшим образом использовать имеющиеся в стране ресурсы - трудовые, материальные, финансовые и в последнее время особенно интеллектуальные. Эта эффективность сильно зависит от платежеспособного спроса, который многократно возрастает при ориентации поставщика товаров и услуг на емкий мировой рынок. Достаточно напомнить, что Япония не может продать на внутреннем рынке более 5 млн. видеомагнитофонов в год, тогда как на мировом рынке она ежегодно реализует 25 млн., или в пять раз больше.

Вместе с тем правящие круги лидирующих в международной торговле стран, и в первую очередь США, рассматривают увеличение национального экспорта в качестве одного из важных средств усиления своих внешнеполитических позиций в мире.

Условием развития экспорта является высокая конкурентоспособность предназначенных для внешних рынков товаров и услуг по ценовым и неценовым (качественным) показателям. Государственная поддержка экспорта призвана разными способами компенсировать значительные расходы экспортеров (на поиск надежных партнеров в других странах, составление сложных международных контрактов, доставку и страхование товаров на большие расстояния, на уплату пошлин и сборов за границей и пр.), которые не несут поставщики тех же товаров и услуг внутри страны.

По итогам 2007 года рост стоимостного объема экспорта России составил 117,0% к уровню 2006 года. Наибольших показателей экспорт достиг в IV квартале 2007 года и по сравнению с IV кварталом 2006 года его стоимостное значение выше на 37,2%. Экспорт России в 2007 году составил 352,5 млрд. долларов США, в том числе в страны дальнего зарубежья – 299,9 млрд. долларов США (рост на 15,8%), в страны СНГ – 52,6 млрд. долларов США (рост на 24,3%)[[31]](#footnote-31).

В товарной структуре экспорта в страны дальнего зарубежья состав основных товарных позиций по сравнению с прошлым годом практически не изменился. На первой строке товарной структуры находится экспорт товаров топливно-энергетического комплекса, доля которых составляет 67,7% от всего объема экспорта в эти страны (68,5% в 2006 году).

**Список источников и литературы**

**Учебники:**

1. Ефимова Е.Г. Потапова И.С., Заславская М.Д. Экономическая теория: Учебное пособие. Ч. II 2-е изд., испр. и доп. – М.: , 2007. – 311 с.
2. Семенов К.А. Международные экономические отношения: курс лекций. – М.: Гардарики, 2004. – 277 с.
3. Фомичев В.И. Международная торговля: учебник; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 302 с.

**Литература:**

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2006. – 204 с.
2. Герчикова. И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" – 2006. – 190 с.
3. Кейнс Д. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М, 2006. – 348 с.
4. Макконел Кемпбелл Р., Брю Стенли Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1 – М.:, 2005. – 290 с.
5. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва, Издательство: Юристъ, 2006. – 387 с.
6. Рыбалкин В.Е. МЭО: Третье издание, переработанное и дополненное. М.: ООО «Издательство ЮНИТИ-ДАНА», 2006. – 189 с.
7. Шенаев В.Н. Особенности экономического развития Западной Европы» - М., 2006. – 312 с.

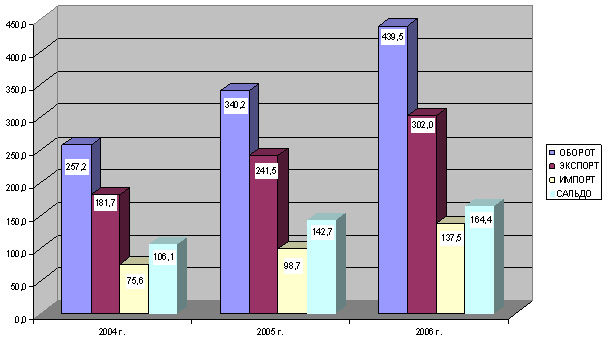
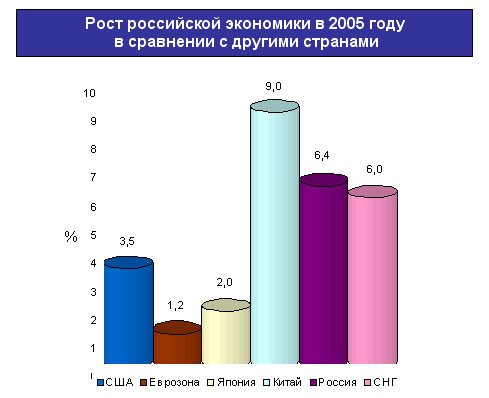
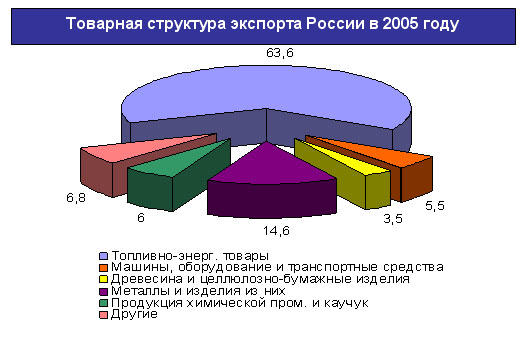
**Периодика:**

1. **Борко Ю. «Европейский союз: углубление и расширение интеграции» -** “**МЭиМО**”**, №8, 2007.**
2. Данилин А.В. Методологические аспекты внешней торговли. // Внешнеэкономический бюллетень.2006. №7.
3. Данилин А.М. Внешняя торговля России в 2007 году. // Внешнеэкономический бюллетень. 2008, №4.
4. Ивантер В., Клоцвог Ф. Подходы к научному обоснованию интеграционных процессов. Проблемы теории и практики управления, номер 5/2007.
5. Селиверстов В.Е., Кулешов В.В., Клисторин В.И. Совершенствование институциональных и финансово-экономических основ межрегиональной интеграции. Проект Тасис EDRUS 9602 "Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии"// Вопросы экономики, №2, 2008 г.
6. Солнцев В. Государственное регулирование цен и контроль за их применением // Экономист, 2006, №9.
7. Тимаков А.И. Торгово-промышленная палата РФ: концепция присоединения России к Всемирной торговой организации. // Внешнеэкономический бюллетень. 2008. №3.
8. Фрадков П.М. О проблемах присоединения России к ВТО. // Внешнеэкономический бюллетень. 2007. №8.
9. Ярцун С.В., Коваленко В.А. Актуальные проблемы реструктуризации экономики России на рубеже XXI века. – М., Экономическая газета, № 12, 2007.

**Интернет-источники:**

1. www.finizdat.ru
2. www.kazakhnetserv.net
3. www.rbc.ru
4. www.wdi.ru
5. www.agris.com

Приложения



1. www.finizdat.ru [↑](#footnote-ref-1)
2. **Борко Ю. «Европейский союз: углубление и расширение интеграции» -** “**МЭиМО**”**, №8, 2007.** [↑](#footnote-ref-2)
3. Солнцев В. Государственное регулирование цен и контроль за их применением // Экономист, 2006, №9.

   [↑](#footnote-ref-3)
4. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2006, с. 45. [↑](#footnote-ref-4)
5. Селиверстов В.Е., Кулешов В.В., Клисторин В.И. Совершенствование институциональных и финансово-экономических основ межрегиональной интеграции. Проект Тасис EDRUS 9602 "Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии"// Вопросы экономики, №2, 2008 г. [↑](#footnote-ref-5)
6. Ивантер В., Клоцвог Ф. Подходы к научному обоснованию интеграционных процессов. Проблемы теории и практики управления, номер 5/2007. [↑](#footnote-ref-6)
7. www.wdi.ru [↑](#footnote-ref-7)
8. www.rbc.ru [↑](#footnote-ref-8)
9. Селиверстов В.Е., Кулешов В.В., Клисторин В.И. Совершенствование институциональных и финансово-экономических основ межрегиональной интеграции. Проект Тасис EDRUS 9602 "Региональная политика, направленная на сокращение социально-экономической и правовой асимметрии"// Вопросы экономики, №2, 2008 г. [↑](#footnote-ref-9)
10. www.wdi.ru [↑](#footnote-ref-10)
11. Ивантер В., Клоцвог Ф. Подходы к научному обоснованию интеграционных процессов. Проблемы теории и практики управления, номер 5/2007.

    [↑](#footnote-ref-11)
12. **Борко Ю. «Европейский союз: углубление и расширение интеграции» -** “**МЭиМО**”**, №8, 2007.** [↑](#footnote-ref-12)
13. www.wdi.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. Герчикова. И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" – 2006, с. 56. [↑](#footnote-ref-14)
15. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2006, с. 57. [↑](#footnote-ref-15)
16. www.agris.com

    [↑](#footnote-ref-16)
17. www.finizdat.ru [↑](#footnote-ref-17)
18. Солнцев В. Государственное регулирование цен и контроль за их применением // Экономист, 2006, №9. [↑](#footnote-ref-18)
19. Герчикова. И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" – 2006, с. 69. [↑](#footnote-ref-19)
20. Ярцун С.В., Коваленко В.А. Актуальные проблемы реструктуризации экономики России на рубеже XXI века. – М., Экономическая газета, № 12, 2007.

    [↑](#footnote-ref-20)
21. Фрадков П.М. О проблемах присоединения России к ВТО. // Внешнеэкономический бюллетень. 2007. №8. [↑](#footnote-ref-21)
22. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва,Издательство: Юристъ, 2006, с. 45. [↑](#footnote-ref-22)
23. Семенов К.А. Международные экономические отношения: курс лекций. – М.: Гардарики, 2004, с. 111. [↑](#footnote-ref-23)
24. Фрадков П.М. О проблемах присоединения России к ВТО. // Внешнеэкономический бюллетень. 2007. №8.

    [↑](#footnote-ref-24)
25. Ярцун С.В., Коваленко В.А. Актуальные проблемы реструктуризации экономики России на рубеже XXI века. – М., Экономическая газета, № 12, 2007. [↑](#footnote-ref-25)
26. Семенов К.А. Международные экономические отношения: курс лекций. – М.: Гардарики, 2004, с. 113. [↑](#footnote-ref-26)
27. www.rbc.ru [↑](#footnote-ref-27)
28. Ярцун С.В., Коваленко В.А. Актуальные проблемы реструктуризации экономики России на рубеже XXI века. – М., Экономическая газета, № 12, 2007. [↑](#footnote-ref-28)
29. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва,Издательство: Юристъ, 2006, с. 40. [↑](#footnote-ref-29)
30. www.agris.com [↑](#footnote-ref-30)
31. Данилин А.М. Внешняя торговля России в 2007 году. // Внешнеэкономический бюллетень. 2008, №4. [↑](#footnote-ref-31)