Министерство сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации.

Курская государственная сельскохозяйственная академия

имени профессора И.И. Иванова.

Кафедра Экономической теории

и мировой экономики.

КУРСОВАЯ РАБОТА

на тему: «Сущность, методы и формы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Российской Федерации»

Выполнил: студент 3-го курса Инженерного

факультета по специальности 2301 «Сервис.

Техническое обслуживание» специализации

«Экономика и управление техническим

сервисом» Киреев А.А.

Руководитель: доцент кандидат экономичес-

ких наук Иноземцева Л.Н.

КУРСК 1999 г.

##### Содержание

Введение ………………………………………………………………………. 3

1. Внешняя торговая политика ………………………………………...…… 4

1.1 Протекционизм и фритредерство …………………………………… 4

1.2 Экспорт и импорт …………………………………………………… 4

 2. Инструменты торговой политики ……………………………………….. 6

 2.1 Государственная политика и ГАТТ/ВТО ……………………………. 6

 2.2 Тарифные методы регулирования …………………………………….7

 2.2.1 Таможенный тариф на импорт ………………………….7

 2.2.2 Таможенный тариф на экспорт ………………………… 8

 2.2.3 Таможенный союз ………………………………………. 8

 2.3 Нетарифные методы регулирования …………………………………. 8

 2.3.1 Квотирование ……………………………...……………. 9

 2.3.2 Добровольные экспортные ограничения………………. 9

* + 1. Экспортные субсидии …………………………………. 10
		2. Демпинг ………………………………………………… 10
		3. Международные картели ……………………………… 10
		4. Экономические санкции ………………………………. 11

 3. Международное движение капиталов. ……………………………………. 12

 3.1 Формы вывоза капиталов ………………………………………...…. 12

 3.2 Прямые зарубежные инвестиции ……………………………...……. 12

 3.3 Оценка последствий использования иностранного капитала …….. 13

 4. Основные принципы торговой политики РФ …………………………….. 15

 5. Присоединение к ГАТТ/ВТО и интересы России ……………………...… 18

 6. Курская область. Перспективы развития экономики и внешнеэконо-

мических отношений …………………………………………………………... 20

Заключение …………………...………………………………………………… 25

Список использованных источников …………………………………………. 26

Введение.

Международные экономические отношения являются одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономической жизни. Экономические связи между государствами имеют многовековую историю. На протяжении столетий они существовали преимущественно как внешнеторговые, решая проблемы обеспечения населения товарами, которые нацициональная экономика производила не эффективно или не производила вовсе. В ходе эволюции внешнеэкономические связи переросли внешнюю торговлю и превратились в сложную совокупность международных экономических отношений,- мировое хозяйство. Происходящие в нем процессы затрагивают интересы всех государств мира.

К числу важнейших форм мировых экономических отношений относятся:

— международная торговля товарами и услугами;

— движение капиталов и зарубежных инве­стиций;

— миграция рабочей силы;

— межстрановая кооперация производства; ,

— обмен в области науки и техники;

— валютно-кредитные отношения.

Хотя различные формы международных экономических свя­зей развиваются во взаимодействии, в реализации каждой из них есть своя специфика, что позволяет говорить о них как о состав­ных частях структуры мирового хозяйства. В структуру мирового хозяйства входят мировые рынки товаров и услуг, капиталов, рабочей силы, международная валютная система, международная кредитно-финансовая система, сфера обмена в области науки, техники и информации, международный туризм и др.

Непрерывно возрастающее передвижение товаров, рабочей силы, финансовых средств через национальные границы ускоряет развитие и со­вершенствование всемирной инфраструктуры. Наряду с крайне важной транспортной системой (морской, речной, воздушный, железнодорожный транспорт) все большее зна­чение для развития мировой экономики приобретает мировая сеть информационных коммуникаций.

Международный обмен все больше смещается от материализо­ванных в товарах форм связей («видимая торговля») к нематериа­лизованным, т.е. к увеличению обмена научно-техническими до­стижениями производственным и управленческим опытом, дру­гими видами услуг («невидимая торговля»). По оценке ЮНКТАД услуги составляют 46% мирового ВНП. Заметно растет их объем и в международном обмене, в частности, такой их составляющей, как «нематериальный» информационный капитал: базы данных, программное обеспечение, организационное знание и т.п. Развитие информационной инфраструктуры зависит от уровня развития промышленности. Но и конкурентоспособность самой промышленности во все большей мере определяется информационной составляющей. Информационная ситуация в стране, подключенность к каналам мировых сетей информационных коммуникаций стала во многом определять роль и место страны в международном разделении труда и во всемирном хозяйстве.

1.Внешняя торговая политика

1.1. Протекционизм и фритредерство.

Существует две экономических концепции в подходе к мировым связям и соответственно два направления в государственной внешнеэкономической политике – протекционизм и фритредерство ( концепция свободной торговли ). Сторонники протекционизма отстаивают необходимость государственной защиты промышленности своей страны от иностранной конкуренции. Сторонники свободной торговли считают, что в идеале не государство, а рынок должен формировать структуру экспорта и импорта. Сочетание этих подходов в той или иной пропорции отличает внешнеэкономическую политику государств в разные периоды их развития.

Для национальных экономик большая открытость либерализация торговли характерна для периодов высоких темпов экономического роста, сильного экспортного потенциала. И напротив в периоды экономического спада, ослабления экспортных потенциалов, как правило, прислушиваются к аргументам сторонников протекционизма.

1.2. Экспорт и импорт

Синонимом процветания экономики является высокий экспортный потенциал страны, производство конкурентоспособной продукции. Но вполне разумное стремление государства увели­чивать экспорт, а не импорт товаров можно рассматривать и как парадокс — нация сознательно стремится отдавать товары, а не получать их. Не приводит ли такое стремление к сокращению внутреннего потребления? Влияют ли и каким образом внешне­экономические связи на макроэкономическое равновесие наци­ональных экономик?

В условиях открытой экономики внешние факторы — экспорт, импорт, иностранные инвестиции влияют на производство, уровень доходов и занятость внутри страны, и следовательно, с помощью внешних факторов можно влиять на макроэкономическое равновесие. Экспортиру­емые товары действительно потребляют ино­странные граждане, но экспорт дает импульс росту националь­ного производства, дохода и занятости. Анализи­руя закрытую экономику, мы исходим из того, что весь произве­денный национальный доход (Y) расходуется внутри страны на потребление (С), инвестиции (I) и государственные расходы (G):

Y=С+I+G. (1)

Экспорт действует как составля­ющая совокупных расходов, наряду с потреблением (С), инве­стициями (I), государственными расходами (G), т.е. он увеличи­вает совокупный спрос. Большему объему совокупных расходов соответствует более высокий уровень равновесного объема про­изводства. Следовательно, рост экспорта может увеличивать на­циональный доход. К тому же эффекту приводят и иностранные инвестиции. Импорт в этой модели рассматривается как функ­ция национального дохода. Иначе говоря, на товары, которые импортируются, приходится тратить часть произведенного в стра­не национального дохода, стимулируя тем самым производст­венную активность в другой стране. Таким образом, импорт, уве­личивая количество товаров, приводит к сокращению расходов на производство внутри страны. Введем экспорт (X) и импорт (М) в формулу (1):

 Y=C+I+G+X-M (2)

На первый взгляд выводы из этих уравнений для государст­венной политики однозначны. В условиях спада производства необходимо сдерживать импорт и поощрять экспорт. Вывод в целом верный. Однако при этом не стоит забывать, что экспорт одной страны — это импорт другой. Следовательно, ориентация всех стран на экспортную экспансию, т.е. в известной степени на стимулирование собственного производства за счет других стран, вряд ли осуществимо.

Если импорт страны, согласно теории Кейнса, можно рас­сматривать как функцию ее собственного национального дохо­да, то экспорт предстает как функция национального дохода дру­гих стран. Следовательно, сокращение или увеличение экспорта обусловлено не только нашим желанием увеличивать его или уменьшать, но и сокращением или увеличением национального дохода других стран. Кроме того, желание продавать должно быть подкреплено наличием конкурентоспособной продукции, необ­ходимо учитывать покупательную способность партнеров, их же­лание приобретать вашу продукцию.

С другой стороны, потребность наращивания экспорта насе­лением ощущается косвенно через нужду в импорте. Государст­венный контроль над импортом может лишить внутренний ры­нок многих потребительских товаров, снизить уровень потребле­ния в стране. В условиях экспортной экспансии, когда позиции на внешних рынках только завоевываются и конкурентоспособ­ную продукцию стараются экспортировать, приходится подчас мириться с преобладанием на внутреннем рынке товаров некон­курентоспособных национальных производств.

И наконец, как уже отмечалось, путь всемерного поощрения экспорта может способствовать подъему экономики и повыше­нию благосостояния населения при условии, что средства, полу­чаемые от экспорта, идут не на поддержание отсталых произ­водств, а на структурную перестройку экономики с учетом дол­госрочных структурных сдвигов в мировом хозяйстве с тем, что­бы страна могла занять более достойное место в системе между­народного разделения труда и использовать его преимущества с большей выгодой для себя.

При оценке экономического состояния общества возникает необходимость в выявлении соотношения между импортом и экспортом страны. Это соотношение определяется при составлении платежного баланса страны, составной частью которого является торговый баланс. Здесь от­метим, что обобщающим показателем платежного баланса явля­ется его сальдо — разница между импортными и экспортными его статьями. Превышение импорта из других стран над собст­венным экспортом дает отрицательное сальдо платежного ба­ланса и может привести к неприятным экономическим последствиям, например, внешнеторговому дефициту. Для оплаты по­следнего страна вынуждена делать долги. Для погашения долгов чаще всего приходится уменьшать внутренне потребление.

## 2. Инструменты торговой политики

Внешнеэкономическая политика — это деятельность, регули­рующая экономические отношения страны с другими государст­вами. Ей принадлежит значительная роль в обеспечении эф­фективного использования внешнего фактора в национальной экономике. По мере эволюции международных экономических отношений сформировался обширный инструментарий внешне­экономической политики. Следует отметить, что формировался он на основе теории и практики рыночного хозяйства, а не прин­ципов внешнеэкономической деятельности государств с плани­руемой из центра экономикой.

Развитие инструментов регулирования внешнеэкономических связей шло как на национальном, так и на межгосударственном уровне. Международная координация в этой сфере предполагает установление международных режимов, т.е. выработку договорен­ностей, определяющих нормы, правила и процедуры, которых обя­зуются придерживаться договаривающиеся стороны при решении каких-либо проблем. Международные режимы, содержащие обще­принятые стандарты и правила, в свою очередь, могут оказывать влияние на национальное регулирование. Их можно использовать как ориентир при реформировании национальной экономики, ее законов и норм. Это особенно актуально для России, в которой происходит болезненный процесс приспособления к универсальной системе прав и обязанностей, сложившихся в мировом хозяйстве.

2.1. Государственная торговая политика и ГАТТ/ВТО

В сфере торгового обмена международные режимы вырабатываются прежде всего в рамках Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) — международной организации, дейст вующей на базе многостороннего договора, фик­сирующего принципы и правила мировой торг­овли. ГАТТ регулирует в настоящее время около 90% мирового объема торговли. Работа, проводимая под эгидой ГАТТ, призва­на противостоять периодически усиливающемуся протекционизму как на национальном, так и на региональном уровне, способствовать либерализации межстранового торгового обмена, в том числе и через регламентацию действий правительств по регули­рованию внешнеэкономической сферы.

С 1 января 1995 г. на базе ГАТТ создана Всемирная торговая организация (ВТО), для членов которой обязательным является соблюдение всех до­говоренностей, достигнутых в рамках ГАТТ в 1947—1993 гг.

Все множество инструментов, которое есть в распоряжении государства для регулирования внешнеэкономической деятель­ности, можно условно разделить на три большие группы:

— таможенные тарифы;

— нетарифные ограничения;

— формы стимулирования экспорта.

Уже из названия явствует, что все они имеют изначально про­текционистскую направленность. Государство увеличивает или уменьшает эту направленность в зависимости от внешних и внут­ренних обстоятельств, господствующих в тот или иной период представлений о национальных интересах, и действующих меж­дународных правил. Это касается и такой важнейшей составной части государственного регулирования внешнеэкономической сферы, как тарифное регулирование.

2.2. Тарифные методы регулирования.

2.2.1. Таможенный тариф на импорт.

Наиболее распространенным видом ограничения торговли является таможенная пошлина на импорт, представляющая самой государственный денежный сбор с ввозимых товаров , пропускаемых черех границу страны под контролем таможенного ведомства. При введении тарифа отечественная цена импортного товара поднимается выше мировой цены.

Существуют два основных вида таможенных пошлин: специфические и адвалорные. Специфические пошлины определяются в виде фиксированной суммы с еденицы измерения (веса, площади, объёма и т.д.) Адвалорные пошлины устанавливаются в виде процента от таможенной строимости товара.

Таможенный тариф в уэком смысле представляет собой перечень товаров, облагаемых таможенными пошлинами, применяемыми данной страной к импортируемым товарам, систематизированный в соответствии с товарной наменклатурой внешнеэкономической деятельности.

 На величину импортной пошлины возрастают издержки произво­дителя, а следовательно, и цена, по которой импортер будет про­давать свой товар.

Очевидно, что увеличение импортных пошлин негативно от­ражается в первую очередь на потребителях

Местные производители при введении им­портных пошлин могут продавать свой товар по более высокой цене и увеличивать объем продаж. Потребители сократят поку­паемое количество более дешевого импортного товара и вынуж­дены будут увеличить потребление более дорогого местного.

Данная ситуация приводит к менее эффективному использо­ванию ресурсов, поскольку возможность продавать товар по бо­лее высокой цене позволяет и производить его с более высокими издержками, т.е. происходит перетягивание ресурсов в менее эф­фективные отрасли.

Однако интерес производителей в защитных пошлинах орга­низационно значительно легче отстоять, чем интерес потребите­лей. Кроме того, в качестве выигравшей стороны от тарифов выступает государство. Иначе говоря, увеличение расходов потребителя увеличивает доходы государства.

Однако если за счет высокой пошлины увеличиваются цены на импортные сырье, материалы, оборудование, используемое местными производителями, то следствием высоких импортных пошлин может стать рост издержек у этих производителей, а далее, по известной схеме, рост цен и сокращение производства. У го­сударства в данной ситуации убытки от сокращения налоговых поступлений могут превысить доход от импортной пошлины.

Использование таможен­ных пошлин, как и всех торговых инструментов, требует учета их многостороннего воздействия на экономическую ситуацию.

Итак, с точки зрения целевой направленности можно гово­рить о протекционистском или фискальном характере тарифов. Протекционистский характер тарифов используется тогда, когда государство, поднимая таможенную пошлину, поднимает тем са­мым национальные цены на импортируемый товар, снижает его конкурентоспособность и защищает внутренний рынок.

Цель фискальных пошлин — преимущественно обеспечение государственного бюджета налоговыми поступлениями. Эту фун­кцию обычно выполняют пошлины на товар, который не произ­водят в данной стране. Как правило, они бывают не очень высо­кими.

Таможенные та­рифы включают в себя обычно три вида пошлин: максимальные, минимальные и преференциальные (льготные). Первые обычно используются в торговле со странами, с которыми нет торговых соглашений; вторые — в тех случаях, когда существуют торговые договоры при соглашении о введении режима наибольшего бла­гоприятствования. Третьи — разновидность торговых пошлин (преференциальные) — обычно используются при импорте това­ров из развивающихся стран. В рамках ООН (ЮНКТАД) дейст­вует общая система преференций, куда входят преференциаль­ные пошлины развитых стран для товаров развивающихся стран.

В послевоенный период внешнеторговые отношения стран регулировались главным образом путем взаимного уменьше­ния таможенных пошлин. Это направление представлялось главным в регулировании международной торговли. Так, уро­вень таможенного обложения являлся главным предметом обсуж­дения на всех семи турах многосторонних переговоров, про­веденных в рамках ГАТТ. В результате за прошедший период уда­лось снизить уровень таможенного обложения более чем на 3/4. В настоящее время средний уровень ставок тарифов раз­витых стран около 6%, развивающихся — 30—40%, при этом на отдельные товары пошлины могут колебаться в значитель­но более широких пределах.

2.2.2. Тариф на экспорт.

Введение таможенного тарифа на экспорт может быть целесообразным в том случае, когда цена на какой-либо продукт находится под административным контролем государства и удерживается на уровне ниже мирового, путем выплаты соответствующих субсидий производителям. В этом случае ограничение экспорта рассматривается государством как необходимая мера для поддержания достаточного предложения на внутреннем рынке и предотвращения избыточного экспорта субсидируемого продукта. Государство может быть заинтересовано в установлении экспортного тарифа и с точки зрения увеличения доходной части бюджета. Экспортные тарифы используют в основном развивающиеся страны и страны с переходно экономикой. Промышленные развитые страны используют их редко, а в США налогооблажения экспорта запрещено конституцией.

2.2.3. Таможенный союз.

Одним из направлений развития тарифных методов регулирования внешней торговли является координатция таможенной политики между странами путем создания зон свободной торговли или таможенных союзов. При создании зоны свободной торговли, участвующие в ней страны ликвидируют таможенные пошлины в торговле между собой, но сохраняют каждая свой уровень таможенной защиты по отношению к третьим странам. Таможенный союз предлагает не только беспошлиную торговлю между странами – участницами союза, но и установлление единого внешнего таможенного тарифа.

В настоящее время в мире насчитывается более 30 различных интеграционных объединений во всех частях света, абсолютное большинство которых использует в той или иной мере координацию тарифной политики. Наиболее развитое интеграционное объединение – Европейский союз (ЕС), одним из первых этапов которого стало создание западноевропейскими странами таможенного союза.

### 2.3. Нетарифные методы регулирования

 По сравнению с тарифными методами, наиболее расширенными формами и методами регулирования внешнеторговой деятельности являются нетарифные ограничения.Они представляют не меньшую угрозу либерализации торговли. К нетарифным барьерам относятся разнообразные (насчи­тывают свыше 2000 различных видов) эконо­мические, политические и административные методы прямого или косвенного ограничения внешнеэкономической деятельности.

## 2.3.1. Квотирование

####  Наиболее распространенной формой нетарифного ограничения является квота, или контенгент. Квотирование (контенгирование) представляет собой ограничение в количественном или стоимостном выражении обьема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны ( экспортная квота ) за определенный период.

Как прави­ло, квотируется импорт товаров и квота выполняет роль, подобную протекционистской пошлины, т.е. способствует сниже­нию конкуренции на внутреннем рынке.

К нетарифным барьерам можно отнести также государствен­ную монополию как исключительное право государства на осу­ществление определенных видов внешнеэкономической деятель­ности, национальные налоговые системы, национальные стан­дарты и т.п.

Государственное воздействие распространяется и на регули­рование ввоза и вывоза капитала. Государство, с одной стороны, должно обеспечить благоприятный инвестиционный климат с га­рантией от национализации иностранной собственности, с дру­гой — защитить собственные интересы, например, через установ­ление максимальной доли иностранного капитала в совместных предприятиях, перечни отраслей, доступных для иностранных инвесторов, участие национальных кадров в управлении, доступ­ность информации и т.й.

####  Как правило, квотирование внешней торговли осуществляется путем ее лицензирования, когда государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного обьема продукции и одновременно запрещает нелицензированную торговлю. Лицензирование может иметь и самостоятельное значение как инструмент внешнеторговой политики, когда, например государство предоставляет право какому-либо импортеру ввозить товары без ограничения или только из указанных стран ( так называемая генеральная лицензия).

 Существует также практика автоматического лицензирования, когда для ввоза или вывоза определенных товаров требуется получить лицензию, что позволяет государству осуществить наблюдение за торговлей этими товарами и в случае необходимости быстро вводить ограничительные меры. В настоящее время положения ГАТТ/ВТО разрешают вводить полные ограничения импорта в случае резкого неравновесного баланса.

2.3.2. Добровольные экспортные ограничения

 Широкое распространение получила особая форма количественного ограничения импорта – добровольные экспортные ограничения, когда страна – импортер устанавливает квоту, а страны – экспортеры сами берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну. Конечно, на деле такие экспортные ограничения являются не добровольными, а вынужденными : они вводятся либо в результате политического давления страны-импортера, либо под влиянием угроз приминить более жесткие протекционисткие меры ( например, возбудить антидемпинговое расследование ). В настоящее время в рамках ГАТТ/ВТО поставлена задача отмена добровольных экспортных ограничений к 2000-му году.

## 2.3.3. Экспортные субсидии

В особую группу мер, которые использует госу­дарство, регулируя отношение страны с мировым хозяйством, относятся так называемый активный протекционизм или различные формы стимули­рования экспорта.

 Для защиты национальных производителей государство может не только ограничивать импорт, но и поощрять экспорт. Одной из форм стимулирования отечественных экспортных отраслей являются экспортные субсидии, т.е. льготы финансового характера, предоставляемые государством экспортерам для расширения вывоза товаров за границу. В результате таких субсидий экспортеры получают возможность продавать товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем.

 Экспортные субсидии могут быть прямыми ( выплата дотации производителю при его выходе на внешней рынок ) и косвенными ( путем льготного налогооблажения, кредитования, страхования и т.п.).

Среди них можно отметить: льготное государственное кредитование экспорта (уменьшение ста­вок и удлинение сроков кредита), государственное страхование экс­портных кредитов, прямое субсидирование экспорта и различные налоговые льготы для экспортеров. Используют также различные формы информационного и организационного содействия экспорту продукции национальных предприятий, обеспечение торгово-экономической информацией, развитие транспортной и информаци­онной инфраструктуры, организации ярмарок и выставок и т.п.

 В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО применение экспортных субсидий запрещено. Если они все-таки используются, то импортирующим странам разрешено принимать ответные меры путем взимания компенсационных импортных пошлин.

## 2.3.4. Демпинг

 Распространенной формой конкурентной борьбы на мировом рынке является демпинг, когда экспортер продает свой товар на зарубежном рынке по цене, ниже нормальной. Обычно речь идет о продаже по цене ниже цены аналогичного товара на внутреннем рыне страны-экспортера. Демпинг может являться , во-первых, следствием государственной внешней политики, когда экспортер получает субсидию; во-вторых, демпинг может стать результатом типично монополистической практики дискриминации в ценах, когда фирма-экспортер, которая занимает монопольное положение на внутреннем рынке при неэластичном спросе максимизирует доход, повышая цены, тогда как на конкурентном зарубежном рынке при достаточно эластичном спросе она добивается максимизации дохода путем снижения цены и расширения обьема продаж. Такого рода дискриминация в ценах возможна, если рынок сегментирован, т.е. затруднено выравнивание цен внутреннего и внешнего рынка путем перепродажы товара из-за высоких транспортных расходов или установленных государством ограничений торговли.

 В соответствии с правилами ГАТТ/ВТО в целях защиты от демпинга государство-импортер может вводит антидемпинговые пошлины, чему должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга и ущерба от него.

## 2.3.5. Международные картели

Еще одной формой внешне торговой политики, связанной с монополизацией рынка, является международные картели – монополистические обьединения экспортеров, которые путем обеспечения контроля за обьемами производства ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен. Такого рода картели создавались неоднократно на рынках сырьевых и сельско хозяйственных товаров, характеризующихся низкой эластичностью спроса по цене и ограниченным числом продавцов.

2.3.6. Экономические санкции

Крайней формой государственного ограничения внешней торговли являются экономические санкции, например, торговое эмбарго – запрещение государством ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой –либо страны товаров. Страна вводит эмбарго на торговлю с другой страной, как правило, по политическим мотивам. Экономические санкции по отношению к какой-либо стране могут также носить коллективный характер, например, когда они вводятся по решению ООН.

Рассмотренныее методы и формы государственного регулирования лишь некоторых основных инструментов внешнеторговой политики, На практике используется гораздо больше. В частности, за последнее время широкое распространение получили так называемые технические барьеры, представляющие собой административное регулирование, при котором происходит дискриминация импортных товаров в пользу отечественных при помощи специфических стандартов качества, норм безопасности, санитарных ограничений и др.

# 3. Международное движение капиталов

С появлением машинного производства специфика междуна­родного разделения труда начинает испытывать на себе все воз­растающее влияние международного движения капиталов, кото­рое, в самом общем виде, можно определить как движение фи­нансовых потоков кредитов и обязательств из страны в страну. Вывоз капитала осуществляется как в предпринимательской форме (портфельные и прямые инвестиции в предприятия раз­личных отраслей), так и в ссудной (в виде займов). В условиях, когда международная конкурентоспособность во многом опре­деляется быстротой разработки и внедрения технологических изменений, усиливается значение вывоза капитала. Заемщики получают средства для инвестиционных вложений в настоящее время, а кредиторы — обязательства или акции, которые гаран­тируют им получение процентов или дивидендов в будущем.

3.1. Формы вывоза капиталов.

Многообразные формы вывоза капитала — прямые частные инвестиции, государственные займы, кредиты международных финансовых орга­низаций — стали важнейшей движущей силой, развивающей и углубляющей мирохозяйственные связи. При этом подходы к оценке этого явления весьма неоднозначны — от кон­куренции между странами за получение иностранного капитала и технологий до прямого ограничения иностранных инвестиций из опасений подрыва контроля над национальной экономикой. Подобная неоднозначность оценок характерна как для стран, при­нимающих капитал, так и для вывозящих. В экономической теории при оценке выгод международного кредитования отмечается, что движение капитала в поисках вы­сокой нормы дохода, прибыльных сфер инвестиций приводит к более производительному использованию капитала и обеспечи­вает более высокий уровень дохода не только для индивидуаль­ных держателей капитала, но и для мира в целом, ведет в конеч­ном счете к увеличению мирового прдукта.

3.2. Прямые зарубежные инвестиции.

Среди форм международного движения капи­тала наиболее эффективным признается его движение в предпринимательской форме, в ча­стности, прямые зарубежные инвестиции. Их осуществляют как фирмы, имеющие националь­ную принадлежность, так и многонациональные фирмы.

Прямые и портфельные инвестиции — это приобретение акций или кредитование зарубежных предприятий. При портфельных инвестициях предприятие не принадлежит инвестору и непод­контрольно ему. Прямые зарубежные инвестиции имеют место, когда предприятия находятся в значительной степени в собст­венности инвестора или инвестор имеет возможность контроли­ровать деятельность зарубежного предприятия. Такой контроль предполагает использование управленческого опыта, торговой марки, технологий, знание рынка, что дает значительные эконо­мические преимущества фирмам, созданным на основе прямых инвестиций.

Если для первой половины XX в. традиционными направле­ниями потоков капитала были развивающиеся страны, то по­следние десятилетия характеризуются усилением взаимного пе­реплетения капиталов развитых стран. Среднегодовые темпы роста прямых зарубежных инвестиций в развитых странах превышают темпы роста ВНП и товарного экспорта. В настоящее время во Франции и Англии за счет иностранных инвестиций произво­дится одна пятая всей продукции обрабатывающей промышлен­ности, в Италии — четверть, в ФРГ — около одной трети. Анг­лия и США, которые традиционно были крупнейшими экспор­терами капитала, теперь выступают как главные его импортеры.

Среди сравнительно новых тенденций, проявившихся в сфе­ре международного движения капитала, наряду с ростом притока инвестиций в развитые страны и относительным сокращением в развивающиеся можно отметить превращение ряда развитых стран из ведущих экспортеров капитала в его импортеров, превращение в инвесторов капитала ряда развивающихся стран, рост активности зарубежных компаний в странах Евро­пейского сообщества в преддверии возникновения в нем интег­рированного внутреннего рынка, рост иностранных инвестиций в страны Восточной Европы и в нашу страну.

Устойчивая тенденция роста вывоза капитала, углубляя меж­дународное разделение труда, отражает объективные потребно­сти развития производительных сил в условиях НТР. Рамки внут­ренних рынков становятся узкими для эффективного ведения производства. Особенно это касается технологически сложной наукоемкой продукции передовых отраслей, ведение которых за­частую невозможно без международной кооперации. Так, стре­мительный прогресс в сфере производства компьютеров привел к тому, что изделия устаревают в течение двух-трех лет. Эффек­тивным является массовое производство, с учетом индивидуаль­ных потребностей, отсюда стратегия фирм, работающих в высококонцентрированных отраслях (например в автомобильной про­мышленности) и в отраслях высокой технологии, ориентирована не на национальные или региональные масштабы, а на мировое экономическое пространство.

Экспорт капитала способствует появлению таких новых форм международных экономических связей как долгосрочная аренда оборудования (лизинг), субподрядные контракты на оказание ин­женерно-строительных работ (инжиниринг), технологических, фи­нансовых и других услуг. Новые формы в известной мере отра­жают эволюцию в способах использования иностранных капита­лов на территории тех или иных государств от владения полного или частичного к контрактным соглашениям, связанным с пере­дачей технологий, бытовых, информационных услуг. Отражают они и разницу в стратегических намерениях партнеров: для од­них — это достижение мирового лидерства, для других — пре­одоление отставания.

3.3. Оценка последствий использования иностранного капитала.

Однако следует отметить, что в подходе к оценке последствий прямых зарубежных инвестиций и в странах базирования (из которых идет отток капитала), и в странах принимающих (куда на­правляется капитал) существует большой раз­брос мнений.

В публичных дискуссиях в странах, принимаю­щих капитал, преобладает тема национальной экономической без­опасности. Причем ее обыгрывают и сторонники и противники прямых зарубежных инвестиций. Так, если первые расценят открытие зарубежной фирмы как появление новых рабочих мест, то вторые заявят о выкачивании средств из страны и эксплуата­ции местного населения иностранным капиталом.

На более конкретный уровень оценка выгод и потерь в отно­шении страны в целом к иностранному капиталу переходит тог­да, когда речь идет о налогообложении. Направление потоков капитала, кроме всего прочего, связано с поиском мест, обеспе­чивающих наименьшие издержки производства и низкий уро­вень налогообложения. Правительства стран, желающих привлечь иностранный капитал, предоставляют для него специальные на­логовые льготы. Страны базирования могут вводить дополни­тельные налоги для регулирования оттока инвестиций или для получения выигрыша от дохода на инвестиции своих граждан.

Как уже отмечалось, прямые зарубежные инвестиции могут давать так называемые положительные побочные технологиче­ские и кадровые преимущества принимающим странам. Вывоз предпринимательского капитала — это организация компанией экспортером производства на территории данной страны, ис­пользование современного оборудования и технологий. Это под­готовка и обучение рабочей силы, усиление конкурентного дав­ления на местных производителей. И неудивительно, что госу­дарства, особенно экономически отсталые, проводя «политику открытых дверей» для иностранного капитала, рассматривают ее как шанс на собственный экономический прорыв.

.

4. Основные принципы торговой политики РФ

 На объемы, структуру и региональное распределение российского
экспортно-импортного обмена заметное влияние оказали меры госу-
дарства по регулированию внешней торговли. В целом его основные
направления отвечают задачам российской экономики и внешней торговли, проведению начатых реформ. Примером может служить изданный в 1995 году закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». Однако есть и негативные стороны недоработанность многих аспектов нормативно-правовой базы, непоследовательность и поспешность в принятии отдельных решений.

Отношения РФ с иностранными государствами в области внешнеторговой деятельности строятся на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права и обязательств,вытекающих из международных договоров России.

 В целях интеграции экономики России в мировую экономику Российская Федерация в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права участвует в международных договорах о таможенных союзах и свободных экономических зонах со всеми вытекающими отсюда последствиями.

 В настоящее время торговая политика России осуществляется посредством таможенно-тарифного регулирования ( экспортные и импортные таможенные тарифы ) и нетарифного регулирования ( в частности, путем квотирования и лицензирования ) внешнеторговой деятельности. Не допускаются иные методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности путем вмешательства и установления различных ограничений органами государственной власти. Экспорт и импорт осуществляются без количественных ограничений. Количественные ограничения вводятся в исключительных целях :

1. обеспечения национальной безопасности РФ;
2. выполнения международных обязательств РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке;

3) защиты внутреннего рынка РФ.

 В целях защиты национальных интересов действует система экспортного контроля. Существуют технические, фармакологические, санитарные, ветеринарные, фитосанитарные и экологические стандарты и требования в отношении ввозимых товаров, контроль за их качеством. Предусматриваются защитные меры в отношении импорта товаров, наиболее яркое проявление которых мы видим в растущих импортных пошлинах.

 В настоящее время Правительство России уделяет большое внимание проекту Федеральной программы развития экспорта России, основной целью которой является увеличение стоимостного объема российского экспорта, расширение его номенклатуры за счет продукции с повышенной степенью обработки наукоёмких товаров технологий Механизм реализации программы предусматривает образование фонда развития высокотехнологического экспорта пополняемого за счет получения бюджетных ссуд формируемых путем отчислений от налога на добавленную стоимость и направляемых на кредитование экспортоориентированных проектов

Программа предполагает свести воедино и систематизировать меры содействия развитию машинотехнического экспорта Программой предусмотрено умеренное бюджетное финансирование наиболее эффективных проектов развития экспортных производств

Среди других важных решений касающихся стимулирования российских производителей экспортных товаров необходимо также отметить проект постановления Правительства РФ “ О создании системы кредитования производства экспортных товаров и страхования экспортных кредитов”

Переход России к рыночной экономике сопровождается помимо глубоких внутренних структурных преобразований, изменением торгово-экономических отношений.

По информации Минторга внешнеторговый оборот РФ в 1998 году сократился на 17% по сравнению с 1997 годом и составил , без учета неорганизованной торговли, 116 млрд. долларов. В 1998 году экспорт сократился до 72 млрд. долларов, импорт также на 17%, до 44 млрд. долларов. Министр тогровли РФ Георгий Габуния на коллегии Мининстерства торговли заявил что на страны дальнего зарубежья в 1998 году пришлось 81% экспорта и 72% импорта РФ. Обьем торговли со странами ближнего зарубежья сократился на 15% и не превышает 26 млрд. долларов. Экспорт в эти страны составил 14 млрд. долларов, импорт 12 млрд. В 1998 году более 40% общего обьема экспорта из РФ приходится на ТЭК по данным Минестерства физический обьем экспорта нефти в 1998 году вырос на 7%, природного газа на 2%.

На объемы , структуру, и динамику экспорта в значительной мере влияют продолжающийся спад промышленного производства, ухудшение конъюнктуры мирового рынка, отсутствие последовательной государственной экспортной политики, динамика валютного курса рубля. При сокращении объемов внешней торговли продолжается ухудшение ее структуры: растет доля топливно-сырьевой продукции в экспорте при дальнейшем сокращении в нем доли изделий машиностроения ( в торговле с западными странами она вообще приближается к нулю ) , в импорте резко возросла доля сырья и потребительских товаров при резком сокращении удельного веса оборудования и технологий. Именно последнее является основным фактором образования существенного активного сальдо во внешней торговле России за последнее время, стагнации инвестиционнго процесса в стране.

Объем иностранных инвестиций в Россию за 9 месяцев 1998 года составил 18 млрд. 600 млн. долларов По данным ЦБР,это почти вдвое меньше аналогичного показателя 1997 года. Прямые инвестиции в российскую экономику составили всего 8% от этой суммы. Иностранные инвестиции в российские компании за 9 месяцев 1998 года составили 11 млрд. 600 млн.долларов против 25 млрд. в 1997 году.

Положительное сальдо внешнеторгового баланса России, т.е. преьвышение экспортса над импортом увеличелось за последние три месяца 1998 года более чем вдвое по сравнению с уровнем третьего квартала. После кризиса в августе 1998 года российский рубль к концу года потерял 70% стоимости, что сделало российский экспорт более дешевым, а импортные товары на внутреннем рынке более дорогими. Только за последние три месяца 1998 года объем российского импорта сократился на 4 млрд. долларов, с 13,5 до 9,5 млрд., при этом объем российского экспорта увеличился на 1 млрд. долларов.

Низкие показатели импорта связаны преимущественно с сокращением государственных расходов на централизованные закупки и ужесточением таможенно-тарифной и налоговой системы. Сказались также ограничения внешних заимствований, задолженность государства и предприятий иностранным партнерам, постепенная отмена бюджетного дотирования импорта.

Применяемые ведущими промышленно развитыми странами меры по защите внутренней экономики и интересов своих бизнесменов (в том числе административные) по жесткости значительно превосходят российские. Законодательство этих стран продолжает характеризовать Россию как государство с нерыночной экономикой, что не соответствует результатам общеэкономических преобразований в стране.

 Это дает возможность западным странам под различными предлогами создавать препятствия на пути российского экспорта, причем даже в отношении сырьевых товаров, это затрагивает интересы производителей на их собственных рынках. Что касается экспорта высокотехнологичной продукции и услуг, то на Россию оказывается давление даже в случае ее попыток выйти на рынки развивающихся стран.

 Можно привести следующие примеры ущемления интересов российских экспортеров:

 а) применение антидемпинговых мер на основе дискриминационных положений национального законодательства, позволяющих игнорировать конкурентные преимущества России (против российских товаров действует свыше 20 таких мер: в США они распространяются на поставки урана, ферросилиция, карбамида; в странах ЕС – хлоркалия, чугуна, изобутанола, карбида кремния и др.);

 б) затрудненный доступ на рынки для товаров и услуг высокой технологии, где Россия имеет очевидные конкурентные преимущества (космические запуски коммерческих грузов российскими носителями, ядерные технологии);

 в) ограничения доступа России к передовым технологиям на основе национальных списков товаров «двойного назначения»;

 г) использование стандартов и технических барьеров, процедур испытаний и сертификации, которые усложняют, а в ряде случаев делают невозможным экспорт российской продукции (гражданская авиатехника, пушнина – в странах ЕС).

Со своей стороны, Правительство России со значительным опозданием стало предпринимать целенаправленные действия для создания адекватного мировым нормам механизма защиты интересов российских производителей как внутри страны, так и за рубежом, предотвращения «утечки» из страны средств, а также недопущения недобросовестной конкуренции, хотя попытки предотвратить либерализацию с непредсказуемыми последствиями предпринимались с самого начала реформ.

Главной целью развития ВЭС является равноправная интеграция России в систему международных экономических отношений, с тем чтобы использовать в интересах страны преимущества международного разделения труда. Нынешняя модель взаимодействия России с мировым рынком не соответствует ни ее потенциальным возможностям, ни долговременным экономическим интересам.

5. Присоединение к ГАТТ/ВТО и интересы России

Лишь с началом экономических преобразований в нашей стране стал вопрос о необходимости ее постепенного сближения с ГАТТ.

В мае 1990 года бывший Советский Союз получил статус наблюдателя в ГАТТ, и в 1992 году этут статус перешел к Российской Федерации. В июле 1993 года в ходе встречи Президента РФ Б.Н. Ельцина с тогдашним Генеральным директором ГАТТ А. Дупнелем ему было передано официальное заявление Правительства России о намерении присоединиться к ГАТТ в качестве полноправного члена. В соответствии с существующей процедурой в марте 1994 года в ГАТТ был направлен Меморандум о внешнетогровом режиме РФ и в мае 1995 года ответы на вопросы стран-членов ВТО, заданные по Меморандуму. В связи с образованием Всемирной торговой организации (ВТО) Россия приняла решение о присоединеннии к ВТО , о чем в декабре 1994 мы официально уведомили секретариат ГАТТ.

Присоединяясь к ВТО, мы исходим из того , что это выгодно как для России, так и для стран, членов этой организации. Для полноправного участия в деятельности ВТО России потребуется внести необходимые изменения в национальное законодательство, регулирующее сферы, которые входят в компетенцию ВТО. В ходе реформ уже разработано, в том числе с привлечение международной экспертизы, и принята целая серия законодательных и подзаконодательных актов, базирующихся на фундаментальных принципах ГАТТ/ВТО. К моменту присоединения российское законодательство должно быть гармонизировано соответующими положениями ВТО.

Переговорный процесс продолжается уже не­сколько лет. Причем если на пер­воначальном этапе основное вни­мание уделялось рассмотрению экономической политики и внеш­неторгового режима России с точ­ки зрения их соответствия нор­мам и правилам ВТО, то сейчас начинаются переговоры по конк­ретным условиям доступа ино­странных товаров и услуг на рос­сийский рынок.

Рос­сия, возможно, станет полноправ­ным членом Всемирной торговой организации, в которую сейчас входят 130 стран-членов и еще 30 ведут переговоры о вступлении. Уже две страны: Латвия и Киргизия на территории постсоветского пространства вступили в эту оргранизацию.

 Однако наша страна присоединит­ся к ВТО не любой ценой, а только на выгодных для нее ус­ловиях.

Присоединение России к ВТО позволит создать предсказуемые условия для деятельности как российских, так и иностранных экономических операторов, в час­тности в области урегулирования торговых споров. Россия также рассчитывает, что будут созданы более благоприятные, равноправ­ные для всех условия для доступа российских товаров и услуг на мировой рынок. Однако за все это Россия будет вынуждена запла­тить открытием своего внутренне­го рынка. В этих условиях чрез­вычайно важно выработать комп­лекс мер, направленных на защи­ту отечественного производителя. При этом должны быть сохранены нормальные условия для развития конкуренции.

Следует отметить, что в насто­ящее время практически нет ни одной сферы деятельности ВТО, по которой ведущие члены этой организации - США и ЕС не вы­двигали бы требований к россий­ской стороне. Речь, в частности, идет о снижении тарифных ста­вок ввозных таможенных пошлин, расширении доступа иностранных поставщиков услуг на российский рынок, сокращении субсидирова­ния отдельных отраслей, в пер­вую очередь сельского хозяйства. Кроме того, основные торговые партнеры требуют от России уп­рощения норм и процедур, свя­занных с техническими барьерами в торговле, санитарными норма­ми. Об этом, в частности, заявил директор генеральной дирек­ции по внешним экономическим связям Комиссии ЕС Э.Жуан Жан. Он обратил внимание на то, что для вступления в ВТО Россия должна будет сформиро­вать либерализованный рынок за счет принятия на себя рыночных обязательств. Однако Россия не может одномоментно либерализо­вать свой рынок и открыть его сразу для всех зарубежных това­ров и услуг в силу незащищенно­сти ряда секторов национальной промышленности перед лицом качественной импортной продукции: По словам министра МВЭС РФ Г. Габуния, Россия будет отстаивать право на постепен­ное открытие своего рынка в течение определенного периода, который может продлиться 6-7 лет

Было заявлено о неправомерности свя­зывать вопрос присоединения Рос­сии к ВТО с признанием ее ста­туса как страны с рыночной эко­номикой. Россию следует считать страной с рыночной экономикой на основании того набора показа­телей, которые приняты в мире. Поэтому при вступлении нашей страны в ВТО этот вопрос не должен быть доминирующим.

Присоединение России к ВТО при­ведет к переменам в российской экономике, в жизни каждой ком­пании, в функционировании практически каждого рынка това­ров или услуг. Изменится не только правовая среда, но и ин­струменты регулирования рынка и конкуренции - ставки пошлин, база налогообложения, возможно­сти государственной поддержки, сохранения или приобретения мо­нопольных или эксклюзивных прав, принципы лицензирования предпринимательской деятельно­сти, правила перевода капиталов и платежей.

Вместе с тем у российских предпринимателей появятся но­вые возможности влияния на ре­шения правительства РФ, тор­говых партнеров и их админист­ративную практику, нарушаю­щую интересы компании и обя­зательства ВТО. Законодатели смогут действовать только в пре­делах норм ВТО.

6. Курская область. Перспективы развития экономики и внешнеэкономических отношений.

Россия – обладатель 20% всех мировых разведанных запасов полезных ископаемых. Весомая их доля – на курской территории. Уникальность ее в том, что здесь – почти все полезные ископаемые которыми богата Россия. Плюс к тому: развитая промышленность, плодородный чернозем, благоприятные для жизнедеятельности природно-климатические условия. В сочетании с выгодным геополитическим расположением все это создает необходимые предпосылки для успешной реализации различных проектов.

Однако рыночная реальность – сурова. Чтобы вписаться в нее с расчетом на процветание надобно ясно видеть не только привлекательное, но и еще и давление сдерживающих обстоятельств. Курская область, как большинство регионов России, на протяжении последних восьми десятков лет была заложницей различных реформаторских замыслов. Наша область пострадала от этого не больше других. За последнии полтора-два десятка лет госбюджет не осуществил каких-либо весомых финансовых вливаний в Курскую область. Справедливости ради нельзя сказать, что исключения составили отдельные предприятия оборонного комплекса, кожевенный завод и завод «Химволокно». Это для них в конце 80-х годов было закуплено современное дорогостоящее импортное оборудование. В рамках такой стратегии достаточно индустриальная область развивалась как аграрная. Материальной опорой экономики области стали , в первую очередь, богатства курских недр.

Областная Администрация совместно с руководством банка «Российский кредит» навела порядок на «Михайловском» ГОКе, расположенном в зоне всемирной известной «Курской магнитной аномалии» (КМА). Запасы тут таковы, что при годовом уровне добычи железной руды порядка 40 млн. тонн его можно эксплуатировать в течение 300 лет. Учитывая, что кроме «Михайловского» ГОКа на территории Курской области раведанно еще восемь месторождений железной руды, этих запасов хватит для того чтобы обеспечить потребности промышленности многих стран мира.

В июне-июле 1997 года были получены результаты, подтверждающие наличие в Курской области значительных запасов рудного золота и платины. Учитывая , Курская область расположена в Центрально-Черноземном районе России, разработка месторождений драгоценных металлов и металлов платиноидной группы потребует значительно меньше инвестиций чем разработка рудного золота в районах Крайнего Севера России.

Курские запасы железа и драгметаллов дополняют еще более 90 месторождений другого минерального сырья. Оно может быть использовано в строительной инфустрии при производстве минеральных удобрений для сельского хозяйства, а также в медицинских и лечебно-профилактических целях.

Создание в Курской области ряда предприятий строительной индустрии по производству современных строительных материалов с использованием местной сырьевой базы должно представлять большой интерес для многих западных компаний, производящих такие материалы и поставляющих их на российский рынок. С другой стороны, пременение в сельском хозяйстве нашей области минеральных удобрений, произведенных с использованием местной сырьевой базы, позволит значительно увеличить рентабельность производства сельскохозяйственной продукции, а также продуктов ее переработки. Во всем этом, как представляется очевидным, можно разглядеть не мало инвестиционно привлекательных элементов.

Промышленный потенциал области достаточно разнообразен и высок. Он представлен предприятиями таких отраслей, как текстильная и легкая промышленность, станкостроение, приборостоение, машиностроение, химия и нефтехимия, горнорудная промышленность, а так же предприятиями оборонного комплекса. Продукция этих предприятий высокого качества, известна далеко за пределами России. И пользуется спросом на различных рынках.

Однако, несмотря на высокое качество продукции Курской области и ее конкурентноспособность на мировом рынке, обьем промышленного производства в регионе за период с 1990-го по 1996-й год сократился на 43.6%.

Падение производства … конкурентноспобной продукции. Такого просто быть не может на рынке,если он рынок и если его участники умеют на него выходить и способны играть по рыночным правилам.Так вот этого умения и способностей, очевидно нет у руководителей наших предприятий. Выручить может установление партнерских взаимоотношений с иностранными инвесторами. Инвестировав в это сотрудничество вместе со своим капиталом еще и знания, и комерческий опыт они получат хороший шанс на прибыльный бизнес.

Сельское хозяйство региона в благоприятных условиях, однако обьем производства сельскохозяйственной продукции с 1990 года по 1996 сократился на 43.88%.

Этот спад предопределен тем, что в Курской области, равно как и в других регионах России, отсутствует современная высокопроизводительная сельхоз техника, а это подорвало возможность применения современных агротехнологий выращивания различных культур.

Выход виден в сотрудничестве с иностранным партнером, с которым намерены организовать произодство современных тракторов и различной сельхозтехники, не утупающих по своим характеристиками мировым образцам. Для этого в Курске есть все необходимые условия. Новый парк современных тракторов и сельхозтехники , наряду с применением современных агротехннологий, способен существненно поднять урожайность зерновых, и в первую очеред, пшеницы. Наличие в регионе большого количества коммерчески эффективных спиртовых и лекеро-водочных заводов способно подкрепить инвестиции в этот проект.

Ключевые элементы развитой инфраструктуры Курской области – это два крупных железнодорожных узла – в Курске и в Льгове, и две автомагистрали Федерально значения.Она идет с Севера на Юг, соединая Москву с Курском, и далее через территорию Украины выходит к Севастополю, вторая с Запада на Восток, соединяет столицу Украины Киев с Воронежем, далее следуя на Восток России. Курск ставит вопрос о строительстве «Южного тракта» - скоростной платной автомагистрали первой категории, которая пройдет от Москвы до границы с Украиной. Если страительство всей магистрали начать одновременно на территории четырех областей – Тульской, Орловской, Курской и Белгородской, то весь обьем работ может быть выполнени в течение трех – пяти лет.

Привлекательная сторона проекта в том, что фирме или банку предоставляющему кредит или инвестиционные средства, могут быть переданны в аренду на согласованые сроки земельные участки по обе стороны дороги – для строительства гостиниц, мотелей, кемпингов, минимаркетов, АЗС, станций ремонта и техобслуживания автомобилей и т.п.

Еще один привлекательный прект – строительство на базе Курского аэропорта – Аэропота международного класса при соотношении пассажирских и грузовых перевозок в пределах, близких к соотношениям, 30% к 70%. После небольшой реконструкции взлетно-посадочной полосы – и установки современной навигационной системы аэропорт может принимать тяжелые транспортные самолеты типа «Боинг-747»

Удобное географическое расположение Курской области и близость границы с Украиной, наличие собственно таможенной и пограничной служб, двух крупных железнодорожных узлов, двух автомагистралей Федерального значения, позволит Международному аэропорту в Курске добиться быстрой доставки в Центральный и Центрально-Черноземный районы России, на Урал, в Поволжье, на Украину, в Республику Беларусь, Республики Закавказья и т.д. различных грузов.

В январе 1998 г. приняты Закон «О создании экономических условий для привлечения инвестиций в Курскую область» и Закон «О налоговых льготах российским , зарубежным , совместным организациям, предприятиям, учреждениям, зарегистрированным и расположенным на территории Курской области», которые предусматривают широкий спектр льгот по налогам в областной бютжет, на прибыль по подоходному налогу, налогам на имущество организаций, предприятий, учреждений, на приобретение автотранспортных средств, налогам с владельцев автотранспортных средств.

Кроме того, закон определяет порядок использования финансовых средств, высвобождаемых от налогооблажения и предоставления соответствующих отчетов.

О потенциале производственного комплекса Курской области достаточно красноречиво говорят цифры – Курская область экспортирует свою продукцию в 52 страны мира. Она производит 1/6 электроэнергии, почти столько же сахара, более четрверти железнорудных окатышей, пятую часть аккумуляторов, каждый десятый подшибник.

Взяв инвестиционный страрт всего около 2-х лет назад , администрация области провела активную работы с инофирмами по организации совместных производств.

Комитет внешнеэкономической деятельности област­ной администрации сотрудничестве с отраслевыми коми­тетами и курскими предприятиями осуществляет планомер­ное привлечение инвестиционных и кредитных ресурсов для реализации проектов на основе динамичного и сбаланси­рованного развития экономики области.

Пакет прорабатываемых проектов включает около соро­ка предложений. Общая сумма привлекаемых инвестиционных и кредитных ресурсов составляет 800 -1000 млн. долл. США.

Основные усилия были направлены но переоснащение сельского хозяйства современными тракторами фирмы ZANELLO (Аргентина), сельскохозяйственными машинами фирмы KVERNELAND (Норвегия) и зерноуборочными, свек­лоуборочными и картофелеуборочными комбайнами фирм JOHN DEERE и CASE (США), GLAAS (Германия), NEW HOLLAND (Бельгия).

Кроме того, с фирмой ZANELLO достигнута догово­ренность о создании на базе АО 'Электроагрегат' совме­стного предприятия по производству гаммы пропашных тракторов. С фирмой KVERNELAND достигнута договорен­ность о создании аналогичного совместного предприятия по производству и сбыту различной сельхозтехники.

Создание на базе ОАО «Плодоовощ» агрокомплекса с использованием новых технологий по выращиванию и переработке картофеля предусмотрено контрактом с фир­мой AGRICO (Голландия). Общая стоимость проекта 30 млн. долл. США. Намечены покупка двух молокозаводов, производительностью 100 т. молока каждый, по производ­ству широкой гаммы молокопродуктов (общая стоимость 25 млн. долл. США) и приобретение завода по производ­ству сыра, перерабатывающего 10 т. молока в сутки (об­щая стоимость 1 млн. долл. США) и др.

Подготовлен контракт с фирмой FOODCO (Швеция) на строительство на базе складских помещений в Ворошнево завода с высокой производительностью по копчению мяса, птицы и рыбы (общая стоимость 10,5 млн. долл. США). Высокие потребительские свойства продукции позволят транспортировать ее на большие расстояния. Прораба­тываются меры привлечения инвестиций для приобретения линии по переработке гречки, закупки у французской фир­мы COMALOU технологического оборудования для про­изводства карамели и сахара.

Подписан контракт с фирмой "Гасконе - Меллот" (Гол­ландия) и начинается реконструкция двух животноводчес­ких ферм (общая стоимость проекта 1,5 млн. долл. США). Ведутся переговоры с фирмой BLESS (Голландия) об орга­низации искусственного осеменения коров.

Завершаются переговоры с фирмой BMA (Германия) о строительстве на условиях "под ключ" завода по произ­водству сухих дрожжей, которые позволят существенно сократить сроки производства хлебопродуктов.

Осуществление этого комплекса проектов откроет воз­можность резко сократить сроки проведения полевых ро­бот, повысить урожайность и снизить себестоимость сель­скохозяйственной продукции и, в конечном счете, сделать сельскохозяйственное производство рентабельным.

Завершаются переговоры с фирмой SIEMENS и адми­нистрациями аэропортов Франкфурта и Брюсселя о стро­ительстве на базе аэропорта г. Курска международного пассажирского и грузового аэропорта (общей стоимостью около 50 млн. долл. США).

Инвестиционной программой области предусматрива­ется развертывание жилищного строительства. К строитель­ству 141 тыс. кв. м жилья привлекаются фирмы CINTEREX (Португалия) и консорциум ВМА.

Поселок из 300 - 500 коттеджей будет сооружать фир­ма CONSTRUCT QUEBEC (Канада).

Финансирование строительства жилых зданий и коттед­жей предусмотрено осуществить за счет выпуска облига­ций жилищного займа, а также привлечения долгосрочных кредитов банка САRE (Бельгия). Коммерческий банк "СБС -АГРО" выразил заинтересованность в размещении обли­гаций жилищного займа. Общая стоимость проекта оцени­вается в 150-170 млн. долл. США. Реализация проекта по­зволит не только приблизиться к решению жилищной про­блемы г. Курска, но и значительно изменить его облик.

Для строительства колхозного рынка и вокзала привле­каются фирмы Испании и Турции .

Завершаются переговоры с фирмой SIMPELKAMP (Гер­мания) о строительстве 'под ключ' завода по производству гипсоволоконных плит, применение которых позволит значительно удешевить стоимость жилищного строитель­ства. Спрос на эту продукцию на внутреннем и внешнем рынках очень высок и продолжает увеличиваться. Общая стоимость проекта около 30 млн. долл. США.

В стадии завершения переговоры с фирмой РСЕ (Гер­мания) о строительстве "под ключ" завода по производству сухих смесей, применение которых позволит существенно сократить сроки строительных работ при высоком их каче­стве. Общая стоимость - около 7 млн. долл. США.

Завершены переговоры с фирмой AGEMAC (Испания), и с банками Германии и Швейцарии заканчивается разра­ботка условий финансирования проекта строительства на базе свободных производственных площадей. Общая сто­имость проекта составляет 75 млн. долл. США.

АО “Композит”, производящее гибкие рукава для зем­снарядов, включается в изготовление их голландской мо­дификации, а также в производство картофелеуборочных комбайнов, изготавливаемых в Норвегии и Голландии.

Каждый из перечисленных проектов предусматривает выделение кредитных и инвестиционных средств банками стран-поставщиков оборудования и технологий при нали­чии гарантий Администрации области, подтвержденных первоклассными коммерческими банками Российской Фе­дерации.

Гарантии областной Администрации - дополнительная мера, вызванная тем, что все проекты, кроме строительства фирмой ZEISS (Германия) Медицинского центра, должны быть на первом этапе самоокупаемыми. И это должно быть подтверждено соответствующими бизнес-планами, подго­товленными в соответствии с требованиями Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Отсутствие необ­ходимого количества квалифицированных специалистов в хозяйствах и на предприятиях области для подготовки таких бизнес-планов задерживает реализацию многих проектов. Разработка бизнес-планов специализированными консуль­тативными фирмами как в России, так и за рубежом требу­ет значительных затрат. Предприятия и хозяйства, област­ная Администрация соответствующими средствами не рас­полагают, что также сдерживает реализацию проектов.

Все проекты, в том числе связанные с перевооружением сельскохозяйственного производства за счет оснащения со­временными тракторами, комбайнами и сельхозтехникой, создаваемых МТС, на первом этапе могут стать самоокупа­емыми при постановке надлежащего контроля со стороны областной Думы и Администрации области, принятия соот­ветствующих законов, постановлений и распоряжений.

Заключение

Важность разгосударствления всех отношений при переходе от плановой системы к рыночной порождает ошибочное представление о, якобы, необходимости устранения государства из сферы экономических преобразований. Происшедшее в реальности, в частности в российской переходной экономике, умаление роли государства в надежде на всесильнутворческую роль рынка привело к дополнительным издержкам и трудностям в трансформационном процессе.

На деле, роль государства при некотором изменении его функций в переходной экономике возрастает. Если в прежней системе всесильное тоталитарное государство во внешнеэкономической сфере прежде всего осуществляет функцию сохранения сложившейся и разьедаемой усиливающимся кризисом плановой экономики, то в переходном процессе оно призвано активно способствовать формированию новой будущей системы.

##### Список использованных источников

1. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. Учеб. пособие –М.: Финансы и статистика, 1996.

1. Глобальные процессы и перспективы взаимодействия России и третьего мира.-М.: ИМЭМО РАН, 1994.
2. Грабошников В. Направления нвестиционныхпотоков.Проекты, решения, проблемы. // Инвестиции в Россию, 1998 , № 3.
3. Давыдов О. Присоединение России к ГАТТ/ВТО – новый этап в освоении мировых рынков.//Внешняя торговля, 1996, №1-2.
4. Документы. Регулирование внешнеторговой деятельности. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности». // Внешняя торговля, 1996, №1-3.
5. Камаев В.Д. и колл. авт. Экономическая теория : Учебник. – М.: Гуманит.изд. центр ВЛАДОС, 1998. – 640 с.
6. Комаров В. Мировой инвестиционный прогресс. Региональные тенденции.//Инвестиции в Россию,1998,№1.
7. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику.-М.: ТПК «Квадрат», 1991.
8. Макконелл К., Брю С. Экономикс: Принципы , проблемы и политика. В 2-х т.- М.: Республика, 1992.
9. Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. / Под ред. И.П. Фламинского. – М.: Международные отношения, 1992.
10. Основы экономической теории. Учеб. пособие / Под ред. Камаева В.Д. –М.: Изд-во МГТУ им. Баумана, 1996.
11. Присоединие к ВТО и интересы России.// Внешняя торговля, 1998, № 1-3.
12. Руцкой А.В. Курская инвстиционная реальность. // Инвестиции в Россию, 1998 , № 3.
13. Справочник. Внешнеэкономический бизнес в России : справ. / Под ред. И.П. Фламинского. – М.: Республика, 1997.
14. Холопов А. Внешнеторговая политика: тарифные методы регулирования международной торговли.// Мировая экономика и международные отношения, 1997, №11.
15. Холопов А. Внешнеторговая политика: нетарифные методы регулирования международной торговли.// Мировая экономика и международные отношения, 1997, №12.
16. Экономика. Учебник / Под ред. А.С. Булатова.-М.: Изд-во БЕК, 1994.