

Министерство образования Российской Федерации

Сыктывкарский лесной институт (филиал)
Санкт-Петербургской государственной
лесотехнической академии им. С. М. Кирова

Кафедра гуманитарных дисциплин

И. К. Проничев, кандидат экономических наук, доцент

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

*Учебное пособие по дисциплине «Региональная экономика»
для студентов всех специальностей и всех форм обучения*

Сыктывкар 2003

УДК 339.9(470.13)
П 78

Рассмотрено и рекомендовано к изданию
редакционно-издательским советом
Сыктывкарского лесного института
14 января 2002 г.

Рецензент:

заведующий кафедрой экономической теории и корпоративного управления
доктор экономических наук, профессор

А. П. Шихвердиев
(Сыктывкарский государственный университет)

УДК 339.9(470.13)
П 78

Проничев, И. К. Внешнеэкономические связи Республики Коми: Учеб. пособие по дисциплине «Региональная экономика» для студ. всех спец. и всех форм обуч. / И. К. Проничев; Сыктывкарский лесн. ин-т. – Сыктывкар, 2003. – 158 с.

Табл. 21. Прил. 9. Библиогр. 26 назв.

В пособии рассматриваются внешнеэкономические связи Республики Коми в 90-е и 2001–2002 годы: анализируется нормативно-теоретическое обоснование внешнеэкономического суверенитета РК, а также реализация внешнеэкономической политики и концепции международных экономических отношений.

Книга рассчитана на преподавателей, студентов финансово-экономического и управленческого профиля, предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономические связи, и читателей, интересующихся вопросами мирохозяйственных отношений нашей республики.

© И. К. Проничев, 2003
© Сыктывкарский лесной институт (филиал)
Санкт-Петербургской государственной
лесотехнической академии
им. С. М. Кирова, 2003

Учебное издание

Иван Кузьмич Проничев

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

*Учебное пособие по дисциплине «Региональная экономика»
для студентов всех специальностей и всех форм обучения*

Оригинал-макет подготовлен в редакционно-издательском отделе СЛИ
по электронной версии рукописи, представленной автором.

Редактор, верстка – *В. Н. Столышко*
Корректор – *С. В. Сердитова*

Редакционно-издательский отдел СЛИ СПб ГЛТА.
Подписано в печать 02.07.03. Бумага офсетная. Формат 60 x 90 1/16.
Печать офсетная. Гарнитура Таймс. Усл. печ. л. 9,9. Уч.-изд. л. 7,9.
Тираж 500. Заказ № .

Сыктывкарский лесной институт (СЛИ)
167981, г. Сыктывкар, ул. Ленина, 39

Отпечатано в типографии СЛИ
167981, г. Сыктывкар, ул. Ленина, 39

ВВЕДЕНИЕ

Одним из важнейших проявлений либерализации хозяйственной жизни российского общества является расширение прав регионов, в том числе и во внешнеэкономической деятельности. Поэтому организация международных экономических отношений в федеральном государстве тесно связана с решением проблемы разграничения полномочий между центром и регионами.

В предлагаемой вниманию читателя книге на конкретной нормативно-правовой базе определена компетенция Российской Федерации и Республики Коми во внешнеэкономической сфере деятельности, равно как и оговорены предметы их совместного ведения. В ней анализируется Концепция внешнеэкономической деятельности РК, положения которой не противоречат конституционным основам и законам РФ в этой области.

Чтобы соблюсти логическую канву изложения материала, в книге прослеживается процесс реализации внешнеэкономической концепции и политики в Коми крае. В этой связи во второй главе книги значительное место отводится характеристике новых форм мирохозяйственных связей, в том числе формированию благоприятного инвестиционного климата для зарубежных инвесторов, организации совместного предпринимательства, экспортно-импортным операциям. Отдельно оцениваются позиции и возможности Республики Коми на мировом рынке услуг и в первую очередь в области международного туризма.

Большой раздел работы отведен таможенному обслуживанию внешнеэкономических связей. Практика таможенного дела эволюционна по природе, а потому ее совершенствование, как подчеркивается по тексту, базируется на уже достигнутых результатах.

В заключительном разделе книги описаны различные методы определения эффективности внешнеэкономических связей.

Книга документально иллюстрирована и содержит двадцать одну таблицу, в которых отражена статистика внешнеэкономических связей РК и которые могут служить своеобразным справочником для изучающих ее мирохозяйственные отношения. Наконец (о чем приходится констатировать не без сожаления), некоторые участники внешнеэкономических связей РК не знакомы с основами, а тем более с тонкостями международных экономических отношений. Поэтому данная книга предназначена также, чтобы выполнить важную и полезную учебно-информационную функцию.

ГЛАВА 1. НОРМАТИВНО-ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СУВЕРЕНИТЕТА РЕСПУБЛИКИ КОМИ

1. 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Сохранение сильного федерального центра в переходный к рынку период не исключает перенесение усилий по реформированию российской экономики в регионы страны. В ряду других решаемых при этом проблем немаловажное место принадлежит и созданию адекватного новым условиям механизма установления и осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД) на региональном уровне.

Решение этой проблемы в настоящее время предопределяется рядом документов, среди которых основополагающее место принадлежит Конституции РФ (гл. 3, ст. 72, пункт «о») [1] и Федеративному договору [2]. В этих двух государственных актах непосредственно установлено, что внешнеэкономические связи РФ, а также валютное и таможенное регулирование относятся к ведению федеральных органов государственной власти. В то же время субъекты Федерации, в том числе и Республика Коми, являются самостоятельными участниками внешнеэкономических отношений, если это не противоречит Конституции Российской Федерации. На основе этих общих подходов конкретный механизм их реализации должен устанавливаться другими законодательными актами, в первую очередь нормативно-правовыми документами РФ о разграничении полномочий между РФ и субъектами Федерации в вопросах международных отношений и внешнеэкономических связей.

Существенный элемент в координацию внешнеэкономических отношений регионов и центра вносит Закон РФ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (от 4 января 1999 г. № 4-ФЗ) [3]. Этот Закон устанавливает общий порядок координации международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ, содержит правовые гарантии обеспечения прав и законных интересов субъектов РФ при установлении и развитии международных и внешнеэкономических связей.

Под международными и внешнеэкономическими связями субъектов РФ понимаются осуществляемые в торгово-экономической, научно-

технической, экологической, гуманитарной, культурной и в иных областях связи с иностранными партнерами (п. 2 ст. 1).

Согласно Закону, проект соглашения каждого субъекта РФ с иностранными партнерами должен представляться для согласования в Министерство иностранных дел РФ (ст. 4), а заключенные соглашения подлежат обязательной регистрации соответствующим федеральным органом (ст. 5).

Постановлением Правительства РФ от 24 июля 2000 г. № 552 утверждены Правила государственной регистрации соглашений об осуществлении международных и внешнеэкономических связей, заключенных органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

Государственная регистрация соглашений осуществляется Министерством юстиции Российской Федерации и включает в себя:

а) принятие решения о государственной регистрации или об отказе в ней;

б) присвоение соглашению регистрационного номера Государственной регистрационной палатой при Министерстве юстиции РФ, которая, кстати сказать, и ведет единый государственный реестр таких соглашений (п. 3);

в) занесение в государственный реестр соглашений, заключенных органами государственной власти субъектов РФ (п. 2).

С помощью вышеназванных нормативных актов федеральные органы осуществляют координацию внешних связей субъектов РФ, ведут внешние связи субъектов РФ в том направлении, которое соответствует общей государственной политике страны в целом и ее конституционным основам.

Логика реформирования внешнеэкономического комплекса России обусловила два институциональных уровня законодательных преобразований в этой сфере: общефедеральный и региональный (на уровне субъекта РФ).

Избранная тема изложения книги повелительно требует уделить больше внимания характеристике второго уровня выработки нормативно-правовых актов по приобщению Республики Коми (РК) к внешнеэкономическим связям в качестве их самостоятельного и активного участника.

Начиная внешнеэкономическую деятельность, каждый субъект РФ, в том числе и Республика Коми, должен знать, что он вступает в особую сферу отношений, регулируемых не только общим, но и специальным законодательством. Поэтому одним из важных направлений государственной внешнеэкономической политики является разработка за-

конодательной базы, на основе которой осуществляется мирохозяйственная деятельность региона и размещенных на его территории агентов хозяйствования. Правовая база определяет поле действия участников внешнеэкономических связей, их границы, правила и нормы поведения на этом поле.

Корни современного правового положения РК в сфере внешнеэкономической деятельности тянутся к периоду «парада суверенитетов», когда неосторожно и совершенно непродуманно провозглашенный метод – брать столько демократии, сколько «можете проглотить» – привел к появлению на свет целого каскада деклараций, знаменующих возникновение новых суверенных государств внутри государства, строящих свои отношения с центральной властью (СССР, РСФСР) на договорной основе с нередкой попыткой установления верховенства местного законодательства над общесоюзным или (и) федеральным.

Суверенизация не обошла стороной и Республику Коми. Поэтому чтобы глубже изложить и яснее понять современное состояние законодательной основы внешнеэкономической деятельности РК, следует хотя бы предельно кратко проанализировать эволюцию подходов к обоснованию мирохозяйственного суверенитета республики.

Исторически и хронологически первым документом такого содержания была Декларация о государственном суверенитете Коми Советской Социалистической Республики, принятая Верховным Советом Коми АССР 29 августа 1990 г. В Декларации было провозглашено, что Коми АССР является суверенным государством, добровольно входящим в состав РСФСР и Союз ССР на основании заключенных договоров. Степень «суверенности» нового государства была абсолютной (в правовом смысле), то есть вплоть до выхода: Верховный Совет Коми АССР оставил за собой право расторгать соглашения и договоры с РСФСР и СССР, а решение о выходе из их состава предполагалось принимать путем референдума.

Соответственно, как субъект международного экономического права Коми АССР собиралась самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность и декларировала право заключать договоры экономического и культурного сотрудничества с другими государствами. В 10-м параграфе Декларации дословно отмечается: «Коми АССР самостоятельно осуществляет внешнеэкономическую деятельность и имеет право заключать договоры экономического содержания и культурного сотрудничества с другими государствами» [4]. Тот же статус РК подтвержден и закреплен в Конституции Республики Коми, принятой 17 февраля 1994 г. (ст. 62), а ст. 64 определяет предметы совместно-

го с российским центром ведения в сфере международных экономических отношений (МЭО). В ст. 73 фиксируются два вида полномочий Государственного Совета РК в области внешнеэкономического сотрудничества, который: а) по согласованию с Главой РК назначает и освобождает от должности представителей РК в Российской Федерации и ее субъектах, в иностранных государствах и международных организациях; б) ратифицирует международные и межгосударственные договоры и соглашения Республики Коми.

Весомое место в правовой базе внешнеэкономической деятельности РК занимает «Договор о разграничении предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти Республики Коми» от 20 марта 1996 г. [5]. В ст. 1 этого документа руководители Российского государства и Республики Коми признали, что в ведении органов государственной власти РК находится «участие в осуществлении внешнеэкономических и международных связей заключение с субъектами других федераций, административно-территориальными единицами иностранных государств соглашений, не противоречащих Конституции, законодательству и международным обязательствам Российской Федерации»¹.

В Республике Коми, как и во многих других регионах России, осуществляется организационно-законодательная наработка в области внешнеэкономической деятельности. В перечне подобных материалов наибольший интерес, на наш взгляд, представляют Закон Республики Коми «О внешнеэкономической деятельности», «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми», «О привлечении инвестиций в экономику Республики Коми», «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Коми «О привлечении инвестиций в экономику Республики Коми» от 24 декабря 1999 г.», «Концепция внешнеэкономической деятельности Республики Коми» и другие подобные им документы. Рассмотрим некоторые из них в хронологическом порядке².

¹ Уместно будет отметить, что дальнейшая реализация этого документа прекращена особым Договором «О прекращении действия Договора о разрешении предметов ведения и полномочий между органами Государственной власти РФ и органами Государственной власти РК» от 20 мая 2002 г. (Республика. – 2002. – 11 июня).

² Принимались документы различного порядка о внешнеэкономических связях и до появления указанных актов, но они не носили концептуального и долговременного характера, да и были недостаточно совершенны.

В ряде других документов, составляющих правовую базу осуществления внешнеэкономической деятельности на территории Коми региона, особое значение занимает упомянутые Закон РК «О внешнеэкономической деятельности», принятый Государственным Советом РК 9 октября 1996 г. [6] и Закон РК «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Коми» «О внешнеэкономической деятельности», принятый Государственным Советом РК 28 мая 1997 г., № 23-РЗ. В нем содержится преамбула, 6 глав и 20 статей. В преамбуле дается общая характеристика и назначение данного Закона, определяется его цель. Последней является стимулирование развития экономики РК, содействие активизации внешнеэкономической деятельности и всестороннему сотрудничеству с иностранными партнерами, обеспечение условий для подключения к международному и межрегиональному разделению труда. Обращает на себя внимание сформулированная в Законе компетенция РФ и Республики Коми в области внешнеэкономической деятельности. Отправную канву данной части Закона составляет Федеративный договор «О разграничении предметов ведения полномочий между федеральными органами государственной власти РФ и органами власти республик в составе РФ».

В анализируемом Законе со ссылкой на Конституцию РФ и федеральные законы к вопросам совместного ведения России и РК отнесены:

- координация внешнеэкономической деятельности в Республике Коми;
- формирование и реализация межрегиональных программ внешнеэкономической деятельности;
- получение Республикой Коми иностранных кредитов под гарантии бюджетных средств РК и РФ при согласовании величины кредита с Правительством Российской Федерации, их использования и погашения;
- выполнение международных договоров Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности, непосредственно затрагивающих интересы РК;
- координация деятельности РК по созданию и функционированию свободных экономических зон;
- информационное обеспечение участников внешнеэкономической деятельности;
- проработка и решение вопросов развития торгово-экономических отношений с иностранными партнерами, в том числе международными экономическими и финансовыми организациями, если они затрагивают интересы РК.

В той же главе Закона конкретизируется компетенция Республики Коми в области внешнеэкономической деятельности. В пределах своей компетенции Республика Коми:

- 1) осуществляет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством РФ и настоящим Законом;
- 2) осуществляет координацию и контроль за внешнеторговой деятельностью российских и иностранных лиц на своей территории;
- 3) осуществляет формирование и реализацию республиканской программы внешнеэкономической деятельности;
- 4) предоставляет дополнительные по отношению к федеральным финансовые гарантии и льготы участникам внешнеэкономической деятельности, включенным в реестр в соответствии со статьей 17 настоящего Закона, в части выполнения их обязательств перед республиканским бюджетом РК и внебюджетными фондами РК;
- 5) осуществляет иные полномочия в соответствии с законодательством РФ.

В главе 2 также определены и права РК в сфере МЭО. Республика Коми имеет право:

- заключать соглашения в области ВЭД с иностранными партнерами;
- содержать своих представителей при торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах за счет средств республиканского бюджета РК по согласованию с соответствующими федеральными органами исполнительной власти;
- создавать представительства РК за рубежом, не обладающие правом экстерриториальности³;
- в составе делегаций РФ участвовать в работе международных экономических и финансовых организаций, а также межправительственных комиссий по вопросам, затрагивающим интересы Республики Коми.

Статья 7 Закона определяет полномочия Государственного Совета РК в области внешнеэкономической деятельности и, прежде всего, его право принимать законодательные акты, осуществлять законодательную инициативу в Федеральном Собрании РФ по вопросам внешнеэкономической деятельности, утверждать концепцию ВЭД. Наконец, в пределах своей компетенции Госсовет предоставляет участникам внешнеэкономических связей, включенным в реестр в соответствии со статьей 17 настоящего Закона, налоговые льготы в части сумм, зачисляемых в республиканский бюджет.

³ Экстерриториальность – исключительное подчинение законам собственной страны и полный иммунитет от юрисдикции иностранного государства.

В следующей статье Закона определены полномочия Главы РК в области внешнеэкономической деятельности. В его компетенцию входит:

- представление на утверждение Госсовета РК концепции ВЭД;
- с согласия Госсовета Глава республики назначает и отзывает представителей РК в иностранных государствах и международных организациях;
- утверждение и реализация программы внешнеэкономической деятельности;
- заключение соглашений с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств;
- информирование Государственного Совета о подписанных и подготавливаемых к подписанию внешнеэкономических
- ~~предоставляя~~ РК дополнительных гарантий и льгот участникам внешнеэкономических связей, включенным в реестр в соответствии со статьей 17 настоящего Закона.

В статьях 9 и 10 определен орган исполнительной власти РК в области внешнеэкономической деятельности (Министерство внешних связей), охарактеризованы его функции, а также полномочия других органов исполнительной власти в области внешнеэкономической деятельности.

Глава 3 – Представление интересов Республики Коми в иностранных государствах, международных организациях, представительство иностранных партнеров в Республике Коми – охватывает 10–14 статьи включительно. В них характеризуются представительства РК в иностранных и международных организациях, расписан механизм и процедура их создания, а также представительства иностранных партнеров в РК.

Глава 4 – Меры государственной поддержки и информационного обеспечения внешнеэкономической деятельности – затрагивает широкий спектр вопросов, так или иначе касающихся управления и регулирования этой деятельности. В ней характеризуется государственная поддержка мирохозяйственных связей всех участников, расширяющих экспорт готовой продукции, создающих импортозамещающие производства на территории РК. Конкретно в механизм такой поддержки включаются льготное кредитование и льготное налогообложение, которые определяются органами государственной власти республики.

Заканчивается глава 4 довольно подробным описанием реестра

участников внешнеэкономической деятельности. Ведение реестра возлагается на органы исполнительной власти РК в области внешнеэкономической деятельности. Для включения в такой реестр каждый участник ВЭД представляет в органы исполнительной власти РК следующие документы:

- заявление установленной формы;
- копии учредительных документов;
- копию решения о государственной регистрации;
- копию экспортного (импортного) контракта.

Порядок ведения реестра утверждается руководителем Республики Коми.

В главу 5 – Внешнеэкономические соглашения Республики Коми – включены две статьи – 18 и 19, в которых излагается процедура заключения внешнеэкономического соглашения. Предложение о заключении внешнеэкономических соглашений представляется Главе РК органом исполнительной власти в области внешнеэкономической деятельности.

Тексты договоров о внешнеэкономической деятельности РК оформляются на государственных языках Республики Коми.

В соответствии с Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Коми о разграничении полномочий в области международных и внешнеэкономических связей проекты внешнеэкономических соглашений подлежат согласованию с Министерством иностранных дел Российской Федерации и Министерством внешних экономических связей (ныне Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации).

Порядок проведения переговоров и подписания внешнеэкономических соглашений определяется Главой РК. Таково содержание ст. 18.

Что касается ст. 19, то в ней прописывается обязательность официального опубликования внешнеэкономических соглашений в «Ведомостях нормативных актов органов исполнительной власти Республики Коми».

В главе 6 содержатся заключительные положения Закона.

Для более глубокого понимания правовой базы и наработок иных нормативных документов в области внешнеэкономической деятельности на территории Республики Коми следует упомянуть Закон РК «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми», принятый Государственным Советом РК 15 марта 2000 г. [7]. Данный Закон определяет правовые и экономические условия инвестиционной деятельности в Коми крае, устанавливает формы государственной под-

держки и порядок ее оказания инвесторам.

В статье 6 Закона специально подчеркивается, что пользователями объектов инвестиционной деятельности являются физические и юридические лица, в том числе и иностранные, международные организации и объединения, иностранные государства. Статья 11 предусматривает предоставление концессий российским и иностранным инвесторам.

Руководство РК придает постоянное внимание привлечению иностранных инвестиций в республиканскую экономику. Примечательны на этот счет не только законы РК, но и указы Главы Республики Коми. Один из таких указов – «Об активизации привлечения российских и иностранных инвестиций в экономику Республики Коми» № 235 от 21 ноября 1994 г. [8]. Этим Указом Министерству экономики РК предписывалось обеспечить:

- разработку мер по стимулированию инвестиционной активности, привлечению и регулированию российских и иностранных инвестиций, определению приоритетных направлений их осуществления;
- организацию работы по подготовке инвестиционных программ и отдельных проектов, осуществлению технико-экономической экспертизы инвестиционных проектов;
- привлечение к выполнению возложенных на него функций Министерства и ведомства, российских и зарубежных экспертов.

Государственному предприятию «Центр автоматизированных систем» подготовить и представить Главе РК предложения по организации информационного обслуживания российских и иностранных инвесторов. При этом упомянутым указом предписано предусмотреть ежегодное финансирование инвестиционных проектов развития предприятий приоритетных отраслей экономики республики в размере 15 % от ассигнований республиканского бюджета на финансирование капитальных вложений. Указанные средства выделять на рыночной конкурсной основе на наиболее эффективные проекты, по которым само предприятие вкладывает не менее 70 % собственных и заемных средств, включая иностранные инвестиции.

Согласно данному указу, в целях обеспечения гарантий российских и иностранных инвесторов намечено создать республиканский Залоговый фонд, Положение о котором поручено разработать Министерству экономики, Министерству финансов и Министерству РК по управлению госимуществом и приватизации.

Другим, тесно связанным с ним, был Указ Главы Республики Коми от 12 сентября 1996 г. № 242 «Об утверждении Положения о порядке

предоставления государственных гарантий при осуществлении инвестиционной деятельности в Республике Коми» [9]. Конечно, данный Указ носит лишь нормативно-правовой характер, а содержательная часть государственных гарантий изложена в самом Положении.

Под государственной гарантией понимается дополнительное, по отношению к основному инвестиционному договору, письменное обязательство от имени РК, утвержденное Главой Республики Коми, обеспечивающее надлежащее исполнение условий, на которых были привлечены эти инвестиции.

Государственные гарантии содержат обязательства экономического и правового характера, в том числе:

- обязанность своевременно информировать инвесторов об изменениях и дополнениях соответствующего законодательства Российской Федерации и Республики Коми, так или иначе способных повлиять на условия реализации инвестиционного проекта;
- источником обеспечения обязательств по государственным гарантиям РК выступает республиканский бюджет в размере средств, предусмотренных на инвестиционную поддержку предприятий.

Решение о предоставлении государственных гарантий РК по реализации инвестиционных проектов принимается Главой Республики Коми.

Процедура оформления документов для получения государственной гарантии такова: отечественный или зарубежный инвестор направляет в Министерство экономики РК следующие документы:

- 1) письменное заявление (обращение) о предоставлении государственной гарантии Республики Коми;
- 2) проект основного инвестиционного договора (соглашения) с инвестором;
- 3) технико-экономическое обоснование и бизнес-план проекта;
- 4) проект запрашиваемой государственной гарантии с обоснованием порядка, условий, источников и сроков исполнения обязательств участников инвестиционного проекта;
- 5) сведения, характеризующие инвестора, с указанием источника привлекаемых инвестиций;
- 6) сведения, характеризующие участника проекта и его хозяйственно-финансовую деятельность;
- 7) проект договора о залоге или ином обременении имущества и финансовых средств участника проекта.

Конкретный перечень государственных гарантий прав инвесторов и льгот в концентрированном виде изложен в Законе «О привлечении инвестиций в экономику Республики Коми» [10]. Эти гарантии и льготы многогранны.

Во-первых, в случае прекращения инвестиционной деятельности инвестор имеет право на возврат вложенных им инвестиционных средств и полученных в связи с ними доходов в денежной или товарной форме по рыночной стоимости на момент прекращения инвестиционной деятельности.

Во-вторых, гарантии от принудительных изъятий, а также незаконных действий государственных органов РК и их должностных лиц. Инвестиции в РК не подлежат национализации. Инвесторы имеют право на возмещение убытков, причиненных им в результате незаконных действий государственных органов РК, а также обращаться в российский суд.

В-третьих, гарантии в случае изменения законодательства Российской Федерации: в случае принятия в Республике Коми законодательных актов, содержащих нормы, ухудшающие положение инвесторов и условия их коммерческой деятельности. Соответствующие нормы этих актов применяются в отношении инвесторов, уже осуществляющих инвестиционную деятельность, только по истечении трех лет со дня вступления их в силу.

В-четвертых, гарантии использования доходов: доходы, полученные в результате инвестиционной деятельности после уплаты соответствующих налогов и сборов, принадлежат инвестору по праву собственности, он имеет право беспрепятственного перевода их за пределы РК.

Кроме упомянутых гарантий Закон предусматривает и стимулирование инвестиций через предоставление льгот и государственных гарантий: льготные налоговые ставки, временное освобождение от уплаты налогов, отсрочка уплаты налогов, а также оказание финансовой поддержки в виде предоставления государственных инвестиционных кредитов по льготной ставке.

При осуществлении инвестиционной деятельности в Республике Коми предоставляются следующие льготы:

1) снижение ставки налога на прибыль:

– на 50 % – для юридических лиц, осуществляющих создание новых, реконструкцию и модернизацию существующих производств на период с момента возникновения связанных с этим затрат до их полной окупаемости, но не более трех лет. По инвестиционным проектам,

включенным в Программу развития экономики РК, период освобождения может быть продлен до десяти лет решением Главы РК;

- на 50 % сроком на три года с момента получения прибыли – для юридических лиц с участием инвесторов, поставляющих на экспорт более 50 % производимой ими продукции перерабатывающих отраслей промышленности
- на 90 % для юридических лиц на суммы, направляемые ими в акционерное общество «Фонд реализации Программы развития экономики РК» для кредитования республиканских программ, а также на суммы, безвозмездно предоставляемые международными финансовыми институтами для выполнения инвестиционных программ;
- на 90 % в течение первых трех лет с момента регистрации и на 50 % в течение последних двух лет – для компаний, осуществляющих лизинговые операции (финансовый лизинг, лизинг производственных технологий, оборудования помещений), доля доходов от которых составляет не менее 80 % всех доходов за отчетный год;
- на 15 % – для страховых организаций, осуществляющих страхование инвестиций;
- на 25 % – для банков в части сумм, направляемых на инвестиционные программы и проекты, реализуемые на территории РК;

2) ставка налога на имущество для юридических лиц, осуществляющих создание новых, реконструкцию и модернизацию существующих производств на период с момента возникновения связанных с этим затрат до их полной окупаемости, устанавливается в размере 0,01 %;

3) предоставление юридическим лицам, занимающимся инвестиционной деятельностью, налогового инвестиционного кредита с погашением задолженности не ранее чем через два года после даты подписания кредитного соглашения сроком до пяти лет.

Сумма налоговых льгот, предоставляемых Законом, не может превышать сумму инвестиций.

Кроме вышеуказанных нормативно-правовых актов, отражающих инвестиционную политику, на территории Республики Коми действуют: Указ Главы РК от 21.11.1994 г. № 235 «Об активизации привлечения российских и иностранных инвестиций в экономику РК»; Указ Главы РК от 12.12.1994 г. № 273 «О концепции инвестиционной политики в РК»; Указ Главы РК от 12.09.1996 г. № 242 «Об утверждении положения о порядке предоставления государственных гарантий при осуществлении инвестиционной деятельности в РК»; Указ Главы РК от 08.09.1998 г. № 319 «Об инвестиционном Совете при Главе РК»; Указ Главы РК от 31.12.1998 г. № 457 «Об инвестиционном центре РК»; Указ

Главы РК от 11.02.2000 г. № 64 «О Комиссии по оценке исполнения опционных и инвестиционных контрактов».

Нельзя сказать, что данная правовая база является идеальной для деятельности иностранных инвесторов на территории республики, однако неоспорим тот факт, что разработка нормативно-правовых документов – это первый и главнейший шаг на пути формирования благоприятного инвестиционного климата.

К тому же, государственные гарантии предоставляются для реализации:

- 1) высокоэффективных инвестиционных проектов с периодом окупаемости не более 2,5 лет, внутренней нормой рентабельности не менее 30–40 % в зависимости от профиля производства;
- 2) проектов, включенных в Программу развития экономики РК, республиканскую программу демонополизации и развития конкуренции;
- 3) инвестиционных проектов в приоритетных отраслях экономики РК (топливно-энергетическом, горнорудном, лесопромышленном комплексах), и, в первую очередь, связанных с производством экспортной, а также импортозамещающей продукции.

При положительном заключении и решении Главы Республики Коми о предоставлении государственной гарантии Министерство экономики составляет соглашение с участниками основного инвестиционного договора о гарантийных обязательствах РК, которое должно содержать договоренность о способах и месте разрешения споров, а также условия и порядок прекращения действия государственной гарантии Республики Коми в случае неисполнения или недобросовестного исполнения обязательств по основному инвестиционному договору его участника.

Отдельным Указом Главы Республики Коми от 31 декабря 1998 г. № 457 «Об инвестиционном центре Республики Коми» создан такой центр в форме открытого акционерного общества с уставным капиталом 2 000 р. с долей участия РК в размере 51 % и долей участия ОАО «Комирегионбанк «Ухтабанк» в размере 49 %.

В целях повышения инвестиционной активности Глава Республики Коми Указом от 14 февраля 1997 г. № 34 «О приоритетных инвестиционных программах и проектах по Республике Коми на 1997–2001 гг.» утвердил перечень таких проектов.

Несмотря на, казалось бы, глубокую проработку внешнеэкономической инвестиционной политики Республики Коми, руководство региона на этом не останавливается. Наглядным примером того является

очередной Указ Главы Республики Коми от 1 августа 2000 г. № 314 «О мерах по реализации Закона Республики Коми «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми» [11]. В документе расписано положение о порядке предоставления инвестиционного налогового кредита, заключения и реализации инвестиционных соглашений, определено типовое инвестиционное соглашение с отечественными инвесторами.

К нормативно-правовой основе осуществления внешнеэкономической деятельности РК относятся и многие другие документы: Закон РК «О представительствах и представителях Республики Коми», принятый Государственным Советом РК 18 мая 1997 г. в развитие главы 2 Закона Российской Федерации «О внешнеэкономической деятельности», Указы Главы РК «О Министерстве внешних связей Республики Коми» от 29 ноября 1994 г., «Об утверждении положения о Министерстве внешних связей Республики Коми» от 9 февраля 1996 г. № 66, «О постоянно действующей универсальной выставке «Коми-ЭКСПО» от 27 января 1998 г. № 30, «Об учете и экспертизе внешнеторговых экспортных контрактов, связанных с вывозом лесоматериалов (обработанных и необработанных) за пределы Российской Федерации» от 10 мая 2000 г. № 207. Роль лесопромышленного комплекса в экономике РК повелительно диктует необходимость подробнее рассмотреть последний из упомянутых указов Главы республики.

Известно, что либерализация внешнеэкономических связей в Российской Федерации предоставила право каждому юридическому лицу, зарегистрированному в качестве такового на территории страны, быть участником внешнеэкономических связей. Это касается в равной мере всех субъектов хозяйствования в Республике Коми, в том числе и предприятий лесопромышленного комплекса.

Однако практика внешнеэкономических связей в РК показала, что участниками таких связей стали не только лесозаготовители и лесопереработчики, но и деловые единицы, не имеющие никакого отношения к ЛПК республики, но наживающиеся на экспорте его продукции.

Кроме того, даже лесозаготовители и переработчики лесопромышленности нередко злоупотребляли существующими нормативно-правовыми актами РФ и РК в области экспорта лесоматериалов. Поэтому вполне логично появление Указа Главы Республики Коми «Об учете и экспертизе внешнеторговых экспортных контрактов, связанных с вывозом лесоматериалов (обработанных и необработанных) за пределы Российской Федерации» № 207 от 10 мая 2000 г. [12].

В преамбуле Указа отмечается согласие Главы РК с предложением Министерства внешних связей о введении учета и экспертизы внешне-торговых экспортных контрактов, связанных с вывозом лесоматериалов за пределы Российской Федерации. При этом учет и экспертиза таких контрактов возложены на инициатора – Министерство внешних связей РК, а для практической деятельности рекомендованы Сыктывкарской таможне и Представительству Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации в РК.

Указ Главы РК утвердил Порядок учета и экспертизы экспортных контрактов по лесоматериалам. В этом документе указывается, что Порядок разработан в соответствии со статьей 8 Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» в целях усиления государственного контроля за вывозом лесоматериалов из Республики Коми. Устанавливаемый Указом Порядок распространяется на все хозяйствующие субъекты всех форм собственности, в том числе и на индивидуальных предпринимателей, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность на территории Республики Коми и являющихся контрактодержателями.

Упомянутый Порядок предписывает установление соответствия положений контракта действующему законодательству, правилам составления внешнеторговых контрактов, ценам внутреннего рынка экспортера с учетом цен мирового рынка в целях выявления фактов продажи лесоматериалов по демпинговым ценам, а также предупреждения нанесения ущерба экономическим интересам Республики Коми.

В пунктах 5 и 12 Указа отмечается, что учет и экспертизу контрактов осуществляет наряду с Министерством внешних связей РК и экспертная комиссия по рассмотрению внешнеторговых контрактов, связанных с вывозом лесоматериалов за пределы Российской Федерации. Это будет существенное совершенствование регулирования лесоэкспортом, направленное на пресечение злоупотреблений в этой важной для экономики РК сфере деятельности.

Согласно анализируемому Порядку, контрактодержатель либо уполномоченное им лицо представляет в Министерство внешних связей РК следующие документы:

- сопроводительное письмо на имя министра (в произвольной форме);
- копию контракта, заключенного в соответствии с законодательством, заверенную контрактодержателем (подпись и печать с указанием должности и даты);
- заполненную контрактодержателем учетную карточку установленного образца в трех экземплярах;

- копию свидетельства о государственной регистрации держателя контракта в качестве юридического лица или копию разрешения на осуществление предпринимательской деятельности без образования юридического лица (свидетельства).

Сведения о контракте вносятся в Журнал учета контрактов по форме, утвержденной МВС, при этом контрактодержателю выдается учетная карточка с отметкой Министерства о постановке контракта на учет. Учетная карточка выдается контрактодержателю до получения паспорта экспортной сделки в обслуживающем банке, паспорта бартерной сделки и таможенного оформления сделки. Поступившие в Министерство внешних связей контракты рассматриваются по следующим условиям контракта:

- сумма контракта и цена за единицу товара в валюте платежа, базисные условия поставки и условия платежа;
- порядок согласования сторонами условий окончательной приемки товара по количеству и качеству.

Упомянутым Порядком предусмотрены и меры, принимаемые в случае выявления условий контрактов, носящих недобросовестный характер или наносящих ущерб экономическим интересам Республики Коми. В таком случае экспертиза контрактов осуществляется Экспертной комиссией, состоящей из специалистов Министерства внешних связей, Комитета по безопасности Республики Коми, Министерства лесного комплекса и транспорта, Сыктывкарской таможни, Торгово-промышленной палаты РК, Представительства Министерства экономического развития и торговли. Результаты учета и экспертизы контрактов ежеквартально обобщаются Министерством внешних связей Республики Коми и передаются в соответствующие государственные органы РК для принятия в случае необходимости мер, находящихся в компетенции этих органов, а также учитываются при оформлении паспортов экспортной сделки, таможенном оформлении товаров, анализе деятельности конкретных экспортеров, выделении лимитов лесного фонда, обосновании невозврата валютной выручки и общем анализе внешнеторговой деятельности экспортеров, их текущей практики.

Механизм прекращения реализации неправомерного контракта довольно простой. Контрактодержатель информирует Министерство внешних связей РК в десятидневный срок в порядке, установленном для представления контрактов на учет и экспертизу:

- а) о досрочном прекращении, в том числе расторжении контракта;
- б) об изменении существующих условий контрактов с представлением заверенной контрактодержателем копии изменений и дополнений.

Введение нового, более строгого Порядка учета и контроля контрактов экспорта лесоматериалов позволит:

- затруднить, а в идеале и вовсе упразднить злоупотребления лесоэкспортеров демпинговыми ценами, по которым нередко продаются лесоматериалы зарубежным партнерам;
- прекратить махинации с нелегальным вывозом, а точнее невозвращением капитала;
- упорядочить механизм государственного регулирования лесоэкспорта с территории РК;
- чтобы вводимый Порядок учета и контроля контрактов экспорта лесоматериалов вполне соответствовал действующей в России с декабря 1995 г. системе обязательной оценки количества, качества и цены экспортируемых товаров, целью которой как раз и было установление соответствия между этими количественными, качественными и стоимостными параметрами экспортных контрактов.

Наконец, Указ Главы РК наталкивает еще на одну очень важную проблему совершенствования регулирования лесоэкспортом – кадровая обеспеченность службы внешнеэкономических связей. К сожалению, сложилось так, что предоставление юридическим лицам России права быть участниками международных экономических отношений оказалось неподкреплено наличными кадрами. В советское время специалисты в сфере внешнеэкономических отношений готовились в закрытых и полузакрытых учебных заведениях для работы либо в центральных органах этой сферы – Министерство внешней торговли, Государственный комитет по внешним экономическим связям (ГКЭС), либо в штате их заграничных представительств. Специалистов по внешнеэкономическим связям на уровне предприятий или административно-территориальных образований (район, город, область, республика) не готовили, а потому внешнеэкономическая сфера на микроуровне оказалась вне кадровой обеспеченности. Это относится и к предприятиям РК, в том числе и деловым единицам лесопромышленного комплекса.

Исправить положение с кадровым голодом в сфере внешнеэкономических отношений предприятий РК, в том числе и ЛПК, могли бы кафедры факультета экономики и управления Сыктывкарского лесного института, факультета управления Сыктывкарского государственного

университета, открыв новую квалификацию.

В тесной увязке с кадровой необеспеченностью предприятий ЛПК, да и Министерства внешних связей находится запущенность маркетинговой службы, а значит, и маркетинговых исследований. Вполне очевидно напрашивается предложение в структуре МВС создать сектор международного маркетинга. Происходящая в мире интернационализация экономических процессов превращается в самостоятельный фактор, охватывающий расширение рынка сбыта, развитие всех современных форм международных коммерческо-хозяйственных связей. Ведь международный маркетинг – это ответная реакция коммерческого мира на такие процессы, как рост и расширение партнерских взаимоотношений на международном рынке, возрастание производственных возможностей, быстрое обновление товарного ассортимента, частые изменения характера и структуры рыночного спроса, его конъюнктурные колебания, обострение конкуренции, увеличение объема и улучшение качества информационного обеспечения.

Создание самостоятельной маркетинговой службы позволило бы министерству расширить конкретную помощь первичным участникам внешнеэкономических связей, наладить с ними постоянный деловой контакт и на научной основе предоставлять им организационные и информационные услуги.

1.2. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

(Мыслим глобально, действуем локально)

Разрабатывая нормативно-правовые документы в сфере внешнеэкономических связей, руководство Республики Коми предприняло первую, но продуктивную, на наш взгляд, попытку теоретического, концептуального осмысления и соответствующего обоснования региональной внешнеэкономической политики. Такое осмысливание и обоснование нашли материальное воплощение в Концепции внешнеэкономической деятельности РК.

Концепция (стратегия) – это общий теоретический замысел развития внешнеэкономической сферы деятельности, включающий определение целей развития, задач, направлений достижения результатов. Разработка Концепции включает в себя разработку внешнеэкономической

политики на данный период развития с учетом специфических условий внутриэкономического состояния страны или региона, а также международной экономической конъюнктуры.

Концепция внешнеэкономической деятельности Республики Коми, одобренная Указом Главы РК от 28.08.1995 г. № 323 [13], вполне отвечает такому назначению. Она разработана в целях теоретического обоснования и активизации внешнеэкономической деятельности в Коми регионе и рекомендована коммерческим и некоммерческим организациям, министерствам, ведомствам, главам администраций городов и районов РК в качестве руководства в их практической работе.

Прежде чем излагать содержание этого важного для мирохозяйственных связей документа, хотелось бы предельно кратко рассмотреть взаимоотношения между двумя понятиями: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность. В этих взаимоотношениях можно выделить два аспекта. Первый – это управленческий аспект. Здесь внешнеэкономические связи относятся к уровню макроэкономического (межгосударственного) регулирования, а внешнеэкономическая деятельность – к микроуровню, то есть к уровню региона, субъекта Федерации, иного административно-территориального объекта, фирмы, отдельного предприятия. Основной смысл внешнеэкономических связей России (макроэкономический уровень) направлен на обеспечение экспортных поставок для федеральных нужд и межгосударственных экономических (включая валютно-кредитные, торговые) соглашений России. Реализуются внешнеэкономические связи «сверху вниз»: объемы и перечень номенклатуры товаров и услуг определяются на правительственном уровне. При этом задействован механизм госзаказа (посредством организаций, определенных в качестве государственных заказчиков) и за счет лимитов с централизованным обеспечением материальными и валютными ресурсами.

В отличие от этого понятие «внешнеэкономическая деятельность» появилось сравнительно недавно и связано оно с децентрализацией внешней торговли, осуществляемой в рамках реформ экономики и системы управления России. Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне производственных структур (фирм и предприятий), а также субъектов федерации. Последние пользуются полной самостоятельностью в выборе иностранного партнера по уровню сотрудничества «равного с равным», номенклатуры товаров и услуг для заключения внешнеторговой сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки. Следовательно, внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-

хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций регионов, фирм и предприятий.

Второй аспект рассматриваемых понятий сводится к видам деятельности, включаемым соответственно во внешнеэкономические связи и во внешнеэкономическую деятельность. Согласно уже упоминавшемуся Закону РФ «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности», под данной деятельностью понимается предпринимательство в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуального труда. Понятие внешнеэкономической деятельности в этом аспекте значительно шире. Оно включает собственно внешнеторговую деятельность, производственную кооперацию, инвестиционное сотрудничество, валютные и финансово-кредитные операции. Но, безусловно, определяющая роль внешнеторговых операций остается: именно они опосредствуют любую внешнеэкономическую деятельность, а потому их современная роль и значение остаются определяющими в комплексе внешнеэкономической деятельности.

На фоне установленных взаимоотношений между понятиями «внешнеэкономические связи» и «внешнеэкономическая деятельность» легче изложить основные положения Концепции внешнеэкономической деятельности РК. Данная Концепция явилась первым документом, изложенным с теоретических позиций руководством республики.

Структурно Концепция состоит из трех разделов и 9 подразделов. В вводной части Концепции обосновывается необходимость координации деятельности участников внешнеэкономических связей в РК. Там же подчеркивается, что такая координация и согласование возможны в рамках концептуально оформленной внешнеэкономической политики. В этой же части анализируемого документа подчеркивается, что Концепция является основой для разработки отраслевых и функциональных программ внешнеэкономической деятельности РК.

Первый раздел Концепции посвящен целям, основным задачам и принципам внешнеэкономической деятельности РК. Наряду с основными задачами и принципами внешнеэкономической деятельности Республики Коми, в Концепции охватывается чрезвычайно широкий спектр социально-экономической жизни региона. В нем мы находим:

- рост благосостояния населения Республики Коми и обеспечение его занятости на основе развития производства, создание новых технологий;

- насыщение потребительского рынка товарами и услугами;
- сохранение природной среды обитания;
- создание материальной базы для развития национальных культур и приобщения к общемировым ценностям культуры, экономики, науки, права.

В Концепции четко определена приоритетная географическая направленность внешнеэкономических связей. При этом однозначно подчеркивается важный для современной России принцип: безусловное сохранение единого экономического пространства России – основа экономической политики Республики Коми.

Исходя из этого основополагающего принципа, Концепция выделяет на первое место во внешнеэкономических связях РК Северо-Западный регион России, в который входят Архангельская, Калининградская, Мурманская, Вологодская, Ленинградская области, Республика Карелия и Санкт-Петербург.

В рамках данного региона подчеркивается не только товарообменный интерес РК с европейскими странами через транспортную и путепроводную инфраструктуру названных субъектов РФ, но и определяется роль республики в их обеспечении топливом и сырьем для развития промышленности. В документе выражается общая для Северо-Западного региона заинтересованность в усилении политического и экономического влияния на общероссийскую политику путем координации своих действий, нахождения и принятия взаимовыгодных решений, повышения статуса и активизации деятельности Ассоциации экономического взаимодействия территорий Северо-Запада РФ, а также высказывается предложение выработать единую концепцию внешнеэкономической деятельности территории Северо-Запада России.

По отношению к региону Урала и Западной Сибири роль Республики Коми оценивается как привлекательная территория для инвестиций в транспортную и путепроводную транзитную инфраструктуру для товарообмена с Центральным и Северо-Западными регионами РФ и европейскими странами.

В Концепции содержится также оценка роли Центральных и Южных регионов России для экономического развития и внешнеэкономических связей Республики Коми.

Наиболее развернутую перспективу мирохозяйственных связей Республики Коми Концепция раскрывает со странами СНГ. Всех их сближает сравнительно одинаковый технический уровень производства продукции, относительная прозрачность границ, отсутствие больших административных и языковых барьеров. Одновременно эти страны нуждаются в поставках продукции из РК. При этом подчеркивается особо

значимый партнерский интерес для РК Украины и Беларуси. В Концепции довольно развернуто отражены мотивы и конкретные направления внешнеэкономического сотрудничества с этой группой государств: развитие экспортного потенциала РК, совершенствование его структуры; рационализация импорта; привлечение инвестиций стран СНГ.

Заканчивается раздел характеристикой основных принципов внешнеэкономической деятельности РК:

- формирование взаимосотрудничества республики и предпринимателей: республика формирует максимально благоприятные организационно-экономические и правовые условия для хозяйственной инициативы предприятий и организаций; предприятия активно осуществляют торговую, производственную, инвестиционную и инновационную деятельность с учетом государственных и национальных интересов;
- обеспечение экономической безопасности РК;
- максимальная экономическая и народно-хозяйственная (в том числе экологическая) эффективность;
- конкурентная основа и альтернативность выбора проектов (тендерная система), обеспечивающая свободный доступ к информации всех заинтересованных лиц.

Второй раздел Концепции – Республика Коми в региональном и международном разделении труда – посвящен характеристике участия РК в международном разделении труда. По тексту определяется география внешнеэкономической деятельности Республики Коми, которая напрямую зависит от отраслевой структуры экономики и экспортного потенциала региона. На внешнеэкономические связи РК со странами СНГ и странами дальнего зарубежья влияют различные факторы, среди которых Концепцией выделены:

- вхождение потенциальных партнеров в торгово-экономические союзы, блоки и признание ими международных правил торговли;
- наличие договоров и соглашений, заключенных с Российской Федерацией по защите инвестиций, торгово-экономическому сотрудничеству, клиринговым расчетам и т. п.;
- наличие режима наибольшего благоприятствования в торговле;
- политическая стабильность;
- состояние внутреннего законодательства потенциальных партнеров, обеспечивающего выгоды экономических связей (налоговые, таможенные правила и т. д.);
- конкурентоспособность и специализация предприятий Республики Коми.

Отдельно расписаны южные регионы России (Ставропольский, Краснодарский и другие края и области).

Территориально-географические субъекты этого региона представляют экономический и социальный интерес для республики в области производства и переработки сельскохозяйственной продукции, отдыха и лечения граждан Республики Коми.

В данном разделе Концепции обозначены приоритетные направления развития торгово-экономического сотрудничества РК с Финляндией, странами Прибалтики, которые традиционно входят в зону экономических интересов РК в силу их географической близости, удобства транспортного сообщения и развитости легкой промышленности и агропромышленного комплекса.

Из дальнего зарубежья в Концепции упоминаются страны Восточной Европы, которые в советский период участвовали в международном разделении труда с СССР. В документе подчеркивается необходимость изыскать возможности восстановления (где это экономически выгодно) прежней специализации и разделения труда, что обеспечит перспективу сбыта продукции лесопромышленного и топливно-энергетического комплекса РК на рынке этих стран.

Не обойдены вниманием и страны Западной Европы, обладающие свободным капиталом, хорошими инвестиционными возможностями, да и объемным рынком сбыта продукции Коми региона. Экономическая привлекательность данного региона определяется следующими факторами:

- наличием большого инвестиционно-кредитного потенциала стран данного региона, особенно Германии;
- потенциальной готовностью этих стран к расширению торгового сотрудничества и насыщению рынка РК товарами народного потребления;
- готовностью к продаже научно-технических и технологических достижений и оказанию технической помощи.

В этом же разделе Концепции определены приоритеты развития отраслей экономики РК, в том числе лесопромышленный комплекс – переход на неистощимое лесопользование, углубленную переработку древесины и ее отходов, вовлечение в переработку лиственных пород, тонкомерной древесины, развитие конечного товарного производства (мебели, книжно-журнальной продукции и товаров народного потребления);

нефтегазовый комплекс – более глубокая переработка углеводородного сырья, повышение отдачи пласта, разведка и подготовка новых месторождений;

горнорудные производства – организация добычи и переработки залежей титана, бокситов и других руд, а также драгоценных металлов;

туризм – превращение туризма в массовое явление, создание в связи с этим организационно-технической инфраструктуры;

пищевая промышленность – переработка и хранение сельхозпродукции местного производства, в том числе продуктов оленеводства и даров леса (ягод, грибов и т. п.);

пушное звероводство – разведение пушных зверей (норок, лис, песцов) и их последующая переработка.

Вполне заслуженный интерес вызывает и третий раздел Концепции – Государственное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Основная цель органов государственного управления на ближайшую перспективу в области внешнеэкономической деятельности определена следующим образом: создание и развитие механизма обеспечения внешнеэкономических связей, включая:

- государственный экономический протекционизм;
- конъюнктурно-экономическое информационное обеспечение субъектов внешнеэкономической деятельности всех форм собственности с целью их ориентировки на максимальную коммерческую выгоду;
- стимулирование экспорта товаров высокой степени обработки;
- защита предприятий экспортеров и импортеров от внешнеэкономических рисков;
- таможенное, организационное, валютно-финансовое и техническое обслуживание субъектов внешнеэкономической деятельности;
- законодательное обеспечение внешнеэкономической деятельности;
- подготовку кадров для внешнеэкономической деятельности.

Заканчивается Концепция внешнеэкономической деятельности РК подразделом, предусматривающим кадровое обеспечение внешнеэкономических связей РК. Речь идет о подготовке кадров для внешнеэкономической деятельности и повышения их квалификации. В этих целях в Концепции намечаются конкретные меры:

- организация краткосрочных и долгосрочных курсов с отрывом от основной деятельности для работников, уже вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность;
- введение в учебных заведениях республики спецкурсов, позволяющих готовить молодых специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Экономической основой первого варианта является обучение на коммерческой основе с государственным финансированием. Обучение госслужащих должно происходить на договорной основе. Реализация второго варианта заключается в усилении взаимодействия правительства и учреждений образования, разработки специального государственного заказа данным учреждениям, подкрепленного целевым бюджетным финансированием, в том числе и валютным. Словом, создается благоприятная возможность более тесной деловой интеграции Министерства внешних связей РК и Сыктывкарского госуниверситета.

Здесь же в Концепции анализируется возможность государственного обеспечения внешнеэкономической деятельности, включая меры организационного, финансово-кредитного и кадрового обеспечения.

На основе изученных документов, анализируемых в первой главе книги, можно сделать три основных вывода.

Во-первых, между федеральным центром и Республикой Коми, как субъектом РФ в сфере внешнеэкономических связей, определены:

- вопросы совместного ведения;
- компетенция федерального центра;
- компетенция Республики Коми.

Во-вторых, руководство РК разработало собственную Концепцию внешнеэкономической деятельности в качестве теоретической основы внешнеэкономической политики региона.

В-третьих, в рамках своей компетенции Государственный Совет и Глава администрации РК сформировали нормативно-законодательную базу мирохозяйственных связей региона, в том числе и в области регулирования внешнеэкономическим комплексом.

В то же время, не преследуя цели дать критическую оценку нормативно-правовой базе и Концепции внешнеэкономических связей РК, невольно замечаешь одно существенное упущение во всех этих документах: нет наработок по стимулированию внешнеэкономической деятельности на Коми региональном уровне. Если в области привлечения иностранного капитала и предусмотрены некоторые стимуляторы, о чем мы писали в первом разделе книги, то эффективность региональной политики содействия экспорту находится на сегодняшний день на крайне низком уровне. Причин здесь несколько, и основные, по нашему мнению, заключаются в следующем.

Во-первых, усилия по развитию регионального экспортного потенциала не носят комплексного характера, а ограничиваются отдельными мероприятиями в организационной сфере в форме пожелания. Задачи поддержки экспорта решаются в отрыве от работы по реальному, а

не словесно-прожекторскому улучшению предпринимательского и инвестиционного климата, повышению инновационной активности в регионе.

Во-вторых, региональная экспортная политика (а это касается не только РК) нередко является вторичной по отношению к экспортной деятельности крупных производственных предприятий, расположенных на территории республики. При этом игнорируется привлечение к экспорту среднего и мелкого бизнеса, а крупный капитал нередко осуществляет свои экспортные операции через московских посредников, не вводя в деловой контакт с местными органами исполнительной власти.

В-третьих, объективным и труднопреодолимым препятствием в развитии экспортного потенциала практически каждого субъекта РФ, в том числе и РК, является хроническая нехватка финансовых ресурсов на масштабную долговременную поддержку экспортной политики, на организационную, информационно-консультационную, маркетинговую, рекламную и прочую внешнеэкономическую деятельность.

В-четвертых, большие трудности в реализации региональной экспортной политики возникают по причине низкой координации и в целом недостаточного взаимодействия федеральных и региональных органов исполнительной власти во внешнеэкономической сфере. Малоэффективным остается информационный обмен между внешнеэкономическими подразделениями РК (Министерство внешних связей, отделами внешнеэкономических связей предприятий), с одной стороны, российскими торгпредствами за рубежом и аппаратом уполномоченного Министерства экономического развития и торговли РФ в Республике Коми, с другой стороны. Ведь до сих пор лишь декларируется, но на практике не решается вопрос об аккредитации представителей Коми Республики при торгпредствах РФ за рубежом.

Многие из перечисленных проблем, на первый взгляд, трудноразрешимы и проистекают не из организационной нерасторопности (хотя и она не исключается), а из нашей всеобщей (федеральной и региональной) бедности. Однако при более внимательном рассмотрении создается необманчивое впечатление, что определенные резервы расширения коми регионального экспорта могут быть отобилизованы уже сегодня при надлежащей постановке работы на этом направлении. Именно об этом свидетельствует современная зарубежная практика стимулирования экспорта, характеризующаяся активным подключением к этой деятельности региональных органов власти. Будет уместно вспомнить разработанные в 80–90 гг. и реализуемые и ныне французский План развития экспорта, «Экспортную инициативу» Великобритании, Националь-

ную экспортную стратегию США. Так, во Франции Планом развития экспорта предусматривается подписание в каждом районе специального соглашения о согласовании действий и сотрудничестве между правительством (в лице префекта местной дирекции внешней торговли), с одной стороны, и местными органами власти и предпринимательскими союзами, с другой стороны. По условиям данного соглашения французское государство должно способствовать активизации деятельности местных структур стимулирования экспорта, снабжая их высококвалифицированными специалистами, а также беря на себя издержки по обучению и подготовке кадров. Организационно, а частично и в финансовом отношении, такая «стычка» региональных властей и местного бизнеса в сфере внешнеэкономических связей вполне реальна и в РК.

Разнообразен и поучителен опыт вовлечения регионов во внешнеэкономическую деятельность, накопленный в США. В 80–90-е гг. большинство штатов имели развитые программы содействия местному бизнесу, имеющие цель повышение конкурентоспособности местных предприятий и формирование наступательной экспортной политики на уровне штатов. Наиболее динамичные в экспортном отношении города и округа США объединились в Группу развития торговли местных сообществ.

Правительство штата Висконсин еще в 1981 г. разработало комплексную программу стимулирования внешнеэкономической деятельности местных компаний. Пунктами программы предусматривалось создание общественного консультативного комитета по международной торговле при губернаторе, провозглашалась «Экспортная неделя Висконсина», устанавливалась «Экспортная награда губернатора» для отличившихся фирм, учреждалась добровольная должность почетного коммерческого атташе штата Висконсин для иностранных граждан, планировалось ежегодное посещение губернатором наиболее удачливых экспортеров и проведение на этой основе рекламных кампаний по привлечению к экспорту новых фирм, выпускались специальные облигационные займы в целях расширения экспортного финансирования небольших фирм.

Свои региональные программы поощрения внешнеэкономической деятельности мелких местных предприятий составлялись многими другими штатами, в которых затрагивались не только вопросы организации экспорта, но и условия выдачи гарантий и страховых полисов под экспортные кредиты для малых фирм, возмещение 50 % затрат малых предприятий на обучение навыкам внешнеэкономической деятельности. Например, в штате Огайо осуществляется программа «связанный

вклад», предусматривающая размещение средств из фонда штата на сумму 100 млн долларов на счетах банков в целях их последующего использования для кредитования экспортных проектов с участием небольших фирм по ставкам ниже рыночных. В штате Коннектикут был учрежден фонд в размере 1 млн долларов, по условиям которого займы предоставляются непосредственным экспортерам после фактической отгрузки продукции, в то время как кредитные гарантии выдавались также на пред- и постэкспортные расходы.

Дальнейшая потребность расширения экспорта продукции малых фирм привела к усилению взаимосвязи технологических и экспортных программ штатов, что явилось следствием комплексного подхода местных органов власти к повышению региональной конкурентоспособности. Интересен опыт штата Индиана в области интеграции производства экспортируемой продукции и науки. Власти штата в принятую программу «Рабочие места через экспорт» помимо организационных и финансовых мер включили поощрение кооперации между предприятиями и университетскими структурами в целях увеличения наукоемкого экспорта.

Думается, что зарубежный опыт поощрения экспорта малых фирм через программы региональной внешнеэкономической политики мог бы продуктивно использоваться властями Республики Коми.

ГЛАВА 2. РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ И ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ В 90-Е ГОДЫ

2.1. НОВЫЕ ФОРМЫ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

В порядке вступления к характеристике новых форм международных экономических отношений следует напомнить, что в последние годы руководство нашей республики подписало ряд правительственных соглашений по экономическому, техническому и культурному сотрудничеству. Так, в декабре 1991 г. между Правительством Коми ССР и Правительством Венгерской Республики было подписано Соглашение о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве и

протокол о взаимных поставках товаров в 1992 г. В 1992 г. были подписаны Соглашения с Правительством Республики Болгария о торгово-экономических связях, а также с Правительством Словацкой Республики и Правительством Чешской Республики о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве. Аналогичный протокол о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве подписан с Правительством Республики Молдова; с руководством Республики Беларусь в 1997 г. заключено Соглашение, а в 1999 г. – Протокол договоренностей сторон по результатам визита делегации Республики Беларусь в Республику Коми и проведенных переговоров. С Республикой Беларусь разработаны совместные программы по реализации Протокола о сотрудничестве между Министерством внешних экономических связей Республики Беларусь и Министерством внешних связей Республики Коми (декабрь 1998 г.). (Информацию о государственных соглашениях Республики Коми см. в приложении 1.)

Правда, все эти протоколы и соглашения вызывают большое сомнение с точки зрения правоспособности Республики Коми подписывать международные договоры с иностранными государствами. Ведь сторонами или субъектами международных договоров выступают только субъекты международного права. Как следует из ст. 6 Венской конвенции о праве международного договора 1969 г., только «государство обладает правоспособностью заключать договоры». Другим субъектом международных договоров являются международные организации, но их правоспособность «регулируется правилами этой организации» (ст. 6 Венской конвенции о праве договоров между государствами и международными организациями 1986 г.). При этом под правилами, в данном случае, понимаются «учредительные акты организации, принятые в соответствии с ними решения и резолюции, а также установившаяся практика этой организации» (п. 1 ст. 1 Венской конвенции 1986 г.) [14]. Другими словами, если правоспособность государств относительно договоров ничем не ограничена и они могут заключать договоры по любым вопросам, то правоспособность международных организаций заключать договоры определяется в первую очередь их учредительными актами. Ни в одной из двух Венских конвенций не оговорена правоспособность административно-территориальных образований внутри страны (в нашем случае субъектов Российской Федерации) подписывать международные договоры с самостоятельными государствами и международными организациями. Такие договоры подписываются равными с равными субъектами, например, Республика Коми подписала ряд соглашений с провинциями Финляндии, Ирана, Украины. Согласно Венским конвен-

циям, правоспособностью подписывать международные договоры обладает Российская Федерация, но никак не ее субъекты. В этой связи нельзя не согласиться с авторами учебника «Международное публичное право», которые отмечают, что «члены федерации (республики, области, штаты, земли и т. д.) сохраняют при этом определенную внутригосударственную самостоятельность, но, как правило, не обладают конституционным правом самостоятельного участия во внешних сношениях, следовательно, не являются субъектами международного права» [15, с. 99].

Такова концептуально-правовая основа внешнеэкономических связей Республики Коми. А какова фактологическая характеристика МЭО Республики Коми на стыке XX–XXI столетий? Попытка дать ответ на этот вопрос будет предпринята в последующих разделах данной книги.

Кроме межправительственных Республика Коми заключает договоры и соглашения с отдельными областями и провинциями разных стран по принципу «равного с равным».

Договорные отношения по принципу «равного с равным» способствуют развитию межрегионального внешнеэкономического сотрудничества в качестве существенного инструмента реализации экспортно-импортного потенциала России.

Вступивший в силу в 1999 г. уже названный Федеральный закон «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» только отчасти позволяет разрешить накопившиеся в этой области проблемы и противоречия. Закон устанавливает и регламентирует права и обязанности субъектов РФ на осуществление международных и внешнеэкономических связей, подчеркивает значимость в этом процессе доли органов исполнительной власти регионов, а также определяет консолидирующую роль федеральных министерств в выработке стратегии действий в России на внешнем рынке. Это, несомненно, с одной стороны, является следствием повышения роли регионов в международной экономической деятельности, и с другой стороны, отражает тенденцию к усилению экономической самостоятельности регионов.

Тем не менее, на данном этапе усиление региональной составляющей внешнеэкономических связей вносит значительные сложности в процесс регулирования внешнеэкономической деятельности в силу нескольких причин. Во-первых, далеко не все регионы обладают экономическим потенциалом, обеспечивающим конкурентоспособность на мировом рынке. Во-вторых, существует естественная конкуренция между регионами и центром, ослабляющая координационные процессы.

В-третьих, российские региональные организации в своей работе испытывают существенные трудности, связанные с отсутствием оперативных данных о конъюнктуре рынков интересующих их товаров, своевременной информации о часто меняющейся в отдельных странах законодательно-нормативной базе в сфере внешнеэкономической деятельности. В-четвертых, в отдельных регионах стала распространенным явлением и сохраняется самая элементарная некомпетентность исполнительной власти в сфере международных экономических отношений. Требуется кадровая обеспеченность внешнеэкономической сферы субъектов и предприятий российских регионов.

Подбор и подготовка соответствующих специалистов должны определяться возможностью обеспечения или выполнения стоящих перед регионом внешнеэкономических задач, а также исходя из конкретных условий и специфики работы субъекта Федерации с той или иной страной.

Трудности развития внешнеэкономических связей регионов, в том числе и РК, связаны также и с отсутствием или ненадлежащим развитием инфраструктуры внешнеэкономической деятельности регионов, включая информационную инфраструктуру, которая призвана обеспечить доступ к внешнеэкономической информации. Со всеми этими трудностями сталкивается и РК. Но, несмотря на это, на региональном уровне нашей республикой заключено Соглашение о сотрудничестве с китайской провинцией Шаньси (1993 г.), Братиславским краем Словацкой Республики (1997 г.), с администрацией Каунасского уезда Литовской Республики (1999 г.), меморандум о сотрудничестве с Генерал-Губернаторством Гилянской области и провинцией Мазандаран Исламской Республики Иран (1998 г.).

Межрегиональный внешнеэкономический товарообмен установлен с административно-территориальными образованиями стран СНГ: подписан договор о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с Харьковской областью, с областной государственной администрацией Николаевской области о стабилизации хозяйственных связей, с Республикой Крым о торгово-экономическом сотрудничестве на 1994–2004 гг., Одесской областью, Брестской областью Республики Беларусь. Перечень договоров РК с административно-территориальными образованиями иностранных государств см. в приложении 2.

Внутренний межрегиональный обмен РК расширяется с республиками и областями РФ. Подписаны договоры и соглашения о сотрудничестве с республиками в составе РФ: Татарстаном (1994 г.), Чувашией

(1994 г.), Северной Осетией – Аланией (1996 г.), Удмуртией (1996 г.), Дагестаном (1997 г.), Республикой Марий-Эл (1996 г.), Мордовией (1996 г.), Башкортостаном (1998 г.), Карелией (1998 г.), Ингушетией (1999 г.), Кабардино-Балкарией (1999 г.), Адыгеей (1999 г.). Подобные соглашения достигнуты с более чем 50 областями, краями и округами Российской Федерации (см. приложения 3, 4, 5).

Проводя активную экономическую и торгово-обменную политику, РК подписывает и иные договоры и соглашения, с перечнем которых можно познакомиться в приложении 6.

Развитие торгово-экономического сотрудничества с другими регионами России и субъектами зарубежных стран с целью продвижения республиканских товаров на рынки других стран и внутренних регионов страны является важным направлением мирохозяйственной политики и межрегионального товарообмена.

Предприятия РК выходят на прямые связи с зарубежными партнерами. Республика Коми стала чаще участвовать в международных и региональных семинарах, симпозиумах по внешнеэкономической деятельности, в частности, представители РК участвовали в таких симпозиумах в США, Германии, Венгрии, Польше. При этом среди деловых кругов, участвовавших в таких симпозиумах, четырежды распространялись каталоги, в которых составлен перечень крупнейших инвестиционных проектов по РК. Тем самым распространяется информация о возможностях РК, как объекта приложения иностранного капитала.

Важную роль в поиске деловых партнеров для республиканских предприятий сыграли проходившие в 1997 и 1998 гг. (в Финляндии и Венгрии) универсальные выставки «Коми-ЭКСПО». В выставке принимали участие крупные предприятия РК, причем в 1997 г. основную долю составили нефтяные компании, а в 1998 г. был представлен широкий спектр продукции различных отраслей промышленности, начиная с продовольствия и заканчивая продукцией ЛПК.

Идет формирование сети представительств Главы РК в субъектах РФ, странах СНГ и государствах дальнего зарубежья, где существует необходимость защиты интересов республики. Уже открыты представительства республики в Москве и Санкт-Петербурге для развития экономических, политических, культурных и других связей.

Итак, Республика Коми имеет обширные и разносторонние торгово-экономические, научно-технические и культурные связи, активно развивает внешнеэкономические отношения с регионами России и с субъектами зарубежных стран, тем самым расширяя рынок сбыта продукции предприятий республики и обеспечивая им выход на внешние

рынки. Как самостоятельный участник внешнеэкономических связей, Республика Коми практикует все формы международного экономического сотрудничества, которые предусмотрены внешнеэкономическим законодательством России.

На этом фоне логичнее проанализировать конкретные направления внешнеэкономической политики и разнообразные формы сотрудничества Республики Коми.

В течение длительного времени российская экономика находилась в состоянии затяжного экономического кризиса. На промышленных предприятиях износ производственных мощностей в целом по России составляет более 50 %. Собственных источников финансирования в стране нет или они недостаточны. Такое состояние характерно и для Республики Коми, где особое место в экономике занимают топливно-энергетический и лесопромышленный комплексы. Поэтому одной из новых форм внешнеэкономического сотрудничества для РК стало привлечение иностранных инвестиций.

Для характеристики инвестиционных процессов в республике и упразднения расхождения в трактовке следует уточнить информативное содержание самого понятия «инвестиции».

Инвестиции – это долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. К инвестициям относятся приобретение в полную или частичную собственность предприятий и организаций, покупка акций, облигаций и других ценных бумаг, взносы в уставный фонд совместных предприятий, кредиты юридическим и физическим лицам, вложения в виде технологий, машин, оборудования, лицензий, любого другого имущества, интеллектуальных ценностей, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

Применительно к категории иностранных инвестиций в РК, то их трактуют как вложения иностранного капитала в предприятия и организации разных форм собственности, размещенных на территории республики с целью извлечения прибыли. Иностранные инвестиции вкладываются зарубежными инвесторами, другими государственными, иностранными банками, компаниями, отдельными предпринимателями. Теоретически, да и практически инвестиции делятся на прямые, портфельные и прочие.

Прямые инвестиции обладают двумя основными признаками: а) они вкладываются непосредственно в производство и сбыт определенного вида продукции; б) обеспечивают обладание контрольным пакетом

акций. В этом случае инвесторы – юридические или физические лица – либо полностью владеют предприятием, либо не менее 10–25 % акций акционерного капитала предприятий, что дает им право на участие в управлении предприятием.

Портфельные инвестиции представляют собой инвестиции в ценные бумаги, формируемые в виде портфеля ценных бумаг. Из-за незначительного размера они не обеспечивают их владельцам контроль над предприятием. Инвестиции, не обладающие признаками прямых и портфельных и не попадающие под их определение, рассматриваются как прочие.

Привлечение иностранных инвестиций (табл. 1) связано с созданием соответствующего инвестиционного климата в стране или в ее регионе. Республика Коми была и является одним из первых регионов России, где деятельность по привлечению иностранных инвестиций – это часть государственной экономической политики. В республике принят и действует целый ряд нормативных документов, которые определяют инвестиционный климат и о которых уже говорилось в разделе 1.1 главы 1 настоящей книги.

Здесь уместно будет отметить, что привлечение иностранных инвестиций призвано обеспечить ускорение процесса обновления технической и технологической базы, продвижение республиканской продукции на внешний рынок. Ежегодная потенциальная потребность в инвестициях только в промышленность РК оценивается в 1,5 млрд долларов США, в том числе в нефтегазовый комплекс – 600 млн долларов, горно-рудный и лесопромышленный – по 400 млн долларов [16, с. 42].

Сопоставим расчетные годовые потребности в инвестициях с суммой их реальных поступлений из-за рубежа в табличном выражении.

По сектору нефинансовых предприятий Госкомстат Российской Федерации, а соответственно и Республики Коми, ведет учет иностранных инвестиций по методологии Международного Валютного Фонда лишь с 1994 г., а потому информация за предыдущие годы отсутствует. Имеющаяся информация о динамике притока иностранного капитала в экономику Коми края пока еще не придает оптимизма. На начало 2000 г. сумма накопленного иностранного капитала составила 478 585 тыс. долларов. Очевидно одно: масштабно иностранный капитал к нам не стремится. Достигнув максимального значения в 1998 г., иностранные инвестиции стабилизировались на довольно низком уровне, а в 1997, 1999 и 2000 гг. даже упали. Неустойчива и их структура по видам: прямые инвестиции подвержены резким колебаниям, портфельные увя-

ли и не поступают, а прочие так и остаются прочими как по их целевому назначению, так и по эффективности. Естественно, размеров поступлений иностранного капитала крайне недостаточно для оздоровления республиканской экономики.

Таблица 1

Сумма и виды поступивших иностранных инвестиций, млн долл.

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Всего	31,1	33,8	57,7	31,0	67,3	54,3	54,0
Прямые инвестиции	16,8	3,9	18,5	7,5	18,1	41,1	23,3
В том числе:							
Взносы в уставный фонд	–	3,9	14,1	5,0	7,4	–	1,5
Кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий	–	0,0	3,9	2,3	7,2	41,1	21,8
Прочие	–	–	0,5	0,2	3,5	–	30,7
Портфельные инвестиции	–	6,7	–	–	–	–	–
В том числе:							
Акции	–	6,7	–	–	–	–	–
Прочие инвестиции	14,3	23,2	39,2	23,5	49,2	13,2	–
В том числе:							
Торговые кредиты	–	0,8	–	–	–	7,4	–
Прочие кредиты	–	22,2	30,0	11,5	17,2	5,8	4,6
Из них:							
Кредиты международных финансовых организаций	–	10,0	30,0	–	17,2	5,1	4,5
Банковские кредиты	–	0,2	–	–	–	–	–
Прочие	–	–	9,2	12,0	32,0	–	26,1

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. Статистика студентам. Вып. 5. – Сыктывкар, 1999. – С. 7; Госкомстат Республики Коми. – Сыктывкар, 2001. – С. 32.

Оставляет желать лучшего и отраслевая структура иностранных инвестиций. Львиная доля (95–99 % приходится на нефтедобывающую отрасль, 0,7–1,5 % – на деревообработку и небольшая часть падает на геологоразведочные организации). В региональном аспекте приоритет по объему иностранных инвестиций остается за Печорой (табл. 2). Весьма любопытна раскладка иностранных инвестиций по городам республики в последние два года.

**Региональная структура иностранных инвестиций, млн долл.,
с учетом рублевого поступления, пересчитанного в доллары**

	1999 г.	2000 г.
Всего	54,3	54,0
Печора	48,2	47,5
Усинск	3,1	1,2
Ухта	3,0	5,3

Источник: Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар, 2001. – С. 32.

Вопиющая неравномерность территориального распределения иностранных инвестиций объясняется отраслевыми предпочтениями зарубежных инвесторов: направлять свой капитал в районы, обладающие значительными запасами минеральных ресурсов.

Основными инвесторами в последние годы неизменно остаются одни и те же страны, о чем свидетельствует таблица 3.

Таблица 3

Объем иностранных инвестиций по странам, млн долл.

	1999 г.	2000 г.
Всего	54,3	54,0
Кипр	50,5	52,7
Люксембург	0,1	–
Финляндия	–	1,2
Франция	0,7	0,1
Швейцария	3,0	–

Источник: тот же.

Второй новой формой внешнеэкономических связей РК является смешанная с иностранным капиталом предпринимательская деятельность, материализуемая в совместных предприятиях (СП). В мировой практике СП является наиболее часто встречающейся формой привлечения, а значит и вложения иностранного капитала в национальную экономику, в том числе и хозяйство региона. СП – это предприятие, созданное на договорной основе в качестве юридического лица для организации производственной, научно-производственной, научно-

технической, коммерческой и иной предпринимательской деятельности двумя или более субъектами хозяйствования разных стран. «Совместное предприятие, – говорится в современном экономическом словаре, – предприятие, в работе которого участвуют фирмы других стран, организационно оформленное как единое, общее предприятие. Совместные предприятия создаются для объединения усилий, кооперации деятельности предприятий, расположенных в разных странах, с целью более эффективного производства и сбыта продукции, товаров, услуг самого разного характера» [17, с. 315 – 316].

В Республике Коми на начало 2001 г. зарегистрировано 163 предприятия с участием иностранного капитала (табл. 4). В 142 (87 %) из них вложен капитал из стран вне СНГ. Наибольшее количество предприятий создано с партнерами из Германии, США, Австрии, Великобритании, Кипра.

Таблица 4

**Основные показатели деятельности предприятий
с участием иностранного капитала, млрд р.**

Число предприятий (на конец года)	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.¹⁾	1999 г.¹⁾	2000 г.	2001 г.
Зарегистрированных	139	130	147	155	163	163	179
Действующих	59	50	47	53	53	52	58
Объем производства продукции (работ, услуг)	964,0	1351,2	2342,7	2762,3	7959,8	7960	22117
Среднесписочная численность работни- ков, человек	4968	4977	5330	5528	6170	6214	16806
Фонд заработной платы	81,1	152,8	194,7	282,1	482,0	–	–
Инвестиции в основ- ной капитал	277,0	396,8	608,1	641,5	860,7	–	6381,3
Розничный товаро- оборот	7,4	8,8	0,1	5,0	6,6	–	–
Уставный фонд	131,8	202,7	207,9	299,0	720,6	761,6	914,2
Доля зарубежных партнеров в уставном фонде, %	45,6	50,6	51,6	34,8	23,0	23,7	–

¹⁾ 1998–1999 гг. – млн р.

Источник: Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар: Госкомстат РК, 2001. – С. 28.

В 2000 г. действовало только 52 (32 % от общего количества зарегистрированных предприятий), или на 2 % меньше, чем в 1999 г. В промышленности республики работало 28 предприятий (36 % от зарегистрированных в промышленности), в торговле и общественном питании – 6 (11 %).

Сумма уставного капитала действующих совместных предприятий в 2000 г. достигла 761,6 млн р., при этом доля зарубежных партнеров в уставном капитале составила 23,7 %.

В 2000 г. по сравнению с 1999 г. выпуск товаров и услуг на этих предприятиях возрос в фактических ценах и составил 7 960 млн р., в том числе продукции промышленных предприятий – 7 863 млн р. (22 % объема промышленного производства республики).

В 2000 г. инвестиции в основной капитал предприятий с участием иностранного капитала составили 860,7 млн р. (14 % от общего объема инвестиций в основной капитал по республике). Из общего объема инвестиций в основной капитал 97 % приходилось на промышленные предприятия.

На предприятиях с участием иностранного капитала занято 6 214 человек, из них 96 % – в промышленности.

Наиболее наглядно деятельность совместных предприятий раскрывается в абсолютных экономических показателях (табл. 5). Вклад СП в хозяйственное развитие РК становится все более ощутимым, о чем свидетельствует еще одна таблица, отражающая производство продукции предприятиями с участием иностранного капитала.

Из таблицы следует, что деятельность совместных предприятий в 90-е гг. характеризуется крайней неравномерностью. Сравнительно стабилен в последние годы показатель нефтедобычи предприятиями с участием иностранного капитала, растет добыча газа.

Что касается совместных предприятий в отраслях лесопромышленного комплекса, то их деятельность далеко неоднозначна. Из-за неблагоприятных климатических условий и сложного положения в лесной отрасли ряд предприятий с участием иностранного капитала практически свернули свою деятельность. На начало 2001 г. из 61 предприятия ЛПК действовали только 9 предприятий. Тем не менее 2000 г. вселяет некоторый оптимизм. По всем трем показателям – вывозка древесины, производство деловой древесины и пиломатериалов – произошел существенный рост, хотя трудно определить, наступил ли перелом в деятельности СП в лесопромышленном комплексе или это лишь конъюнктурный всплеск.

Самый высокий объем производства совместными предприятиями по всему объему продукции наблюдался в 1993 году, затем начался спад, который сменился в 1999–2000 гг. заметным подъемом.

Таблица 5

Производство основных видов продукции промышленными предприятиями с участием иностранного капитала

	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Нефть, включая газовый конденсат, тыс. т	815,3	1 277,1	1 697,1	2 710,5	3 614,4	4 164,4	4,6	4,3	4,3	2,3
Бензины, тыс. т	–	124,7	64,2	82,4	61,8	44,7	25,4 млн т	2,0 млн т	–	–
Первичная переработка нефти, тыс. т	–	–	–	–	–	–	–	301,0	636,6	–
Дизельное топливо, тыс. т	–	216,4	164,4	223,2	182,7	134,4	101,2	21,6	114,4	–
Мазут топочный, тыс. т	–	870,5	698,1	617,1	556,1	510,9	436,7	138,3	260,6	–
Нефтепродукты, тыс. т	374,5	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Газ попутный, нефтяной, млн куб. м	21 500 тыс. куб. м	49,8	50,5	42,1	50,0	49,7	76,1	113,9	133,7	95,1
Нефтяной битум, тыс. т	–	113,4	72,9	89,6	96,1	67,8	–	–	–	–
Вывозка древесины, тыс. плотн. куб. м	–	–	–	–	–	–	–	296,0	347,9	–
Деловая древесина, тыс. плотн. куб. м	421,4	484,8	358,0	45,3	–	18,8	59,2	234	373,3	104,0
Пиломатериалы, тыс. куб. м	80,6	51,2	40,0	18,3	3,1	4,4	–	30,7	117,0	162,3
Цемент, тыс. т	–	–	–	–	–	225,0	201,0	177,0	178,7	146,7
Оконные и дверные блоки, тыс. кв. м	–	3,2	3,7	3,2	4,1	2,7	–	–	–	–
Строительные работы, млн р.	–	207,7	685,3	5 793,1	6 829,1	21 689,1	–	–	–	–

Источники: Внешнеэкономические связи Республики Коми за 1992 год. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 1993. – С. 21; Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми: Сборник. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 1998. – С. 34; Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми: Информационно-аналитический материал. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 2000. – С. 26; Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 2001. – С. 33.

2.2. РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ

Экспорт – это вывоз товаров за границу для реализации на внешних рынках. Экспортная деятельность оказывает стимулирующее влияние на отечественное хозяйство, мобилизуя имеющиеся ресурсы и возможности. Нарастивание объемов внешних поставок, способствуя поддержанию производства и занятости в экспортоориентированных отраслях, позитивно влияет на динамику национального хозяйства страны в целом, равно как и отдельного региона.

За счет экспорта формируется значительная часть производственной загрузки большинства добывающих и ряда других связанных с ними отраслей как в России в целом, так и в Коми крае.

Вопросы укрепления экспортного потенциала России являются исключительно важными и актуальными на современном этапе экономических преобразований. Значимость экспорта, как фактора поддержания производства и источника валюты для удовлетворения первоочередных нужд народного хозяйства, существенно возросла к середине 90-х гг. В настоящее время экспорт превратился в крупнейшую отрасль экономики, через которую реализуется около пятой части валового внутреннего продукта страны.

К сожалению, российский экспорт слабо диверсифицирован. В его товарной структуре преобладают сырье и энергоносители. На продукцию машиностроения приходится менее 10 % общего объема экспорта. Экспортные перспективы отечественной машинно-технической продукции и готовых изделий осложняются отсутствием действенной государственной финансовой поддержки, которая особенно необходима в настоящее время в связи со сложностями доступа отечественных предприятий к источникам финансирования и проведением агрессивной экспортной политики основными конкурентами России на внешних рынках. Примерно такая же товарная структура экспорта сложилась и в Республике Коми, устойчиво сохраняющая топливно-сырьевой характер.

На фоне неуклонного снижения доли готовых изделий, прежде всего машинно-технической продукции, в структуре российского экспорта, усиливается необходимость разработки целенаправленной государственной политики содействия экспорту и отечественным экспортерам.

Нужно отметить деятельность федеральных и республиканских органов законодательной и исполнительной власти в этой сфере внешнеэкономической деятельности. За последние годы был разработан и

принят ряд документов, о которых говорилось в 1 главе книги и которые должны и уже положительно влияют на развитие экспорта Республики Коми.

Несмотря на то, что нет суровой необходимости проводить дополнительную инвентаризацию официальных документов, непосредственно или опосредованно отражающих экспортную политику РК, логика анализа повелительно требует хотя бы предельно кратко коснуться Республиканской Программы развития экспорта. Программа была разработана Министерством внешних связей Республики Коми совместно с крупнейшими предприятиями-экспортерами и утверждена Указом Главы РК от 31 июля 1996 г. № 214 [18].

Целью данной Программы является совершенствование структуры регионального экспорта, понимаемое как процесс повышения эффективности и масштабов экспортной деятельности на основе расширения ассортимента и улучшения качества экспортируемой продукции, совершенствования товарной и географической структуры экспорта, использования прогрессивных форм международного торгово-экономического сотрудничества.

Решение этой задачи предполагает осуществление следующих мероприятий:

- проведение работы по изучению и анализу экспортного потенциала РК;
- проведение контроля и анализа экспортной деятельности предприятий для своевременного определения и устранения проблем и препятствий в развитии этой деятельности посредством предоставления эффективной поддержки со стороны республиканских органов власти, в том числе и поддержки финансовой.

Программой предусмотрены два варианта прогноза развития производства и экспорта важнейших видов продукции, разработанных Министерством экономики РК. Первый вариант прогноза предполагает развитие производства и экспорта при условии стабилизации экономики, а второй вариант – при условии ухудшения экономической ситуации.

В том же ракурсе принималось и Распоряжение Главы РК от 18 августа 1998 г. № 867-Р «Об утверждении плана мероприятий по стимулированию экспорта на 1998–2000 гг.». Данный план включает в себя три пункта, каждый из которых предполагает выполнение конкретных мероприятий, взаимосвязанных между собой.

Пункт 1. Создание условий для формирования экспортного потенциала: дополнительное стимулирование и государственная поддержка экспорта; расширение международных связей с целью развития торговли; содействие привлечению иностранных инвестиций в производства, изготавливающие экспортную или импортозамещающую продукцию; организация выставочной деятельности в РК и за рубежом; участие в ярмарках и других мероприятиях за рубежом; взаимодействие с предприятиями-экспортерами.

Пункт 2. Координация и содействие развитию экспорта: совершенствование форм взаимодействия с предприятиями – экспортерами (отслеживание конъюнктуры рынка, обеспечение информацией предприятий-экспортеров, оказание практической помощи предприятиям-экспортерам в реализации продукции) на внешних рынках.

Пункт 3. Организационное, информационное и кадровое обеспечение внешнеэкономической деятельности: информационное обеспечение предприятий-экспортеров и его совершенствование (проведение семинаров, организация деловых встреч с иностранными делегациями, формирование банка данных об экспортном потенциале РК и создание единого информационного центра); подготовка кадров в области внешнеэкономической деятельности.

Принимались, принимаются и, разумеется, будут приниматься и другие программно-распределительные документы в сфере реализации экспортного потенциала Коми региона. Это важно и неизбежно. А каково же состояние современного экспорта республики? Отвечая на поставленный вопрос, отрадно отметить, что по среднегодовому объему экспорта в 1999–2000 гг. республика занимала 20-е место среди субъектов Российской Федерации, а по вывозу бумаги, картона и фанеры вышла на ведущие позиции в стране. Правда положение РК в российском экспорте отдельных видов продукции, да и по общему показателю характеризуется устойчивыми колебаниями, что легко проследить по таблице 6.

Доля Республики Коми в экспорте России, %

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Всего	1,3	0,6	0,9	0,7	0,8	0,8	0,9	0,7	0,7
В том числе:									
каменный уголь	8,6	6,6	4,7	3,9	1,3	0,8	1,0	0,6	1,5
сырая нефть	3,6	1,8	2,7	2,5	3,1	4,0	3,8	1,9	1,9
нефтепродукты	5,4	0,2	0,6	1,2	0,7	0,3	0,3	0,8	0,4
деловая древесина	3,8	2,0	1,7	1,3	0,6	0,7	0,5	0,2	0,2
бумага газетная	1,2	4,1	7,5	11,7	12,6	13,7	10,2	9,2	10,7
фанера	–	–	–	–	–	12,0	13,6	13,7	13,8

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. Госкомстат Республики Коми. – Сыктывкар, 1998. – С. 10; Республика. – 2001 – 7 апр.

Динамика доли РК в общероссийском экспорте пока еще сохраняет отрицательную величину по отношению к наивысшему показателю 1993 г., так и не достигнув вполне благополучного значения. Объясняется такое обстоятельство как затяжным внутренним не только экономическим, но и системным кризисом России, так и причинами внешнеэкономического, конъюнктурного порядка: колебанием мировых цен на продукцию Коми республиканского экспорта, деятельностью зарубежных конкурентов, дискриминаций наших товаров, несовершенством нашего внешнеэкономического законодательства, неумением продвигать товары на мировой рынок. За семь истекших лет республиканским продуцентам ни по одной базовой продукции экспорта (кроме газетной бумаги, картона и фанеры) так и не удалось выйти на долю, которая характеризовала наши экспортные позиции в России 1993 г.

Не вызывает здорового оптимизма и тот прискорбный факт, что товарная структура экспорта Республики Коми, как уже отмечалось, носит ярко выраженную сырьевую направленность. Республика, да и Россия в целом, выступает как поставщик топливно-энергетических ресурсов, в основном нефти и нефтепродуктов, продукции лесной и целлюлозно-бумажной отраслей; бумаги, деловой древесины, пиломатериалов. Конечно, товарная структура экспорта отражает предметную структуру промышленности нашей республики. Товарную структуру экспорта проиллюстрируем сводной таблицей 7 к итогу.

Структура республиканского экспорта, проценты к итогу

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Экспорт – всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Топливо-энергетические ресурсы	91,6	82,7	69,8	79,2	78,3	75,1	80,7	78,4	74,1
В том числе									
Нефть (включая годовой конденсат)	54,0	57,2	58,5	62,2	70,0	70,4	76,9	66,0	62,1
Нефтепродукты	30	13,3	3,1	9,9	4,8	0,7	0,9	9,0	5,1
Техуглерод	–	0,7	0,5	0,6	0,7	0,7	0,3	0,3	0,6
Сжиженный газ	0,3	0,2	0,7	1,1	1,3	1,5	1,2	2,0	1,9
Уголь	7,3	11,5	7,0	5,4	1,5	1,8	1,4	1,0	4,4
Лесная и целлюлозно-бумажная продукция	6,9	14,4	29,3	19,2	20,7	24,2	19,0	21,2	25,5
В том числе									
Лес круглый	3,3	2,5	2,1	1,7	0,9	0,8	0,5	0,3	0,3
Пиломатериалы	2,0	2,5	4,2	3,3	1,7	1,7	1,8	3,0	3,3
Бумага и картон	0,3	6,2	21,1	12,3	14,5	16,8	12,8	14,0	17,2
Древесностружечные плиты	0,0	0,3	0,4	0,1	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0
Древесноволокнистые плиты	0,5	0,8	0,2	0,3	0,7	0,2	0,1	0,1	0,1
Фанера	0,8	2,1	1,3	1,5	2,5	4,4	3,8	4,0	4,6
Прочие товары	1,5	2,9	0,9	1,6	1,0	0,7	0,3	1,0	0,4

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар, 1998. – С. 12; Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми: Информационно-аналитический материал. – Сыктывкар, 2000. – С. 6; Республика. – 2001. – 7 апр.

Из таблицы видно, что отраслевая и товарная структура республиканского экспорта на протяжении 90-х гг. свидетельствует о ее значительной и устойчивой деформированности в сторону топливного комплекса и его продукции. Удельный вес топливно-энергетических ресурсов не снижался за минимальную планку в 75 % к итогу (1998 г.), хотя само снижение было вызвано резким падением цен на нефть и нефтепродукты на внешнем рынке и дефолтом в России 17 августа 1998 г. Уменьшение топливной составляющей в общем объеме экспорта РК в 2000 г. с 81 % до 78 % произошло преимущественно за счет существенного (почти двукратного) сокращения вывоза физических объемов нефти.

В общем объеме экспорта многократно упал удельный вес нефтепродуктов (с 30 % в 1993 г. до 0,9 % в 1999 г.). Последнее было связано с тем, что, во-первых, сырую нефть форсированно вывозили на внешний рынок, сократив ее переработку на месте и вдвое уменьшив недогрузку производственных мощностей по нефтепереработке, а во-вторых, массовый экспорт нефтепродуктов опустошал внутренний рынок и вызывал простои транспортных средств в стране. В 2000 г. положение несколько исправили: сокращение экспорта нефти позволило повысить уровень использования мощностей в нефтепереработке с 39 до 59 % и увеличить поставку нефтепродуктов для удовлетворения внутреннего спроса, равно как и их поставку на внешний рынок в 10 раз по сравнению с 1999 г.

Плановикам и реализаторам экспортной продукции необходимо знать и помнить, что существуют научно разработанные предельные нормы экспорта и добычи определенных минеральных ресурсов. Так, по оценке Института внешнеэкономических исследований РАН критической долей экспорта нефти в объемах добычи в регионе считается 43–45 %. Превышение этого предельного уровня приводит к недогрузке производственных мощностей по нефтепереработке. Если в РК доля экспорта нефти в добыче увеличилась с 30 % в 1996 г. до 61 % в 1998 г., то уровень использования мощностей по нефтепереработке уменьшился с 75 % в 1996 г. до 43 % в 1998 г. Реальное соотношение объемов производства и экспорта основных видов товаров РК можно видеть на следующей таблице (табл. 8).

**Доля объемов экспорта в общем производстве продукции,
проценты к объему производства**

	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Нефть (включая газовый конденсат)	26	41	35	43	58	55	28	27
Дизельное топливо	13	1	4	0,0	0,0	0,1	–	3
Мазут топочный	30	11	28	17	10	11	24	18
Бензины	12	4	1	0,1	0,4	–	10	–
Сжиженный газ	6	24	34	41	52	45	50	48
Техуглерод	27	35	39	34	31	21	28	40
Каменный уголь	7	6	5	1	1	1	2	4
Деловая древесина	4	5	5	4	4	3	1	1
Пиломатериалы	10	21	25	15	13	25	38	34
Древесноволокнистые плиты	38	25	38	37	23	9	9	8
Древесностружечные плиты	13	12	8	11	11	2	0,5	1
Фанера	36	48	60	71	73	78	79	76
Бумага и картон	18	43	42	50	53	50	47	50

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар, 2000. – С. 7; Республика. – 2001. – 7 апр.

Как видно из таблицы, в структуре республиканского экспорта в 1999–2000 гг. существенных изменений не произошло. Как и в предыдущие годы за пределы РК в основном вывозились топливно-энергетические ресурсы: нефть (включая газовый конденсат), нефтепродукты, техуглерод, сжиженный газ, каменный уголь, а также лесная и целлюлозно-бумажная продукция (деловая древесина, пиломатериалы, бумага и картон, древесностружечные и древесноволокнистые плиты, фанера).

По итогам экспорта 2000 г. активно развивался внешний рынок продукции деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. Именно об этом свидетельствует почти четырехкратное повышение доли экспорта пиломатериалов, более чем вдвое фанеры, бумаги и картона по отношению к 1994 году. В те же годы в 8 раз вырос экспорт сжиженного газа.

А теперь обратимся к таблице 9, отражающей вывоз важнейших экспортных товаров в физическом измерении.

Экспорт основных видов продукции в 90-е гг.

	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Сырая нефть, тыс. т*	104,4	1618	2963,3	2523,8	3471,0	3172,1	4144,8	5643,8	5134,7	2838,3
Газовый конденсат, тыс. т	82,0	110,4	–	–	–	–	–	–	–	–
Нефтепродукты, тыс. т	–	–	–	–	–	–	–	–	129,6	488,5
Газ сжиженный, тыс. т	–	14,9	13,8	8,2	28,5	42,0	53,7	63,6	–	–
Техуглерод, тыс. т	2,9	1,9	2,9	6,6	9,5	10,1	10,3	8,1	4,9	7,3
Дизельное топливо, тыс. т	–	158,5	440,8	110,2	4,8	35,5	1,0	0,3	–	–
Бензин, тыс. т	–	–	103,8	61,3	20,9	65,3	39,4	1,3	–	–
Мазут топочный, тыс. т	–	457,4	1329,6	656,5	229,1	629,1	366,8	168,9	–	–
Уголь каменный, тыс. т	669,2	1928,8	1700,7	1586,3	1379,4	1012,2	302,2	197,0	266,8	264,1
Уголь древесный, тонн	–	30,0	–	–	–	–	–	–	–	–
Деловая древесина, тыс. куб. м	–	–	436,1	284,9	320,3	217,0	141,0	144,7	127,3	60,2
Круглый лес, тыс. куб. м	473,6	376,8	–	–	–	–	–	–	–	–
Пиломатериалы, тыс. куб. м	223,0	179,3	153,2	108,2	187,9	166,8	98,6	80,5	147,1	267,6
Плиты древесностружечные, тыс. куб. м	12,3	2,7	3,2	22,6	25,8	6,2	10,7	0,0	4,4	1,0
Плиты древесноволокнистые, млн. кв. м**	3900,0	4086,1	7,1	7,3	3,3	3,6	6,5	–	1,5	1,8
Фанера, тыс. куб. м	21,3	9,9	29,6	31,4	27,7	29,9	51,6	83,8	124,5	138,7
Нетканое полотно, тыс. кв. м	–	263,3	–	–	–	–	–	–	–	–
Электротехническое оборудование, тыс. р.	–	6240,0	–	–	–	–	–	–	–	–
Бумага и картон, тыс. т	–	–	4,9	76,5	191,4	135,5	192,3	235,3	249,7	265,2

* Начиная с 1993 г. нефть и газовый конденсат учитываются одной статистической статьей.

** Древесноволокнистые плиты в 1991 и 1992 гг. измерялись в тыс. и с 1993 г. – в млн кв. м.

Источники: Внешнеэкономические связи Республики Коми за 1992 год. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 1993. – С. 5; Внешнеэкономическая дея-

тельность Республики Коми. Статистика студентам. Вып. 5. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 1999. – С. 5–6; Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар: Госкомстат Республики Коми, 2001. – С. 92.

Физические объемы экспорта нефти в 2000 г. сократились на 45 %, а валютная выручка лишь на 5 %. По сравнению с 1999 г. выросли объемы экспорта пиломатериалов: на 11 % – фанеры, на 6 % – бумаги и картона, на 49 % – техуглерода, однако уменьшились поставки деловой древесины на 53 %. По итогам указанных показателей почти ежегодно сокращается экспорт таких товаров, как дизельное топливо, каменный уголь, деловая древесина, древесностружечные плиты. В результате вывоз сжиженного газа, дизельного топлива, бензинов, мазута топочного в 1999–2000 гг. сведен к нулю. Происходит явное снижение объемов экспорта деловой древесины, древесноволокнистых и древесностружечных плит. В 2000 г. по сравнению с 1995 г. это сокращение составило соответственно по продукции 5,3 раза, почти 2 раза и 26 раз. Причин столь негативной рыночной ситуации предостаточно. Однако среди основных следует назвать увеличение налоговых пошлин на круглый лес, рост железнодорожных тарифов, а также, конечно же, неконкурентоспособность этой продукции на мировом рынке. Отечественные лесоматериалы пользуются спросом на внутреннем рынке Египта, Венгрии, некоторых других стран, у которых поддерживается спрос на дешевую и низкосортную продукцию ЛПК.

Республиканским экспортерам лесопродукции следует постоянно помнить, что параметры, по которым пиломатериалы оцениваются на внешнем рынке, включают в себя целый ряд критериев: качество распиловки, сортировки, сушки, пакетирования, спецификацию по размеру сечений и длины.

К сожалению, вопрос о качестве российских, в том числе и Коми республиканских пиломатериалов, стоит достаточно остро. Из-за технической отсталости и плохого состояния оборудования производство пиломатериалов не соответствует мировым стандартам.

Рост поставок на экспорт пиломатериалов из РК в 1999–2000 гг. объясняется, главным образом, сокращением их производства и экспорта из Швеции и Финляндии, а следовательно, уменьшение предложения на европейском рынке. Однако такая ситуация носит временный характер и может измениться не в пользу республиканских экспортеров.

Ситуация с фанерой, газетной бумагой и картоном, как видно из таблицы, обратная: 78 % произведенной фанеры в 1999 г. и 79 % в 2000 г. было продано зарубежным странам. Невостребованность фанеры

на локальном внутреннем рынке говорит лишь о том, что в республике практически свернута мебельная отрасль, потребляющая фанеру.

Убыточность экспорта угля в 1997–1998 гг. обусловила значительное снижение поставок на экспорт. Если в 1992–1995 гг. среднегодовое снижение составило 10 %, то в 1998 г. по сравнению с 1997 г. – 35 %. Самый глубокий спад объемов экспорта произошел в 1997 г. (в 3,4 раза по сравнению с 1996 г.). Незначительный рост вывоза угля в 1999 г. не был компенсирован экспортным итогом 2000 г.

Если Госкомстат Республики Коми в 1992 г. еще включал в товаро-структурный показатель экспорта машин и оборудования, хотя он составлял мизер – 0,03 % к годовому итогу вывоза, то ныне в справочниках Госкомстата даже не оговаривается сам факт такого экспорта из республики.

Несмотря на непреодоленную топливно-сырьевую деформацию товарной структуры экспорта расширяются его географические рамки. Так, в 1996 г. предприятия республики отгружали свою продукцию в 60 стран мира, а в 2000 г. их число возросло до 88 государств (в 1999 г. – 85 стран).

В географической структуре экспорта ведущее место по-прежнему принадлежит странам дальнего зарубежья. Такое положение сохраняется и в последние годы. Республиканский экспорт в страны дальнего зарубежья в 1999–2000 гг. составил соответственно 94 и 95 %, а в страны СНГ лишь 6 и 5 %. Стоимость вывоза товарной продукции в страны дальнего зарубежья на протяжении 5 лет (1996–2000 гг.) указаны в таблице 10.

Пятилетние статистические данные таблицы позволяют сделать ряд выводов, характеризующих «смену караула», смену мест в экспортной ранжировке стран. Во-первых, по стоимостному показателю экспорта в 1996 г. ведущие пять мест распределялись соответственно по экспортной статистической значимости между Германией (114,1 млн долларов), Швейцарией (65,9 млн долларов), Венгрией (47,9 млн долларов), Словакией (42,9 млн долларов) и Великобританией (34,3 млн долларов), тогда как в 2000 г. на первое место выходит Польша (138 млн долларов – рекордная сумма экспорта), а последующие места по нисходящей занимают Виргинские острова, Нидерланды, Германия и Чехия.

Во-вторых, наибольшее сокращение республиканского экспорта произошло за этот период в Швейцарию и Великобританию (соответственно более чем в 10 и 5 раз), вдвое в Германию и Венгрию.

В-третьих, в 2000 г. нулевым оказался экспорт в Болгарию – страну давнего традиционного партнера, Индию, Словакию, США, Эстонию и Югославию.

Таблица 10

Объемы экспорта продукции и товаров в страны вне СНГ, млн долл.

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Всего	582,3	587,2	502,6	615,0	686,6
В том числе					
Болгария	2,5	1,9	0,5	0,6	–
Великобритания	34,3	44,4	13,1	19,3	6,0
Венгрия	47,9	17,8	14,1	23,3	19,0
Виргинские острова	4,8	59,2	98,1	170,6	114,1
Германия	106,3	38,7	41,6	42,7	55,8
Гибралтар	19,8	10,4	3,7	0,1	–
Дания	–	5,6	0,6	0,6	31,6
Египет	1,4	21,4	18,9	16,1	13,0
Индия	6,9	13,0	6,5	5,3	–
Иран	8,9	3,6	5,2	13,5	12,7
Ирландия	6,9	0,3	–	–	–
Италия	11,9	2,7	5,1	1,2	15,6
Китай	5,4	11,9	12,5	4,7	8,6
Латвия	25,8	47,3	44,5	25,9	20,7
Литва	9,3	40,7	27,7	9,9	8,7
Нидерланды	0,2	88,6	14,5	20,8	64,9
Панама	7,1	–	17,2	–	–
Польша	31,9	28,6	40,3	86,0	138,0
Румыния	4,9	1,6	2,4	1,0	5,3
Словакия	42,9	21,8	11,3	10,6	–
США	3,6	17,1	14,1	3,8	–
Турция	2,7	3,8	0,9	1,3	8,4
Финляндия	16,6	33,7	30,5	37,0	40,0
Чехия	30,0	11,2	16,3	15,9	46,6
Швейцария	65,9	35,3	39,9	63,2	6,4
Эстония	9,3	1,6	2,9	1,7	–
Югославия	3,3	0,7	2,7	2,2	–

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар, 2000. – С. 12; Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар, 2001. – С. 94.

В-четвертых, самый значительный рост экспорта из РК в 2000 г. по отношению к 1996 г. наблюдался в Нидерланды (в 324 раза!), существенное увеличение вывоза продукции (почти в 24 раза) произошло на Виргинские острова (разгадку этого феномена надо искать в оффшорной зоне анклава, где удачно для себя осел российский капитал), более чем в девять раз – в Египет, в четыре раза – в Польшу, втрое – в Турцию и вдвое в Финляндию.

Гораздо меньшие изменения произошли в товарной структуре Коми республиканского экспорта в страны дальнего зарубежья (табл. 11), которую можно проследить даже по статистическим данным двух последних лет.

Таблица 11

Товарная структура экспорта в государства вне СНГ

	1999 г.			2000 г.		
	КОЛ-ВО	ТЫС. ДОЛЛ.	К ИТОГУ, %	КОЛ-ВО	ТЫС. ДОЛЛ.	К ИТОГУ, %
Всего	–	615 055	100	–	686 602	100
В том числе:						
Нефть (включая газовый конденсат), тыс. т	4 699,7	477 898	78	2 664,8	454 983	66
Нефтепродукты, тыс. т	129,0	6 278	1	488,0	65 808	10
Техуглерод, тыс. т	3,9	1 395	0,2	6,9	2 128	0,3
Каменный уголь, тыс. т	217,1	8 767	1	69,9	2 989	0,4
Деловая древесина, тыс. куб. м	126,9	3 009	0,5	60,2	2 269	0,3
Пиломатериалы, тыс. куб. м	132,4	11 406	2	260,8	24 398	4
Древесноволокнистые плиты, млн кв. м	1,3	353	0,1	1,1	276	0,0
Древесностружечные плиты, тыс. куб. м	0,5	24	0,0	0,2	13	0,0
Фанера, тыс. куб. м	123,6	24 917	4	138,3	26 959	4
Бумага и картон, тыс. т	222,6	72 380	12	246,6	88 502	13

Источник: Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар, 2001. – С. 93.

Товарная структура экспорта в страны дальнего зарубежья в целом носит колониальный характер. Наиболее высокий процент к общему итогу экспорта неизменно занимает сырая нефть. На ее долю приходи-

лось от 78 % в 1999 г. до 66 % в 2000 г., что отражает уменьшение физического объема экспорта. Второе место принадлежит бумаге и картону, удельный вес валютной выручки которых составил по годам 12 и 13 %. Затем следуют нефтепродукты и пиломатериалы. Топливно-сырьевая структура экспорта в промышленно развитые страны – серьезный сигнал руководству республики радикально менять структурную политику экономики республики.

Что касается стран СНГ, то республиканский экспорт в последние годы неуклонно снижается. Армения, Грузия, Туркменистан, Узбекистан практически перестали закупать нашу продукцию. Среди этой группы стран Беларусь и Украина остаются основными партнерами РК. Наиболее тесные внешнеэкономические связи РК поддерживает с Беларусью, на долю которой приходится от 50 до 70 % нашего экспорта в страны ближнего зарубежья. Стоимость экспортных поставок на Украину сократился с 23 млн долларов в 1996 г. до 6,3 млн долларов в 1999 г. Снижение объема экспорта на Украину во многом связано с изменениями в налоговом законодательстве, а также с переориентацией ее руководства на западные рынки. На Азербайджан, Казахстан, Молдову и Узбекистан приходится в среднем 4–5 % республиканского экспорта в страны СНГ.

Асимметричность развития нашего экспорта в страны СНГ и дальнего зарубежья обусловлена также более низкими контрактными ценами по сравнению с экспортными ценами в последнюю группу государств. Например, средняя цена продажи нефти в государства содружества составляла 125,3 доллара за тонну, а вне СНГ – 170,7 долларов, каменного угля – соответственно 25,6 и 42,7, пиломатериалов – 56 и 94 доллара за куб. м.

Факторами, сдерживающими развитие торговли, в том числе и республиканского экспорта со странами СНГ, являются также несовершенство платежно-расчетных отношений и задолженность за ранее поставленную продукцию, что еще в большей степени переориентировало внешнюю торговлю РК на страны дальнего зарубежья. В порядке иллюстрации такого явления обратимся к таблице 12, отражающей постранный экспорт республиканской продукции.

Наконец, характеристика экспорта региона будет неполной, если не определена его экспортная квота, исчисляемая как отношение стоимости годового объема экспорта к стоимости валового регионального продукта. Этот показатель держится по РК на уровне 35–37 %, что на 3–4 значения выше, чем в целом по Российской Федерации.

Объемы экспорта продукции и товаров в страны СНГ, млн долл.

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Экспорт всего	74,6	69,4	54,7	38,8	39,2	61,6
Азербайджан	2,6	3,9	5,1	1,4	1,0	1,7
Армения	0,1	–	–	–	0,0	0,1
Беларусь	33,0	22,2	28,3	27,5	23,6	20,8
Грузия	0,4	0,6	0,5	0,1	0,1	0,4
Казахстан	6,9	6,3	3,5	1,8	3,9	5,9
Кыргызстан	0,5	0,6	0,8	0,6	0,9	0,7
Молдова	3,4	2,6	1,8	0,7	0,1	0,2
Таджикистан	0,1	0,1	0,1	0,1	–	0,0
Туркменистан	0,1	0,1	0,1	–	0,0	0,1
Узбекистан	4,5	4,1	0,8	0,2	0,1	0,1
Украина	23,0	28,9	13,7	6,3	9,5	31,6

2.3. ИМПОРТНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Как известно даже школьнику, импорт – это ввоз товаров из-за границы для реализации на внутреннем рынке. Импортная деятельность способствует насыщению внутреннего рынка дефицитными или непродуцируемыми в стране товарами, включая новейшие технологии. Кроме того, импорт создает конкурентную среду, стимулирующую деятельность отечественных товаропроизводителей.

Если говорить о российских и Коми республиканских реалиях, то следует подчеркнуть, что резко снизившаяся покупательная способность населения и тяжелое финансовое положение большинства предприятий служит тормозом для наращивания объемов импорта. Это совершенно естественно как по отношению к стране в целом, так и ее отдельного региона. На валютную выручку платежеспособность наших предприятий отрицательно сказывается и повышение обязательной продажи валютной выручки с 50 до 75 %. Правда сейчас столь высокий показатель «обязаловки» снова подлежит снижению до прежнего и, кстати, немалого уровня.

Произошло сокращение доли импорта в потреблении, несмотря на благоприятную для российских импортеров конъюнктуру на мировых рынках. При этом следует подчеркнуть, что затраты на приобретение товаров, импортируемых в Россию, в рублевом исчислении увеличились

вдвое по сравнению с предшествующими годами.

Несмотря на многократное повышение цен на импортные товары, российские импортеры сумели адаптироваться к сложившейся ситуации за счет переориентации на импорт менее качественных товаров.

К положительным аспектам сокращения импорта относится известное оживление национального производства.

Характерной чертой развития российского и Коми республиканского импорта является высокий удельный вес потребительских товаров. Наметилась тревожная общероссийская тенденция сокращения доли в импорте продукции машиностроения. Вместе с тем ввоз машинно-технической продукции в РК сохраняется на относительно высоком уровне.

Основными направлениями импортной политики Республики Коми являются:

- построение структуры импорта, ориентированной, в первую очередь, на ввоз современных технологий и оборудования для переработки промышленного и сельскохозяйственного сырья, производства продукции пищевой, лесной и деревообрабатывающей промышленности, а также товаров критического или жизненно необходимого импорта;
- ограничение импортных поставок продукции, аналоги которой производятся на внутреннем рынке;
- стимулирование развития импортозамещающих производств.

Импорт Республики Коми в последние годы ориентирован на текущие нужды населения, техническое оснащение предприятий современным оборудованием, а также ввоз продуктов химии и транспортных средств.

Приведем таблицу товарной структуры импорта РК за последние девять лет (табл. 13).

С начала 1995 года обозначилась тенденция снижения импорта в республику, которая усилилась после обострения финансового и валютного кризиса. В 1999 г. по сравнению с 1998 г. стоимость импорта товаров сократилась на 40 % (в 1999 г. по сравнению с 1995 г. – на 63,6 %) и составила 98,1 млн долларов (в 1995 г. – 269,4 млн долларов). Однако в 2000 г. наметился перелом этой негативной тенденции. Импорт увеличился и составил 134,2 млн долларов. Задача руководства РК и всех участников внешнеэкономических связей состоит в том, чтобы закрепить эту перспективную тенденцию. Такова количественная или стоимостная характеристика республиканского импорта.

Его товарная характеристика подана в таблице 14.

Товарная структура импорта

	1994 г.		1995 г.		1996 г.		1997 г.	
	млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %
Всего	322,8	100	212,1	100	152,5	100	158,9	100
Продукты питания	60,0	18,6	37,6	17,7	24,3	15,9	14,9	9
Продукты химии	12,8	4,0	12,1	5,7	10,3	6,8	21,8	14
Текстиль, одежда, обувь	15,4	4,8	5,5	2,6	1,4	0,9	4,2	3
Металлы	63,8	19,7	33,5	15,8	11,0	7,2	13,4	8
Машины, оборудование	96,0	29,7	78,7	37,1	16,1	10,6	61,1	38
Транспортные средства	17,3	5,3	11,5	5,4	7,3	4,8	20,1	13
Приборы, аппараты	–	–	–	–	–	–	3,1	2
Прочие	10,8	3,3	7,0	3,3	3,9	2,6	20,5	13

Окончание табл. 13

1998 г.		1999 г.		2000 г.		2001 г.		2002 г.	
млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %	млн долл.	к ито- гу, %
130,2	100	98,1	100	134,2	100	117,6	100	136,8	100
13,7	11	9,5	10	4,2	3	0,27	0,2	0,23	0,2
20,1	15	15,4	16	16,2	12	16,7	15	20,6	15
7,0	5	9,1	9	8,3	6	6,1	5	3,3	2
25,6	20	8,8	9	14,8	11	21,7	20	15,5	11
36,6	28	44,9	46	69,3	52	49,0	44	72,1	53
17,1	13	0,9	1	2,9	2	1,5	1	2,3	1,8
2,2	2	2,9	3	7,4	5	4,4	4	2,1	1,8
7,8	6	6,7	6	–	–	11,7	10,8	–	–

Что здесь обращает на себя внимание? По группе продуктов питания сокращаются и абсолютные и относительные показатели импорта. Если в 1994 г. республика импортировала товары этой группы на 60 млн долларов, что составляло 18,6 % стоимости совокупного импорта, то в 2000 г. ввоз продовольствия сократился более чем в 14 раз по абсолютному валютному показателю и более чем в 5 раз относительно итога импорта в процентах. Такое обстоятельство объясняется увеличением ввоза продовольствия в РК из других регионов России.

Импорт важнейших видов продукции, млн долл.

	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Всего	322,8	212,1	152,5	159,0	130,2	98,1	134,1	117,1
В том числе								
Молоко, яйца, мед	4,2	3,3	1,8	0,1	0,0	0,3	0,0	–
Мукомольные продукты	0,3	2,4	3,1	2,7	1,1	0,5	0,1	0,0
Сахар и кондитерские продукты	5,2	6,5	1,9	1,6	0,7	0,4	0,0	–
Жиры и масла	4,0	3,7	2,0	0,5	0,1	0,2	0,0	0,0
Зерновые	0,1	1,5	0,1	1,3	0,0	0,1	0,2	0,0
Мясо, рыба и изделия из них	17,6	10,9	9,5	5,9	8,0	1,3	2,3	0,1
Овощи, фрукты	17,7	5,8	5,3	4,0	2,9	6,2	1,1	0,05
Напитки алкогольные	7,5	1,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Прочие пищевые продукты	3,4	1,8	0,5	0,1	0,7	0,3	0,5	0,0
Продукты неорганической химии	4,8	3,6	4,3	9,2	5,3	2,0	1,3	1,4
Фармацевтические продукты	3,1	3,5	1,5	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Пластмассовые изделия	4,5	4,1	2,0	2,4	2,1	2,8	5,5	5,3
Бумага и бумажные изделия	0,6	0,8	0,9	1,5	0,7	0,3	0,6	1,1
Трикотажная одежда	2,6	1,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Текстильная одежда	6,6	3,2	0,7	2,3	0,2	0,1	0,4	0,2
Обувь кожаная	6,2	1,3	0,6	2,1	0,4	1,3	0,2	0,0
Экстракты дубильные и красильные, лаки	0,4	0,9	2,5	4,6	5,0	3,0	3,1	2,7
Черные металлы, трубы	67,8	33,5	11,0	14,3	24,7	7,6	14,8	18,8
Оборудование	60,2	61,9	3,2	47,1	30,9	43,1	69,3	43,0
Телерадиоаппаратура и оборудование	18,8	12,2	0,6	16,8	5,7	1,8	5,0	6,1
Транспорт, наземный и железнодорожный	17,3	11,5	7,3	19,9	17,1	9,9	3,0	1,5
Приборы и медицинское оборудование	17,0	4,6	12,9	4,0	2,2	2,9	7,4	4,4
Мебель	10,2	6,2	3,0	2,9	2,2	0,3	0,4	0,7

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар, 1998. – С. 18; Сборник под таким же названием. – Сыктывкар, 2000. – С. 19.

По импорту другой группы потребления товаров – текстиль, одежда и обувь – наблюдаются значительные колебания. По стоимости наибольшая сумма валютных средств была израсходована в 1994 г., а затем наблюдается сокращение на протяжении двух лет. Однако в 1997–1999 гг. произошел существенный рост импорта этих товаров, но в 2000 г. снова повторилось уменьшение ввоза товаров вещевой группы.

По группе машин и оборудования также нет стабильности. В 1994 г. ввоз был наиболее высоким по стоимости, а по удельному весу импорта к общему итогу произошел в 2000 г., когда импорт машин и оборудования превысил 52 % годовой стоимости импорта без учета приборов и аппаратов.

По импортной статье «транспортные средства» наибольшая сумма ввоза приходилась на 1997 г., а также на 1994 и 1998 гг., а наименьшая стоимость импорта наблюдалась в 1999–2000 гг.

Весьма допустимо предположить, что в последующие годы, включая 2005 г., можно ожидать резкое увеличение ввоза в Россию, в том числе и РК, подержанных легковых автомобилей из стран Европейского Союза. Такое ожидание связано с тем, что в рамках Евросоюза принят закон, в соответствии с которым к 2006 г. подлежат утилизации все легковые автомобили с семью годичным сроком использования. Владельцы таких автомобилей попытаются продать их по низким, бросовым (демпинговым) ценам. Российский покупатель не воздержится от соблазна приобрести такой автомобиль (auto second hend). Не случайно правительственная комиссия по защите российского автомобильного рынка с 01.01.2002 г. предложила повысить таможенные пошлины на подержанные иномарки автомобилей, выравнив их с таможенными пошлинами на новые зарубежные автомобили. Такая мера необходима, чтобы защитить россиян от экологически опасных автомобилей, обеспечить личную безопасность граждан, не превратить страну в кладбище автобарахла и, конечно, поддержать отечественных автопроизводителей.

Всякому понятно, что такая превентивная мера вызовет рост цен как на импортные, так и на отечественные автомобили, чем ограничит их сбыт на внутреннем рынке. Потребуется другие и более взвешенные меры, вплоть до применения системы потребительского кредита на внутреннем автомобильном рынке России. Это означает, что доля импорта транспортных средств как в России в целом, так и в Республике Коми может существенно сократиться.

В целом удорожание импорта после финансового кризиса обусловило резкий спад его стоимости в 1998–1999 гг. по сравнению как с абсолютными, так и относительными показателями предыдущих лет. От-

носителем стабильный курс рубля в 2000 г., постепенное повышение покупательной способности населения и предпринимательских структур способствовали росту объемов импорта по сравнению с 1999 г. (на 37 %). Однако и в 2000 г. стоимостной объем импорта республики оказался ниже объема импорта наиболее благополучного 1994 г. почти в 2,5 раза.

В 2000 г. произошло существенное увеличение физического объема импорта по большинству товарных групп, кроме продуктов питания, одежды, обуви и текстиля. Наибольший рост импорта по сравнению с предшествующим годом произошел по транспортным средствам (в 3,4 раза), приборам и аппаратам (в 2,6 раза), металлам (на 69 %), продуктам химии (на 5 %). Если в начале 90-х гг. республиканский импорт был ориентирован в основном на текущие нужды и принимал потребительский характер, то в 2000 г. в структуре импорта наибольший удельный вес занимали машины и оборудование – 52 %, продукты химии – 12 %, металлы – 11 %, а одежда, обувь и текстиль – лишь 6 %, продукты питания – 3 %. Такая структура импорта принципиально отличается от структуры российского импорта, ориентированного в основном на удовлетворение текущих нужд и имеет отчетливо выраженный потребительский характер.

Как и по экспорту весьма обширен географический азимут республиканского импорта. По данным Сыктывкарской таможни, основными поставщиками мяса и мясопродуктов продолжали оставаться Литва и Польша, начался импорт продуктов питания из Ирана, поставщиками обуви были бывшие республики Югославии – Босния и Герцеговина, а также Италия. Импорт труб и черных металлов производился из Австрии и Украины, бумаги традиционно из соседней Финляндии, продуктов химии с Украины, из Финляндии и Швеции, пластмасс и изделий из них из Великобритании и Финляндии, дубильных, красильных экстрактов и лаков из Германии, Италии и Швейцарии. Ниже предлагаем таблицу товарного импорта в разрезе по странам (табл. 15).

Географическая структура республиканского импорта во второй половине 90-х гг. довольно мозаична. По общей сумме ввоза товаров в течение пяти лет первые места занимали Германия и США из стран дальнего зарубежья, а Украина среди стран СНГ. Импорт продукции за этот период по восходящей рос лишь из Финляндии, относительно стабилен был из США, Германии и Венгрии, существенно уменьшился из Великобритании и Италии.

Распределение импорта по отдельным странам, млн долл.

	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Всего	157,2	159,0	130,2	98,1	134,1	111,7
1. Азербайджан	0,3	1,0	0,5	0,4	–	0,6
2. Беларусь	0,0	0,0	0,0	0,0	4,2	25,8
3. Болгария	1,8	1,3	0,9	5,1	8,77	0,0
4. Великобритания	4,6	4,8	2,5	2,4	4,3	4,3
5. Венгрия	3,5	3,3	14,0	4,0	8,84	0,5
6. Германия	15,8	19,4	9,3	10,7	13,0	14,9
7. Дания	0,0	0,0	0,1	0,1	1,25	0,1
8. Индия	0,4	0,0	–	0,7	1,17	0,0
9. Иран	0,0	0,1	0,0	0,0	4,18	0,0
10. Ирландия	0,2	0,1	0,4	0,2	1,45	0,0
11. Италия	15,1	14,5	7,9	2,7	3,64	3,4
12. Казахстан	0,8	2,8	0,3	0,3	2,42	0,0
13. Китай	1,3	0,2	0,3	0,1	1,05	1,7
14. Латвия	1,4	0,4	0,0	0,0	–	0,0
15. Литва	2,5	3,0	3,2	0,0	–	0,1
16. Нидерланды	2,2	2,9	2,7	0,5	16,12	1,0
17. Польша	1,6	2,4	6,0	0,3	4,8	0,3
18. Румыния	1,1	0,3	0,3	–	0,42	0,1
19. Словакия	0,2	0,3	0,0	–	0,42	0,1
20. США	18,7	13,1	12,4	18,7	5,076	27,0
21. Турция	3,0	1,3	1,4	0,6	2,0	0,0
22. Узбекистан	1,4	0,8	0,6	0,1	–	0,0
23. Украина	35,3	42,0	30,0	8,4	–	3,4
24. Финляндия	6,6	13,8	14,3	22,6	18,77	18,0
25. Чехия	1,2	3,7	1,6	0,0	1,12	1,7
26. Швейцария	0,6	0,5	1,1	1,3	2,3	1,4
27. Югославия	0,4	0,4	0,2	0,4	0,76	0,0

Источник: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар, 2000. – С. 19–20; Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. Информационно-аналитический материал. – Сыктывкар, 2002. – С. 22.

Хозяйствующие субъекты – участники внешнеэкономических связей Республики Коми установили и практически закрепляют практику новой для них формы международных экономических отношений – прямые связи с зарубежными партнерами. Так, в 1992 г. республиканские предприятия получали по прямым связям импортные товары из 24 стран мира на сумму в 61 145 тыс. долларов.

Наибольший удельный вес импорта приходился на Коммерческий информационный центр Минторга РК, объединения «Воркутауголь» и «Коминнефть». На долю трех упомянутых участников прямых сделок приходилось свыше 80 % общего импорта, хотя по этой форме получали импортные товары 31 участник внешнеэкономических отношений. В 1996 г. прямые связи республиканских предприятий были установлены с хозяйствующими субъектами 56 стран на общую сумму 340 788 тыс. долларов, в том числе 308 281 тыс. долларов приходилось на страны Европы, 28 390 тыс. долларов – Азии, 2 323 тыс. долларов – Америки и 1 794 тыс. долларов падало на страны Африканского континента.

Ныне число предприятий и организаций, имеющих прямые связи с зарубежными контрагентами, удвоилось, значительно возросла и сумма таких сделок.

Что касается импортной квоты РК, то она намного ниже квоты экспорта и за вторую половину 90-х гг. колебалась в пределах 6–8 %.

2.4. РЕСПУБЛИКА КОМИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ УСЛУГ

Материальную основу мирового рынка услуг составляет довольно развитая и быстрорастущая часть мирового хозяйства – обширная и многогранная сфера услуг. Предоставление международных услуг – наиболее динамичная статья современной внешней торговли. При этом международный рынок услуг развивается более быстрыми темпами по сравнению с рынком товаров. В настоящее время удельный вес экспорта услуг в экспорте товаров всей мировой системы составляет одну треть, хотя далеко не все виды услуг поддаются статистическому учету. Из 1,5–1,6 трлн долларов ежегодных мировых услуг приблизительно 75 % их объема составляют услуги, связанные с научно-техническим и производственным опытом (торговля лицензиями, ноу-хау, инжиниринговые, консалтинговые и иные услуги).

Торговля услугами является новой сферой многостороннего регулирования в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). Причины и правила международной торговли услугами зафиксированы в Генеральном соглашении о торговле услугами (ГАТС). Под торговлей услугами в трактовке ГАТС понимается предложение услуги посредством следующих четырех способов: во-первых, с территории одной стороны на территорию другой стороны (например, услуги связи, транспортные услуги); во-вторых, на территорию одной стороны потребителю услуги

другой стороны (например, туризм – услуги приезжающим в страну иностранным туристам); в-третьих, посредством коммерческого присутствия единиц, оказывающих услуги одной стороны на территории другой стороны (например, деятельность учрежденных в стране банков с участием иностранного капитала); в-четвертых, физическими лицами одной стороны на территории другой стороны (например, реализация строительных проектов, включая шефмонтаж, консультационную деятельность, разного рода профессиональные услуги – медицинские, юридические и т. д.).

В специальной литературе по внешнеэкономическим вопросам неоднозначно объясняется структура рынка услуг, классификация их видов. Так, МВФ подразделяет торговлю услугами на четыре вида – фрахт, остальные транспортные услуги, туризм, прочие услуги. В системе национальных счетов, разработанной экспертами ООН, услуги подразделяются на потребительские (туризм, гостиничные услуги), социальные (образование, медицина), производственные (инжиниринг, консалтинг, финансовые и кредитные услуги), распределительные (торговые, транспортные, фрахтовые). Такова, предельно кратко, теория мировых услуг. А какова же практика участия Республики Коми на мировом рынке услуг? Прежде всего необходимо отметить, что учет международных услуг стал осуществляться Госкомстатом России, а вместе с ним и Республика Коми с 1995 г. Для изучения информации по международной торговле услугами Госкомстат РК использовал отчетность предприятий по поступлениям и расходам в иностранной валюте по странам дальнего зарубежья (без стран СНГ), а в российских рублях по странам ближнего зарубежья. Показатели экспорта международных услуг отражены в таблице 16.

Как свидетельствуют данные таблицы, республика начала выходить на мировой рынок услуг с 1992 г. За девять лет участия на внешнем рынке услуг стоимость их экспорта достигла наибольшего значения в 1996 г.

В последующие годы экспортные объемы оказанных услуг стали неуклонно сокращаться, а в 1999 и 2000 гг. почти свернулись, упав соответственно по годам до 0,2 и 0,1 млн долларов.

По конкретным видам экспортируемые РК услуги слабо диверсифицированы. Они сводятся к услугам транспорта.

Экспорт международных услуг, млн долл.*

Всего	15,2	10,4	21,3	5,4	8,2	3,8	1,6	0,2	0,2	5,4
Услуги воздушного транспорта	12,6	10,4	21,3	5,1	8,0	3,8	1,6	0,2	0,2	–
Услуги сухопутного транспорта	–	–	–	–	–	–	–	–	–	4,4
Услуги транспортные	12,6 тыс. долл.	10,4 тыс. долл.	21,3 тыс. долл.	–	–	–	–	0,2	–	–
Услуги в области исследований и разработок	2,6	–	–	0,1	–	–	–	–	–	–
Услуги в области права	–	–	–	–	0,1	–	–	–	–	–
Услуги прочие	–	–	–	0,2	0,1	–	–	–	–	–

* Без учета данных по экспорту услуг в страны СНГ.

Источник: Информационно-статистические сборники Госкомстата Республики Коми за соответствующие годы.

География экспорта услуг с 1997 г. ежегодно сужается. Если в 1997 г. услугами предприятий республики воспользовались субъекты хозяйствования 17 стран, то в 1998 г. их число упало почти вдвое (9 стран), в 1999 г. – лишь 4 страны. На такие страны, как Западная Сахара, Кипр, Непал, Объединенные Арабские Эмираты, Турция, приходилось в 1996 г. – 83 % от общего объема экспорта транспортных услуг, в 1997 г. – 49 %, в 1998 г. – 26 %, в 1999 г. в ЮАР – 30 %.

Среди стран СНГ весь объем экспорта транспортных услуг приходится на Украину.

Таблица экспорта услуг не нуждается в дальнейшем комментарии. Парк воздушных машин, включая вертолеты, распылен между рядом

компаний, машины изношены, а пополнения практически нет, поэтому исчерпывается список инозаказчиков и желающих арендовать воздушные суда РК.

В то же время иностранные фонды и организации продолжают оказывать республике различные виды услуг. Это можно видеть в таблице 17, в которой зафиксированы соответствующие данные.

Таблица 17

Импорт международных услуг, млн долл.*

	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
Всего	14,2	47,4	34,0	33,2	18,0	10,7	20,6
В том числе воздушного транспорта	0,2	0,2	0,5	–	8,1	4,9	1,8
Сухопутного транспорта	1,0	–	0,7	–	8,1	4,9	0,3
Транспортные	–	–	–	4,9	–	–	–
Строительные работы	4,6	27,5	12,6	3,9	0,1	–	5,8
В области исследований и разработок	3,0	11,3	12,0	16,4	0,1	–	–
В области права, маркетинга, бухучета	2,2	2,6	2,7	4,2	7,3	3,2	10,6
Почты и связи	0,3	0,4	0,5	0,1	0,0	0,3	0,0
По организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий	1,4	3,2	0,7	0,4	0,1	0,0	0,0
Гостиниц и ресторанов	–	–	–	–	1,9	0,7	–
Аренда	0,2	0,1	0,1	0,0	–	–	–
В области здравоохранения	0,4	0,6	1,4	1,3	–	–	–
В области образования	0,4	0,7	0,6	0,3	–	–	0,1
Услуги по финансовому посредничеству	0,5	0,1	0,1	–	–	–	0,2
Прочие услуги	0,2	0,7	0,9	1,8	2,2	1,6	2,1
Всего: млн р.	10,1	16,8	9,2	6,8	90,3	–	–
Услуги воздушного транспорта	–	–	0,1	2,1	0,7	–	–
Услуги сухопутного транспорта	10,1	16,8	9,1	4,2	72,6	–	–
Услуги вспомогательные и дополнительные транспортные	–	–	–	–	17,0	–	–
Услуги в области здраво- охранения	–	–	–	0,5	–	–	–

* Без учета данных по импорту услуг из стран СНГ.

Источники: Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар, 2000. – С. 29; Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар, 2001. – С. 40.

2.5. ТУРИЗМ КАК СПЕЦИФИЧЕСКАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Во многих государствах мира туризм развивается как система, которая предоставляет все возможности для ознакомления с историей, культурой, обычаями, духовными и религиозными ценностями данной страны и ее народа, и дает доход в казну. Нельзя забывать и о том, что «кормит» эта система очень много физических и юридических лиц, так или иначе связанных с оказанием туристических услуг. Помимо значительной статьи дохода туризм является еще и одним из мощных факторов усиления престижа страны или региона, их значение в глазах мирового сообщества и рядовых граждан.

Туристическая деятельность в развитых странах является важным источником повышения благосостояния государства. В 1999 г. США от реализации туристических услуг иностранным гражданам получили 58 млрд долларов, Франция и Италия – по 27 млрд долларов, Испания – 25 млрд долларов.

В РК, как и в целом в России, туристический бизнес развивается с преимущественной ориентацией на выезд. Подавляющее большинство действующих у нас туристических фирм предпочитают заниматься направлением своих соотечественников за рубеж, и лишь небольшая их часть работает на привлечение гостей в РФ – то есть все делается так, что капитал от туристического бизнеса уплывает за рубеж. Какова же картина международного рынка туристических услуг сейчас, как он в перспективе изменяется?

В настоящее время индустрия туризма является одной из наиболее динамично развивающихся форм международной торговли услугами. В последние 20 лет среднегодовые темпы роста числа прибытий иностранных туристов в мире составили 5,1 %, валютных поступлений – 14 %. Согласно данным Всемирной туристической организации, в 1995 г. в мире было зарегистрировано 576 млн прибытий туристов, поступления от международного туризма достигли 372 млрд долларов (без учета поступлений от международного транспорта). В целом объем валютных поступлений от туризма за период с 1950 по 1995 гг. вырос в 144 раза. К 2000 г. эти показатели в мире выросли на одну треть.

По прогнозам экспертов, бурное развитие международного туризма будет продолжаться и далее. Ожидается, что при сохранении сложившихся темпов роста число международных путешествий к 2005 г. достигнет 900 млн человек, а к 2010 г. увеличится и составит свыше миллиарда человек.

По мнению различных аналитиков, в основе развития международного туризма лежат следующие факторы:

1. Экономический рост и социальный прогресс привели к расширению объема деловых поездок и поездок с познавательными целями.
2. Совершенствование всех видов транспорта удешевило поездки.
3. Увеличение числа наемных рабочих и служащих в развитых странах и повышение их материального и культурного уровня.
4. Интенсификация труда и получение трудящимися более продолжительных отпусков.
5. Развитие межгосударственных связей и культурных обменов между странами привело к расширению межличностных связей между и внутри регионов.
6. Развитие сферы услуг стимулировало развитие сферы перевозок и технологический прогресс в области телекоммуникаций.
7. Ослабление ограничений на вывоз валюты во многих странах и упрощение пограничных формальностей.

Значение туризма в мире постоянно возрастает, что связано с его влиянием на экономику отдельных стран. В экономике отдельной страны международный туризм выполняет ряд важных функций:

1. Международный туризм – источник валютных поступлений для страны или ее региона и средство для обеспечения занятости.
2. Международный туризм расширяет вклады в платежный баланс и ВНП страны, равно как и валовой региональный продукт.
3. Международный туризм способствует диверсификации экономики, создавая отрасли, обслуживающие сферы туризма.
4. С ростом занятости в сфере туризма растут доходы населения и повышается уровень благосостояния нации. Все это в полной мере относится и к туристическому бизнесу Республики Коми.

Всемирная организация по туризму в своей классификации выделяет страны, являющиеся преимущественно поставщиками туристов (США, Бельгия, Дания, Германия, Голландия, Новая Зеландия, Швеция, Канада, Англия), и страны, принимающие интуристов (Австралия, Гре-

ция, Кипр, Италия, Испания, Мексика, Турция, Португалия, Франция, Швейцария).

Вовлечение все большего числа стран в мировой бизнес-туризм повлекло за собой создание многочисленных международных организаций, содействующих улучшению работы этой сферы мировых связей. В их число входят: специализированные учреждения системы Организации Объединенных Наций, организации, где вопросы развития международного туризма обсуждаются эпизодически и не являются главными в сфере деятельности; неправительственные специализированные, международные коммерческие, национальные и региональные организации по туризму.

Согласно Уставу Всемирной организации туризма (ВОТ), целями ее деятельности являются поощрение туризма как средства экономического развития и международного взаимопонимания для обеспечения мира, благосостояния, уважения и соблюдения прав человека вне зависимости от расы, пола, языка и религии, а также соблюдение интересов развивающихся стран в области туризма.

ВОТ приняла ряд деклараций в области международного туризма, среди которых:

- Манильская декларация о туризме в мире (1980 г.);
- Документ Акапулько (1982 г.);
- Хартия по туризму и Кодекс поведения туриста (София, 1985 г.);
- Гаагская декларация по туризму (1989 г.).

К числу организаций ООН, занимающихся вопросами развития международного туризма эпизодически, относятся Конференция ООН по туризму и путешествиям, экономический и социальный Совет (ЭКОСОС), Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры (ЮНЕСКО), Международная организация труда (МОТ), Международная ассоциация транспортной авиации (ИАТА) и некоторые другие.

Под туристической индустрией понимается совокупность производственных, транспортных и торговых предприятий, производящих и реализующих туристические услуги и товары туристического спроса.

С развитием массового организованного туризма и переходом его на новую основу, опирающуюся на развитую туристическую индустрию и современные средства транспорта, произошли некоторые изменения в формах организации международного туризма.

Во-первых, существенно возросло число различных фирм, предлагающих туристические услуги турагентов и лишенных зачастую юри-

дической и хозяйственной независимости.

Во-вторых, изменился характер деятельности туристических оптовых фирм, которые превратились в туроператоров, предлагающих полный комплекс услуг в виде инэксклюзив-туров.

В-третьих, появились крупные корпорации, основанные на капитале транспортных, торговых, страховых компаний и банков, осуществляющие операции по предоставлению туристических услуг клиентам.

Все вышеназванные категории фирм отличаются друг от друга по функции и характеру деятельности.

Туристические агентства – это розничные фирмы, выполняющие роль посредников между операторскими фирмами и обслуживаемыми предприятиями, с одной стороны, и клиентами-туристами, с другой. Турагентства либо организуют туры, предлагаемые туроператорскими фирмами, либо занимаются предоставлением отдельных видов услуг индивидуальным туристам или группам лиц, устанавливая непосредственные связи с транспортными организациями, гостиничными корпорациями, экскурсионными бюро. Продажа туров осуществляется по ценам, устанавливаемым туроператорами и указанными в их проспектах. За реализацию инэксклюзив-туров турагентства получают определенное комиссионное вознаграждение от туроператоров.

Реализация отдельных видов услуг осуществляется по ценам, устанавливаемым их производителями, а за оказание разрозненных услуг турагентства могут устанавливать определенные наценки к розничным ценам производителя. Большинство турагентств находится в сфере влияния крупных туристических оптовых фирм, авиационных компаний, гостиничных корпораций и торговых фирм.

Туроператорские фирмы – это, прежде всего, оптовые фирмы, выступающие посредниками между предприятиями туристической индустрии и турагентствами. Они реализуют туры от своего имени через турагентства либо непосредственно клиентам. В процессе организации поездок туроператоры устанавливают связи с предприятиями размещения, питания, транспорта, культурно-просветительскими учреждениями и экскурсионными бюро. Часто туроператоры арендуют на основе долгосрочных контрактов гостиницы и другие места размещения иностранных туристов, самолеты, автобусы, обеспечивая их максимальную загрузку и получая значительные скидки.

Туроператорские фирмы в зависимости от используемого вида транспорта подразделяются на специализирующиеся на организации туров с использованием специально оборудованных самолетов, авто-

бусных экскурсий, железнодорожных экскурсий, морских круизов и путешествий в какую-либо одну страну или специализированных туров.

Туристические корпорации – это крупные предприятия, которые путем участия объединяют широкий круг фирм, представляющих различные виды туристических услуг. Они в значительной степени монополизуют рынок и превратились в мощные межотраслевые производственно-хозяйственные комплексы, включающие предприятия самых различных отраслей промышленности, обслуживающих туристический бизнес, транспортные, банковские, страховые и другие компании и реализующие туры через широкую сеть туроператоров и турагентства в разных странах. Оснащение самыми современными автоматизированными системами управления и связи позволяет им оперативно изучать и удовлетворять потребности и интересы туристов. Наибольшего развития подобные крупные компании достигли в развитых капиталистических странах. Во Франции, например, на долю 13 крупнейших туристических корпораций приходится 50 % реализуемых туров, в Германии три крупнейших туристических корпорации «TUI», «Nekkerman» и «ITS» сосредоточили в своих руках 70 % туристического рынка.

Помимо крупных корпораций в настоящее время получили широкое развитие гостиничные комплексы, которые предоставляют туристам услуги не только по их размещению, но и широкий комплекс других услуг, например, питание в ресторане при отеле, предоставление залов для проведения совещаний, приобретение билетов на транспорт, вызов такси, экскурсионное обслуживание, организация развлечений, торговля сувенирами и прочими товарами.

Крупнейшие гостиничные комплексы объединяются через автоматизированные системы управления и распределения гостиничного фонда в так называемые «цепи», что позволяет быстро и точно учитывать каждую индивидуальную сделку и с минимальными затратами времени производить резервирование мест в гостиницах, на транспорте, без задержки выдавать всю расчетную документацию и осуществлять платежи. Всего в мире насчитывается около ста таких гостиничных «цепей» с общим числом номеров 1,6 млн.

Ведущие из них – «Holiday Inn», «Sharaton», «Hilton».

Важной особенностью современного этапа развития международного туризма и изменения его организационных форм является проникновение в туристический бизнес транспортных, торговых, банковских, промышленных, страховых компаний. Транспортные компании предоставляют как отдельные виды услуг, так и самостоятельные разработанные туры на основе гостиничной базы. Такие фирмы организуют об-

служивание на основе деловых отношений с гостиничными и другими предприятиями на обычных условиях туроператора. Торговые фирмы стали активно заниматься реализацией туристических услуг примерно с начала 70-х гг. Это относится, в основном, к крупным розничным концернам и к торгово-посылочным фирмам.

Первоначально универсальные магазины, стремясь улучшить обслуживание клиентуры, сдавали в аренду свои помещения для деятельности турагентств. В дальнейшем, по мере спроса, они перешли к практике организации в своем составе формально независимых туристических фирм с ограниченной ответственностью, которые затем стали их дочерними фирмами.

В целях быстрого и прочного завоевания рынка эти компании начали калькулировать цены на туры с расчетом лишь на минимальную прибыль, что было возможно благодаря громадному капиталу торговых фирм. Промышленные фирмы, представляющие в первую очередь отрасли, обслуживающие туристический бизнес, на основе системы участия стали приобретать и включать в свою структуру туристические фирмы. Заметно усилилось проникновение банков и страховых компаний в сферу международного туризма путем приобретения всего или части контрольного пакета акций. Обладая разветвленной сетью филиалов и обширным штатом страховых агентов, банки и страховые компании стали успешно осуществлять эти операции, получая дополнительную прибыль за счет экономии на комиссии, выплачиваемой турагенту. Туры, предлагаемые банками, как правило, дешевле, чем у турагентов. Кроме того, банки и страховые компании имеют собственные автоматизированные системы учета и управления, в памяти которых заложены все основные данные о вкладчиках и застрахованных лицах. Это позволяет им осуществлять целенаправленную рассылку рекламы и информации, предлагая клиенту такие туры, которые могут соответствовать его интересам и средствам.

Дисконтные карточки, выпускаемые банками, в отличие от кредитных и дебетовых пластиковых, являющихся платежным средством, не предназначены для оплаты, но дают своим владельцам права на самые разнообразные скидки. В мире существует несколько глобальных систем дисконтных карточек. Лидирующее положение занимают «ETN», «IAPA», «COUNTDOWN».

В условиях, когда конкуренция в туристском бизнесе и индустрии отдыха и развлечений очень высока, владельцы отелей принимают участие в дисконтных программах, так как бесплатная информация о скидках, которая дается в каталогах для владельцев карточек, привлекает

потенциальных клиентов. Банковские структуры также заинтересованы в распространении карточек. Они выдают их как дополнение к эмитируемым кредитным карточкам бесплатно или гораздо дешевле розничной цены, тем самым, расширяя спектр услуг для своих клиентов.

География дисконтных карточек очень разнообразна, наиболее популярна «ETN-CARD». Для путешественников эта система является клубом, членство в котором позволяет уменьшать дорожные расходы. К преимуществам использования карточек «ETN» относят:

- скидки для владельцев от 20 до 50 % стоимости в десяти тысячах отелей в 175 странах мира, в том числе в Российской Федерации и в странах СНГ. В США в 400 отелях владелец карточки заплатит 50 % от стоимости номера;
- широкую систему скидок в ресторанах (от 20 до 50 %);
- снижение (до 1/3) тарифов при оплате аренды автомобиля;
- скидка при покупке авиа-, железнодорожных, автомобильных билетов в размере 3–10 %;
- возможность бесплатно получить карточки «ETN-Telecard» и «Sprint Fonocard», позволяющие вести телефонные переговоры по льготным тарифам.

При получении карточки владельцу выдается иллюстрированный каталог с адресами сервисных служб, входящих в систему. Выбрав отель, владелец заказывает скидку на резервирование номера. Часто эту процедуру берет на себя сама дисконтная система.

Кроме распространения дисконтных карточек, банки реализуют дорожные чеки. Система дорожных чеков схожа с системой аккредитивов, но, в отличие от последних, можно не только обменивать чеки в банке на деньги, но ими можно расплачиваться в магазинах, которые их принимают.

Дорожные чеки позволяют обезопасить деньги от кражи, так как платежный документ становится действительным только после сличения подписи владельца с подписью на корешке книжки. В отличие от пластиковых карточек для приобретения чека не обязательно иметь счет в банке.

Дорожный чек еще называют туристским чеком, под которым понимается платежный документ, денежное обязательство выплатить обозначенную в нем сумму валюты его владельцу.

В Европе с 1968 г. широкую популярность приобрел *еврочек* – чек в евровалюте, который выписывается банком без предварительного

взноса клиентом наличных денег в счет банковского кредита сроком до месяца. Чек оплачивается в любой стране-участнице соглашения «Еврочек», к которым относятся страны ЕС.

На мировом рынке сравнительно недавно появился новый вид размещения – *тайм-шер*. Это не продажа стандартной недвижимости и не размещение в гостинице, а среднее между ними – собственность, ограниченная по пользованию во времени. За единицу времени принимается одна неделя.

Сегодня тайм-шер-индустрия состоит из двух частей:

- продажа клубов или апартаментов, разделенных на недели;
- обмен этих недель через единый центр по обмену, называемый клубом для отдыха, где собственники могут обмениваться своими неделями.

В мире насчитывается пять обменных организаций, среди которых лидируют «RCI» и «II» (Interval International).

Индустрия тайм-шера неуклонно развивается с начала семидесятых годов. С 1989 г. мировое число курортов, работающих по системе тайм-шер, возросло на 600 %, годовой объем продаж недель увеличился на 300 %. К 1994 г. в мире было продано тайм-шеров на четыре миллиарда долларов, а к 2001 г. на семь млрд.

С ростом популярности тайм-шеров менялась и сама индустрия международного туризма. Если в годы формирования она привлекала в основном мелких предпринимателей, то сейчас ею занимаются такие корпорации, как «Хилтон», «Марриот», «Дисней», «Шэратон», «Баррат», «Вамли».

Сегодня тайм-шер является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей индустрии отдыха. Он считается самой современной технологией в области между туризмом и недвижимостью. Курорты тайм-шер функционируют в 75 странах. Европа занимает второе место по развитию тайм-шера после США. Многие принимающие страны рассматривают тайм-шер как существенный элемент всей системы организации отдыха. В большинстве регионов он расширяет сезон каникул, способствует продолжительному экономическому росту, улучшает перспективы для инвестиций, повышает занятость.

Как и любая другая сфера хозяйственной деятельности, индустрия туризма является весьма сложной системой, степень развития которой зависит от степени развития экономики страны в целом. На промышленно развитые страны приходится свыше 60 % всех прибытий иностранных туристов и 70–75 % совершаемых в мире поездок. При этом

на долю ЕС приходится около 40 % прибытий туристов и валютных поступлений.

Конечно, важнейший фактор, определяющий географию туризма в мире, – экономический. С точки зрения окупаемости капиталовложений, туристская индустрия входит в число экономических форвардов, дающих внушительную величину добавленной стоимости. Туристские услуги на мировом рынке выступают как «невидимый» товар, характерной особенностью которого является то, что значительная часть этих услуг производится с минимальными затратами на месте.

Обобщая деятельность многих развитых стран в сфере туризма, Комиссия ЕС опубликовала прогноз основных тенденций развития туризма на период: конец XX – начало XXI столетия. В частности, в нем отмечается, что:

- 1) в Европе придется выдерживать жесткую конкуренцию за доходы от туризма, которая потребует от европейской индустрии туризма повышения качества предоставляемых услуг;
- 2) расходы на все виды путешествий и, в первую очередь, расходы на транспорт, будут увеличиваться быстрее, чем другие статьи семейного бюджета. Путешествия станут более частыми, но менее продолжительными, так как расходы на одну поездку снизятся. В целом же затраты на путешествия возрастут за счет потребления более качественного отдыха;
- 3) число поездок будет увеличиваться за счет межконтинентальных путешествий из Европы в Америку, Азию и Океанию;
- 4) сезонные изменения рыночной конъюнктуры в ближайшем будущем перестанут быть проблемой для индустрии туризма, так как удачный маркетинг будет способствовать их выгодному использованию. Для этого потребуются активное сотрудничество между государствами и частными туристскими структурами;
- 5) использование воздушного транспорта будет расширяться быстрее благодаря увеличению числа удобных прямых рейсов, введению в эксплуатацию многоместных и комфортабельных самолетов.
- 6) группы, включая семейные, будут уменьшаться и выбирать все более гибкую программу отдыха;
- 7) по мере все более активного внедрения компьютерных систем бронирования будут уменьшаться сроки бронирования;
- 8) активнее других будут путешествовать две возрастные группы: люди пожилого возраста и молодежь;
- 9) будет продолжать расти спрос на туризм, связанный с посещением культурных достопримечательностей, а также с активным отдыхом;

- 10) состояние окружающей среды станет одним из доминирующих факторов в привлечении туристов, особенно в сельских и прибрежных районах, а также, надо полагать, в экологически благополучных районах Севера;
- 11) маркетинговое сегментирование рынка станет более четко выраженным. Предложение необходимо будет подстраивать под потребности каждой группы потребителей.

География международного туризма будет определяться также приоритетными для туристов факторами привлекательности тех или иных регионов и стран.

Процедурные вопросы организации и оформления иностранного туризма также непросты и для каждой фирмы проблематичны. Конечно, структура организации и управления туристической фирмы определяется задачами и стратегией компании, но, как правило, имеет руководителя, осуществляющего общее руководство и разрабатывающего общую стратегию фирмы, а также отделы посреднических операций, маркетинга и рекламы, бухгалтерию.

Отдел по организации посреднических операций международного туризма ведет работу по планированию и осуществлению туристических поездок на основании дилерских договоров с туроператорами. В начале каждого сезона на основании данных о спросе и состоянии рынка, предоставляемых отделом маркетинга, составляется план набора групп по различным направлениям, запрос пересылается туроператору на предоставление отдельных туров на определенный период. Вся работа по обеспечению договора (формирование групп, подбор руководителей и гидов-переводчиков, предоставление необходимой информации, списков групп при визовом оформлении и страховании) осуществляется также этим отделом.

Контроль за работой фирмы осуществляется с помощью бухгалтерского отдела, куда поступает информация о наличии и движении денежных средств и осуществлении хозяйственных различных операций.

Маркетинговая и рекламная стратегия, а также разработка туристического продукта осуществляются отделом маркетинга.

В туристическом бизнесе, как и в любом другом виде деятельности, необходимо изучение проблем спроса и предложения на рынках, то есть проведение маркетинговых исследований.

При оказании услуг фирма должна ориентироваться на потребности туристов, определяемых с помощью опроса потенциальных клиентов. Немаловажным источником информации является и анализ рек-

ламных проспектов и листовок, доставляемых российскими и зарубежными фирмами-партнерами и конкурентами.

Следует учитывать, что по целям поездки туризм классифицируется на:

- курортный туризм с целью отдыха и лечения;
- экскурсионный туризм – знакомство с природными, историческими и культурными достопримечательностями;
- деловой туризм – для проведения деловых переговоров;
- научный туризм – знакомство с достижениями науки и техники, участие в конгрессах, конференциях, научных симпозиумах и т. д.;
- шоп-туризм – для продаж вывозимых товаров за границей «с рук» и одновременное приобретение заграничных товаров для продажи на отечественном рынке.

По численности участников различают групповой и индивидуальный туризм.

При выборе своего сегмента на рынке туристических услуг анализируются следующие факторы:

1. Цели поездки: отдых, бизнес, обучение, шопинг.
2. Географические факторы: отдых на море, развлечения, интерес к культурным и архитектурным ценностям.
3. Возрастные группы: школьники, студенты, взрослые, семьи.
4. Экономические потребности и престиж: экономия времени и усилий при достижении комфорта, стремление принадлежать к определенной социальной группе.

В деятельности туристических фирм, особенно на этапе их выхода на мировой рынок, велико значение правильно разработанной рекламной кампании.

Туристическая компания может быть направлена на турагентов или на потенциальных клиентов. Информация, относящаяся к первому виду, распространяется, прежде всего, на туристических выставках, где представляют свои продукты все самые крупные компании различных стран.

Сравнительно большое значение в туристической рекламе имеют специализированные документы – листовки, брошюры и пр.

Обычно двухзвездочный и более высокого класса отель выпускает свои собственные красочно оформленные брошюры, наличие которых необходимо, прежде всего, в курортных зонах, центрах спортивных ме-

роприятий, архитектурных и культурных центрах.

Все вышеперечисленные средства предоставляются турагентам туроператорами, которые используют также проспекты курортных зон и видеорекламу, где отражается, прежде всего, своеобразие данной местности, культурные традиции и исторические памятники. В данном случае основной целью, выбираемой туроператором, является создание имиджа того или иного региона. Для этого используется набор продуманных кадров, показа, которые освещают данный регион с определенных позиций и отличают его от любого другого.

Рекламой различных туристических зон и туристических программ занимаются, прежде всего, туроператоры: пользуясь информированностью потенциального потребителя, публикуют небольшие объявления в печатных черно-белых изданиях, касающихся предлагаемых услуг и уровня тарифов, причем для будущих клиентов основным аргументом являются низкие цены.

Один из основных этапов – продвижение товара. На международном уровне необходима не просто реклама, а, прежде всего, участие на международных ярмарках и выставках, которые дают возможность привлечь внимание не к одному конкретному продукту, а к фирме в целом. Различают следующие виды выставок:

- туристические выставки общего назначения для профессионалов и публики;
- специализированные выставки, организуемые по определенным критериям, например, касающихся зимних видов спорта, что может стать привлекательным для РК;
- многоцелевые ярмарочные экспозиции.

Основными туристическими центрами, организующими известные во всем мире ярмарки и выставки, являются Брюссель, Милан, Люксембург, Париж, Лондон.

Помимо сегментации рынка и выбора маркетинговой стратегии, необходимо учитывать, что туристические услуги имеют свой жизненный цикл, состоящий из несколько фаз:

- фаза разработки – период исследования рынка, анализа информации, расчета стоимости услуг на данный момент поиска партнеров, налаживания связей.
- фаза «запуска» – период распространения рекламных объявлений, завоевания потенциальных клиентов, для которой характерны непостоянный объем сбыта и колебания цены.
- фаза зрелости – период, когда продукт становится известным, появ-

ляются постоянные клиенты, число желающих воспользоваться услугами растет, увеличивается объем продаж.

- фаза упадка – период, когда спрос на данный вид туристических услуг падает при появлении новых усовершенствованных туров.

Столь большое внимание в книге уделено иностранному туризму, потому что именно этому виду услуг принадлежит будущее. Как своевременное осознание этого фактора на факультете управления СГУ открыто отделение, где будет осуществляться подготовка (а в перспективе и переподготовка) менеджеров туристско-гостиничного хозяйства.

Кроме того, информация об иностранном туризме, содержащаяся в данном разделе книги, направлена на расширение знаний практических сотрудников фирм, занимающихся организацией иностранного туризма в РК, а также адресована студентам, изучающим проблемы международного туризма.

А каково же положение и состояние иностранного туризма в Республике Коми? Начнем с характеристики выездного туризма. К великому сожалению, наша республика относится к регионам с низким уровнем развития туристской инфраструктуры по сравнению с общим уровнем ее развития в РФ и требованиями культуры в интурбизнесе. Поэтому въездной туризм, особенно организованный, в РК развит крайне слабо.

Особым толчком для развития туризма в нашем регионе стало принятие Государственным Советом РК Закона «О туристической деятельности в РК». Именно этот Закон определяет правовые, социальные, экономические и организационные основы развития туризма, регламентирует участие органов государственной власти, общественных объединений, юридических и физических лиц в развитии туризма в республике.

Участие органов государственной власти в регулировании и развитии туристской деятельности имеет решающее значение, особенно в настоящее время.

Государственное регулирование туристской деятельности в республике осуществляется в основном Министерством физической культуры, спорта и туризма, которое было образовано в 1994 г.

На этот орган исполнительной власти РК в области управления туризмом возлагаются:

- разработка проектов и реализация республиканских и межрегиональных программ в сфере туризма;
- организация системы учета и анализа деятельности туристских фирм

и предприятий сферы туризма;

- контроль за соблюдением качества предоставляемых туристских услуг, лицензирование туроператорской и турагентской деятельности, сертификация туристского продукта;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, проведение научно-исследовательских работ в сфере туризма;
- организация работы в области информации и рекламы туристских услуг;
- ведение учета и мониторинг ресурсов туризма, осуществление государственного контроля за их рациональным использованием, реализация мер по их сохранению и восстановлению и др.

К сожалению, многие из этих обязанностей в Коми крае исполняются на недостаточном уровне. В частности, не ведется статистический учет и анализ деятельности туристских фирм, нет единой информационной службы по всем объектам туризма, недостаточно организована служба маркетинга и рекламы, практически не развивается туристская индустрия. Немаловажной помехой этих негативов является недостаточное бюджетное финансирование. В организационном плане в РК в целях защиты прав и интересов туристов осуществляются лицензирование, стандартизация туроператорской, турагентской и экскурсионной деятельности, а также объектов туристской индустрии, сертификация туристского продукта.

Туроператорская, турагентская и экскурсионная деятельность на территории РК осуществляются на основании лицензии, выдаваемой Министерством физической культуры, спорта и туризма.

Условиями действия лицензии являются:

- доведение в установленном порядке до каждого туриста исчерпывающей информации об особенностях въезда и пребывания в иностранном государстве, поведения во время туристской поездки, в том числе о необходимости уважения местных традиций и обычаев, бережном отношении к культурному наследию и окружающей среде и других правил пребывания в конкретном регионе;
- наличие собственного или арендного служебного помещения с соответствующим оборудованием;
- наличие в штате не менее одного работника, имеющего специальное туристское образование или стаж работы в сфере туризма не менее трех лет.

На сегодняшний день около 44 туристских фирм республики имеют лицензию на право заниматься туристской деятельностью, однако не

все обладают сертификатом предоставляемых ими туристских услуг. Многие фирмы как работали, так и работают без сертификатов, ссылаясь на дороговизну процедуры сертификации, хотя оказание туристских услуг без сертификата соответствия, равно как и без лицензии, запрещается целым рядом федеральных и республиканских законов. Это известные всем законы «О защите прав потребителей», «О сертификации продукции и услуг», а также Указ Главы РК «О сертификации туристских, экскурсионных и гостиничных услуг». Наличие сертификата – это далеко не простая формальность. На Западе клиент, собравшийся в турпоездку, первым делом интересуется, есть ли у фирмы лицензия и сертификат.

Лицензия дает право заниматься каким-либо видом деятельности, а сертификат подтверждает соответствие услуги установленным нормам и правилам. Хотя и сертификат не всегда служит гарантом качества, ведь сертификация – это проверка соответствия оказываемых услуг существующим нормативным документам и ГОСТам, утвержденным Госстандартом России, где четко расписаны требования, которые фирма должна соблюдать.

Сертификация, согласно ныне действующему законодательству России, проходит в Коми центре стандартизации, метрологии и сертификации. После принятия решения о проведении сертификации туристической фирме предлагается заполнить анкету анализа для проведения сертификации туристических услуг. Затем заполняется протокол сертификационной проверки туристской услуги для маршрутов (путешествий), где напротив соответствующих требований ставится норма соответствия услуги требованиям ГОСТа. Основной акцент в этих требованиях делается на безопасность услуг, начиная с офиса турфирмы, куда обращается клиент, и заканчивая безопасностью транспортных перевозок. Обязательно проверяются наличие психофизиологических факторов (рациональное построение программы обслуживания туристов, графиков перемещения по маршруту, предусматривающих достаточные условия для нормальной жизнедеятельности человека), биологических воздействий на туриста, возможных опасных излучений и ряд других моментов.

К тому же проверяется наличие документов, подтверждающих обоснованность выдачи сертификатов соответствия на туристские услуги. Назовем некоторые документы из этого списка:

- технологическая карта маршрута (для активных форм туризма);
- информационный листок к туристической путевке;
- обязанности руководителя туристической группы;

- договор турфирмы с туристом;
- документ, устанавливающий ответственность работников турфирмы за подготовленность к действиям в чрезвычайных ситуациях;
- справка о прохождении инструктажа в санэпиднадзоре;
- договоры на транспортное, экскурсионное обслуживание и др.

Выполнив все эти требования, фирма получает соответствующий сертификат.

На основе имеющейся информации нельзя сказать, что процесс сертификации в РК проходит на высоком уровне. Услуги почти всех фирм, получивших сертификат, не соответствуют государственным стандартам, а тем более международным. Некоторые турфирмы не имеют даже собственной программы предоставляемого ими тура. Поэтому особое значение имеет дальнейшая работа по созданию соответствующих мировой практике систем сертификации и лицензирования в сфере туризма для защиты прав потребителей туристических услуг, а также страхования жизни, здоровья и имущества путешественников.

Для разностороннего туристического бизнеса в РК главная беда в том, что почти все эти фирмы занимаются выездным туризмом. Это более выгодно, чем создавать туры, маршруты внутри региона, самим создавать и организовывать средства размещения туристов. Хотя сегодня действительно настает благоприятный период для развития въездного туризма, ведь с падением курса рубля пребывание в нашей стране для иностранцев стало дешевле. Может быть, этим и стоит воспользоваться турфирмам и начать предоставлять туристические услуги и для въездного туризма? Ныне из числа зарегистрированных турфирм предоставляют услуги в сфере въездного туризма ГУП «Центр по туризму РК», АООТ «Югөр», ЗАО «МЛ-Травел», РОО КРО охотников и рыболовов, ООО «Урал-2».

ГУП «Центр по туризму» был создан в 1995 г. по инициативе Минспорттуризма РК для более качественного обслуживания жителей республики и координации работы туристических организаций. Несмотря на то, что в большей мере данное предприятие занимается организацией отдыха для местных жителей, оно все же предлагает туры, маршруты для международного въездного туризма, чаще всего рыболовные и охотничьи туры. Они организовываются на туристических базах «Сывью» и «Индысей», которые расположены в Интинском районе.

Рыболовный тур «Косью» создан на одной из самых красивых и экологически чистых рек Приполярного Урала – Косью, в его горной части на территории Национального парка «Югыд ва».

Доставка из Инты к месту лова рыбы осуществляется с помощью

вертолета. Время полета 40 минут. Далее по желанию клиентов организуется ловля рыбы во время сплава по р. Косью на специальных резиновых лодках с промежуточными стоянками в палаточных лагерях. Основная рыба в р. Косью европейский хариус и кумжу.

Для отдыха и приема пищи к услугам туристов предлагается туристическая база «Индысей», которая расположена в верховьях реки Косью, в горной ее части у подножия хребта Малдеиз. Этот кордон представляет собой теплый дом на одновременное проживание 7–8 человек с русской баней и летней кухней. Дополнительно возможны однодневные маршруты с восхождением на одну из вершин хребта Курсомбай (803 м) и посещение староверческого скита в устье реки Вангыр.

Страхование клиентов обеспечивается страховой компанией «Стефан», г. Сыктывкар. Стоимость тура – 825 долларов США.

На кордоне «Индысей» организуется также и охотничий тур. Район охоты – Интинский район, предгорья Приполярного Урала. Сезон охоты: с 1 сентября по 15 марта. Продолжительность тура: семь дней.

Еще один охотничий тур предлагается на базе «Сывью», которая расположена в среднем течении реки Сывью (приток р. Кажим) в живописном предгорье Приполярного Урала. Турбаза состоит из теплых деревянных домов с печным отоплением, русской бани, кухни со всеми принадлежностями для приготовления пищи, столового зала с камином.

Районом охоты в этом туре также является Интинский регион.

Охота организуется на птиц (глухаря, тетерева, куропатки, рябчика) и зверей (лося, северного оленя).

Расширяет перечень туристических услуг и недавно созданное РОО КРО охотников и рыболовов. ЗАО «МЛ-Травел» в большей степени занимается выездным туризмом и очень редко организовывает туры на базы «Индысей» и «Сывью» по программам предприятия «Центр по туризму РК».

АООТ «Югөр» также действует в сфере въездного туризма. Это предприятие размещает своих туристов в собственной гостинице «Югөр» и организовывает для них культурную программу, экскурсии в музеи, в исторические, социально-культурные объекты г. Сыктывкара и республики.

Услуги по размещению иностранных туристов оказывают гостиницы, туристические базы, дома отдыха, частные квартиры и др. Наибольшим спросом пользуются гостиницы и турбазы. Гостиничное хозяйство РК очень ограничено и малоемко для большого притока туристов, отличается невысоким качеством предоставляемых услуг. Ныне

только гостиницы «Югөр» и «Сыктывкар» по условиям сервиса приблизились к отелям класса «Три звезды».

Отель «Югөр» совсем недавно получил официальную категорию «Три звезды», услуги данной гостиницы лицензированы и сертифицированы. Туристам предлагается красочный рекламный проспект, где можно найти обширную информацию.

Отель «Югөр» расположен в экологически чистом районе города, в окружении городского парка, недалеко от делового центра города, аэропорта. Гостиница располагает 105 номерами, рассчитанными на одновременный прием 150 человек. Среди них 32 одноместных номера, 52 – двухместных номера, 20 номеров европейского стандарта и один – «президентский люкс». Каждый номер отеля имеет ванную комнату, телефон, телевизор, холодильник. В гостинице действует гибкая система скидок для групп детей, постоянных клиентов.

К услугам гостей предлагается ресторан на 100 посадочных мест, бар, кафе. Обеды и ужины здесь на любой вкус, работники ресторана всегда стараются, чтобы в меню было что-нибудь из блюд национальной кухни.

В отеле имеются парикмахерская, прачечная, оздоровительный комплекс (сауна, солярий, массажный кабинет, тренажерный зал), бизнес-центр, спутниковое телевидение и связь, агентство путешествий, транспорт гостиницы.

Большой популярностью среди иностранных туристов пользуется гостиница «Сыктывкар». Это довольно надежная гостиница с хорошей репутацией. Она расположена в центре города, в тихом удобном месте, недалеко от железнодорожного вокзала. Основное кредо отеля – сочетание современного дизайна и домашней атмосферы, индивидуальный подход к каждому гостю. Именно поэтому основной клиент гостиницы – деловой человек, который больше нуждается в отдыхе, тишине после тяжелого рабочего дня, чем в шумных развлечениях, то есть гостиница главным образом ориентирована на деловой бизнес. Поэтому персонал прилагает все усилия для того, чтобы отель соответствовал своему девизу: «Ваш дом вдали от дома».

Гостиница раз в два года проходит сертификацию на соответствие требованиям ГОСТа. Пока она не может получить официальную категорию по одной причине: нет собственного ресторана, а так по всем параметрам она заслуживает категорию «Три звезды».

К услугам гостей предлагаются комфортабельные номера со всеми удобствами: телефон с прямым выходом на междугороднюю и международную линии связи, отдельная ванная комната, лоджия, телевизор,

вечерний показ видеофильмов.

Без дополнительной оплаты предоставляются: вызов скорой помощи, пользование медицинской аптечкой, доставка в номер корреспонденции, побудка к определенному времени, пользование гладильной комнатой, предоставление справочной информации для гостей города.

Гостиница располагает комнатой для деловых переговоров на 12 мест, где можно обсудить свои проблемы, выпить чашечку кофе и полюбоваться живописной панорамой города. Эта комната только начало, в будущем гостиница планирует оборудовать целый конференц-зал для проведения различных семинаров, собраний, конференций международного уровня. Ведь зарубежные гостиницы сами организуют подобные мероприятия, проводят рекламную кампанию, создают условия для размещения гостей. У нас пока такого опыта нет, поэтому «Сыктывкар» пытается освоить эту нишу на туристском рынке и стремится стать гостиницей международного уровня.

К сожалению, остальные наши гостиницы не соответствуют требованиям иностранцев и ориентированы больше на принятие граждан РФ и местного населения. Среди них можно назвать гостиницы «Центральная» (г. Сыктывкар), «Витязь» (г. Сыктывкар), «Дом Тимана» (п. Нижний Чов), «Тиман» (г. Ухта), «Воркута» (г. Воркута) и др.

Многие из них необходимо реконструировать и модернизировать.

Предприятия общественного питания также входят в туристскую индустрию. В их состав включаются рестораны, столовые, кафе, бары. Особым спросом у иностранцев пользуются рестораны, которые находятся в составе гостиниц. Например, ресторан при отеле «Югёр» или «Кристалл», он, правда, не является собственностью гостиницы «Сыктывкар», но расположен в том же здании. Среди самостоятельных ресторанов можно назвать «Националь» и «Вычегду», именно они завоевали большую популярность среди иностранных туристов.

В республике имеется большое количество баров и кафе, но они в основном предназначены для местного населения и практически не посещаются иностранцами.

Предприятия торговли также вовлечены в туристскую индустрию и инфраструктуру. В РК можно назвать два вида таких предприятий, которые наиболее часто посещаются иностранными туристами. Во-первых, это магазины по реализации туристского снаряжения. Их чаще всего посещают любители приключенческого туризма (спортивная охота, рыбалка, пеший туризм и т. д.). Особым спросом пользуется магазин КРО охотников и рыболовов, который предлагает все необходимые сна-

сти для охоты и ловли рыбы. И, во-вторых, магазины по реализации туристских сувениров. В этой связи большой популярностью среди иностранцев пользуется сыктывкарский магазин «Сувениры», который реализует продукцию предприятий народных художественных промыслов. В этом магазине можно приобрести изделия из дерева и бересты, из кости и металла, из меха и замши (особым спросом пользуются знаменитые коми пимы!). Но не хлебом единым жив интурист.

Как уже отмечалось, международный туризм по наиболее характерным признакам делится на отдельные виды. К этим признакам относятся: главная цель путешествия, характер организации путешествия, интенсивность туристского потока, продолжительность тура (путешествия), возрастной признак, используемый транспорт, форма сотрудничества и др. В международном въездном туризме в РК в зависимости от главной цели путешествия можно выделить следующие виды туризма: познавательный (культурный), рекреационный, научный и деловой.

Рассмотрим каждый вид подробнее и попытаемся определить, какие же объекты показа в РК привлекают и могут привлечь иностранных туристов.

а. Познавательный (культурный) туризм

Познавательный, или культурный, туризм – это путешествие в целях ознакомления с историко-культурными достопримечательностями и уникальными природными объектами по определенной программе, которую составляют и организуют, как правило, туроператоры и турагенты.

Туристскими ресурсами для этой разновидности туризма являются социально-культурные и уникальные природные объекты посещаемой страны или региона. Для Республики Коми это в первую очередь *Полярный Урал*.

Туристы начали осваивать Полярный Урал лишь в начале 50-х годов. Красивая, малоисследованная суровая природа, обилие в реках и озерах рыбы, в тайге – дичи и ягод влечет в этот край многих путешественников. С целью сохранения первозданности этого уникального региона, прозванного первопроходцами «печорскими Альпами», на территории Приполярного Урала, входящего в состав Коми, в сентябре 1990 г. образован Государственный Природный Национальный парк Коми республики. А постановлением правительства РФ от 23 апреля 1994 г. принято предложение Федеральной службы лесного хозяйства России и Совета Министров РК о создании на территории республики национального природного парка «Югыд ва» («Светлая вода»). Именно

сюда предлагает свои маршруты ГУП «Центр по туризму РК».

Приполярный Урал – наиболее возвышенная и широкая часть древних Уральских гор. Отдельные вершины его хребтов поднимаются более 1800 м над уровнем моря. Характерная особенность рельефа Полярного Урала – большая высота хребтов с альпийскими формами рельефа, асимметрия его склонов, исключительно глубокое расчленение хребтов и массивов сквозными поперечными долинами и ущельями, значительная высота перевалов.

Растительность Полярного Урала богата и разнообразна: в горах на небольшом расстоянии можно встретить глухую хвойную тайгу, смешанные леса, пышные субальпийские и альпийские луга с травами и цветами в рост человека, суровую высокогорную и арктическую тундру. Осенью в тайге поспевают масса ягод – черника, голубика, морошка, брусника, клюква, смородина, малина. Ягодами любят лакомиться практически все животные и птицы, обитающие на Полярном Урале: медведи, олени, песцы, глухари, тетерева, рябчики, белки, бурундуки, кедровки, кулики. Кроме перечисленных видов в горах и предгорьях обитают лоси, волки, росوماхи, лисы, куропатки, множество певчих птиц, а также гуси, утки самых разных видов, лебеди. Основная рыба всех горных рек – хариус. В озерах большое количество окуня и щуки.

Посещение Национального парка будет приносить радость познавательного отдыха и эмоционального удовлетворения от общения с Природой многим и многим путешественникам, для которых ранее этот район был недоступен.

Экскурсионные прогулки по территории Печоро-Илычского заповедника также могут привлечь иностранного туриста. Заповедник расположен на западных склонах Северного Урала, в подзонах северной и средней тайги. Территория заповедника является местом обитания около 40 видов млекопитающих, 200 видов птиц и 20 видов рыб. Животный мир представляют такие виды, как лось, северный олень, волк и росوماха. Здесь реакклиматизированы черные бобры, завезенные в конце 30-х гг. из Воронежского заповедника. Печоро-Илычский заповедник – единственное место, где совместно обитают соболь, лесная куница и их помесь – кидус. В 1949 г. здесь была создана первая в мире ферма по одомашниванию лося, где содержится стадо в 30–40 голов.

Таким образом, уникальные природные объекты РК не оставят равнодушными никого. Природа Коми – это настоящая кладовая богатства, которая является наследием всего народа.

Туристические фирмы также активно составляют программы и условия тура таким образом, чтобы участники тура ознакомились с историческими, культурными объектами республики.

Практически все турфирмы предлагают посетить музейную сеть республики, представленную как государственными, так и общественными музеями. Государственная сеть музеев представлена Национальной галереей, Национальным музеем Республики Коми с 13-ю филиалами и Воркутинским краеведческим музеем. На многих предприятиях, в организациях и учреждениях республики функционируют общественные музеи. Сейчас таких музеев более ста. Наиболее известные и популярные – научный геологический музей им А. А. Чернова в Институте геологии (развитие жизни на Земле; строение Земли; минералы, горные породы; поделки из драгоценных камней Урала), музей археологии и этнографии в Институте языка Коми ИЦ УрО РАН (зарождение народа коми; семейный быт и духовная культура; традиционная одежда; свадьба народа коми и др.), музей литературы и истории Коми ИЦ УрО РАН (как жили древние люди; история города Усть-Сысольска; культурная жизнь Коми края; политическая ссылка и репрессии в Коми крае; христианизация народа Коми; из истории коми письменности; развитие промышленности в Коми крае; герои Великой отечественной войны – наши земляки и др., музей истории просвещения Коми края при СГУ (просветители и исследователи Коми края, образование в Коми крае, ученые Коми края, вузы Республики Коми), музей И. А. Куратова (детство, жизнь и творчество И. Куратова), музей В. Савина, музей природы (животный, растительный мир Коми края, экология человека) и др. Туристам также предлагается посетить и театры РК. В республике имеется пять профессиональных театров. Старейший из них – Государственный драматический театр. Самый крупный по числу творческих работников – Государственный театр оперы и балета в столице республики, самый молодой по возрасту и составу исполнителей – недавно созданный республиканский театр фольклора и др.

В РК имеются республиканская филармония, государственный ансамбль песни и танца «Асья кыа» («Утренняя заря»), который пользуется популярностью и за пределами республики. Большой познавательный интерес у туристов вызывает посещение этнографического музея под открытым небом в с. Усть-Вымь, архитектурных ансамблей Ульяновского и Кылтовского монастырей, посещение стоянок древнего человека на западных склонах Уральских гор; памятных мест, связанных с жизнью и деятельностью известных писателей и ученых Коми края. К примеру, одна из программ АОТ «Югөр» так и называется «На родину

Виктора Савина, коми поэта, прозаика, драматурга, композитора и ученого», которая включает в себя поездку в с. Небдино, экскурсию в музей В. А. Савина и по селу и др.

Некоторые турфирмы составляют туры и программы таким образом, чтобы иностранные туристы полнее ознакомились с культурой, бытом и искусством РК. На эту тему, например, АООТ «Югөр» предлагает следующий тур: «Широка и красива земля Коми». Этот тур включает водное путешествие на яхте по реке Вычегда в Усть-Вымском районе, которое предоставляет богатую возможность общения с жителями сельской местности, познакомиться с бытом, укладом жизни, культурой и национальной кухней. Автобусная экскурсия в Ульяновский монастырь с посещением летнего скаутского лагеря позволяет соединить историческое прошлое РК с ее настоящим и показать важную роль монастыря в становлении культурного и духовного наследия.

Продолжительность тура составляет семь дней.

Коми республика – это экзотическая республика с необычной культурой, богатыми народными традициями, уникальными природными объектами; именно поэтому она может привлечь интересных, любознательных людей.

б. Рекреационный туризм

Рекреационный туризм – это туризм с целью отдыха, оздоровления и лечения. Для этого туристам предлагается посетить турбазы, дома отдыха, санатории.

Наиболее популярным видом отдыха является зимний отдых в РК, особенно для любителей лыжного вида спорта. Для этого ГУП «Центр по туризму РК» предлагает в качестве тура посетить Сыктывкарский лыжный стадион. Для привлечения туристов в рекламном буклете имеется следующая информация: Сыктывкарский лыжный стадион один из самых крупных в России. В его инфраструктуру входят освещенная лыжная трасса, помещение судей, комнаты отдыха для спортсменов, медицинская служба, кафе.

Каждый год, начиная с 1977 г., чемпионат России по лыжным гонкам проходит здесь. В 1985 г. чемпионат мира по лыжным гонкам проводился в Сыктывкаре. Здесь тренируют молодых спортсменов такие заслуженные мастера спорта, чемпионы Олимпийских игр, как Раиса Сметанина и Василий Рочев.

Лыжный сезон: с 15 ноября по 15 апреля.

Продолжительность туров: одна или две недели. Размещение: гостиница «Югөр».

Конечно, обилие в реках и озерах РК рыбы, в тайге – дичи приводит к распространению рыболовных и охотничьих маршрутов, то есть многие турбазы посещаются с целью охоты и рыболовства. Такие туры немногочисленны, но все же предоставляются ГУП «Центр по туризму РК».

В Княжпогостском районе действует Сереговский больнеологический курорт (санаторий и лечебница). Для лечебных целей используются собственные минеральные источники и привозная иловая грязь. Осуществляется лечение заболеваний опорно-двигательного аппарата, гинекологической и нервной системы.

Туристская база «Лемью», созданная в 1971 г., расположена на р. Вычегде в 17 км от Сыктывкара. В основном она обслуживает туристов местных маршрутов, но изредка эту базу посещают и иностранные туристы. В распоряжении базы корпус и коттеджи на 180 мест (хотя они частично пришли в упадок и разворованы).

Надо сказать, что доля, которая приходится на познавательный и рекреационный туризм, невелика. А именно эти виды туризма считаются организованными, то есть ими занимаются непосредственно туристические фирмы. Значит, деятельность турфирм значительно ограничена. Не случайно большую долю на туристском рынке занимают научный и деловой туризм.

в. Деловой туризм

Деловой туризм (поездки бизнесменов с деловыми целями) – наиболее динамичный и доходный вид туризма. Он представляет собой визиты специалистов зарубежных фирм на крупные промышленные предприятия РК, поставляющих оборудование или закупающих продукцию фирм РК.

Первое место по принятию иностранных партнеров занимает Сыктывкарский лесопромышленный комплекс (СЛПК)⁴, что связано с модернизацией комплекса с участием иностранных фирм, поставляющих оборудование и присылающих технический персонал для ремонта, установки основных фондов предприятия.

Можно выделить следующие категории людей, сотрудничающих с СЛПК:

- зарубежные акционеры, держащие значительный процент акций данного предприятия;

⁴ Ныне СЛПК переименован в «Нойзидлер Сыктывкар».

- потенциальные инвесторы;
- фирмы-партнеры, представители которых приезжают в основном для заключения контрактов;
- поставщики, так как ЛПК использует зарубежные вспомогательные материалы, химикаты и т. д.;
- клиенты (покупатели продукции ЛПК), приезжающие из разных государств, особенно часто из США, из стран Азии;
- технический персонал.

СЛПК очень часто принимает иностранных сотрудников, в среднем примерно один раз в неделю. Приезжают представители самых разных стран. Особенно регулярно – сотрудники из США, которые разработали всю программу модернизации предприятия, шведские специалисты (поставляют химикаты), представители из Австралии (поставляют оборудование), Германии (новое оборудование для резки бумаги) и покупатели из самых разных государств.

Данное предприятие размещает своих гостей в гостинице «Виктория» (которая входит в состав СЛПК), в основном на пятом этаже, где находятся наиболее удобные номера.

Культурная программа еще достаточно не разработана, практикуются только посещение городских ресторанов, а также экскурсии по городу с заездом в сувенирные магазины, ну и, конечно, сауна.

Обширные зарубежные связи имеет ПО «Коминетфть», которое еще в 1990 г. перешло к прямым контактам с крупнейшими нефтяными компаниями мира и экспортным поставкам нефти, к заключению прямых соглашений о совместных разработках нефтяных месторождений и контрактов на импорт необходимых материалов и технологического оборудования, продовольствия и потребительских товаров. В составе аппарата управления производственного объединения был создан отдел внешнеэкономических связей.

Доля делового туризма в РК значительна, так как наша республика – это крупный промышленный центр с обширными международными отношениями, хотя индустрия для делового туризма очень ограничена и нуждается в расширении и реконструкции.

г. Научный туризм

В научном туризме РК преобладает посещение зарубежными учеными, студентами конгрессов, симпозиумов и т. д., причем обычно с последующими экскурсионными поездками.

Особенно часто принимает своих иностранных коллег Коми НЦ УрО РАН, куда входят пять институтов: Институт геологии, Институт языка, литературы и истории, Институт биологии, Институт физиологии, Институт экономических и социальных проблем Севера. Они совместно занимаются решением научных задач, обеспечением комплексного развития фундаментальных исследований. Особенно тесно Коми НЦ сотрудничает с представителями Финляндии.

В Сыктывкарский государственный университет (СГУ) постоянно приезжают специалисты из Финляндии, работают на финно-угорском факультете. Соответственно наши преподаватели и особенно часто профессор СГУ Е. А. Игушев выезжают в Финляндию для стажировки и преподавания, расширяется обучение студентов СГУ и учащихся школ РК за границей.

Не менее широкие научно-учебные и практические связи с зарубежными партнерами установил Сыктывкарский лесной институт (СЛИ). Свидетельством научной зрелости и международного признания этого вуза является его прием в члены Международного центра лесного хозяйства, созданного при Санкт-Петербургской лесотехнической академии, а также в ассоциацию европейских университетов «Силва» («Silva»). В порядке общей информации отметим, что Silva в настоящее время – это академическая ассоциация, объединяющая большинство университетов Европы с лесными специальностями. В нее входят 37 вузов из 22 европейских стран. Главная цель ассоциации состоит в организации и стимулировании развития сотрудничества между вузами по лесным специальностям в Европе. Вторичные цели Silva реализуются на двух уровнях – студенческом и преподавательском – и двух направлениях – обмен информацией по совершенствованию учебных планов и введение совместных курсов, открытых для студентов всех университетов и читаемых преподавателями вузов-партнеров.

СЛИ на постоянной основе сотрудничает с университетами Йоэнсуу и Тампере (Финляндия), университетом г. Умео (Швеция), имеет соглашение о сотрудничестве с Фондом лесов и древесины Швеции, проводит семинары и конференции международного уровня по профильной тематике: технологии и экономике лесопиления, подготовке дереворежущего инструмента и др. Растет число членов профессорско-преподавательского состава, проходящих стажировку в зарубежных университетах, успешно осуществляется ряд совместных образовательных проектов учеными Швеции и Финляндии. Все эти научно-учебные связи юридически оформляются в рамках международного научного туризма.

Таким образом, научный туризм также активно развивается в РК и имеет хороший потенциал.

Современная индустрия туризма способна оказывать стимулирующее воздействие на такие секторы республиканской экономики, как транспорт, связь, торговля, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления, и составляет одно из наиболее перспективных направлений структурной перестройки экономики. РК должна отводить особую роль туризму как перспективной высокорентабельной отрасли. Данная отрасль способна обеспечить постоянный приток денежных ресурсов, включая валюту, обеспечить создание дополнительных рабочих мест. Туризм может приносить доходы, сопоставимые с доходами от традиционного ресурсного природопользования в республике: нефтедобыча, лесозаготовка и т. д. Для превращения туризма в одну из самых эффективных отраслей хозяйства РК необходимо решение многих задач. У нас важнейшими факторами развития отрасли являются природно-рекреационный и историко-культурный. Наличие богатого культурного и природного потенциала позволяет странам, даже не относящимся к числу наиболее экономически развитых, завоевывать серьезные позиции на мировом туристическом рынке при обязательном условии – проведении активной государственной политики в области развития туризма. Именно в этих целях Главой РК утверждена Программа развития туризма в РК, она вошла отдельной строкой в бюджет республики.

Главная цель Программы – создание в РК современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристического комплекса, обеспечивающего, с одной стороны, широкие возможности для удовлетворения потребностей жителей республики, российских и иностранных граждан в туристских услугах, а с другой – значительный вклад в развитие народного хозяйства республики, в том числе за счет налоговых поступлений в республиканский бюджет, притока иностранной валюты, увеличение количества рабочих мест, сохранения и рационального использования культурного и природного наследия.

Для этого необходимо решение многих задач.

- Необходимо формирование современной нормативно-правовой базы развития туризма и системы государственного регулирования туристической деятельности, в том числе системы мер, обеспечивающих безопасность в сфере туризма. В этих целях предусматривается разработать проект республиканского закона «О туризме» с учетом особенностей туристической отрасли, а также особенностей ее развития в РК, законодательные акты, регулирующие налогообложение, иму-

щественные отношения, вопросы природопользования, охраны памятников истории и культуры и другие вопросы, регламентирующие туристскую деятельность.

- Особое значение имеет работа по созданию соответствующих мировой практике систем сертификации и лицензирования в сфере туризма для защиты прав потребителей туристических услуг, а также страхования жизни, здоровья и имущества путешественников.
- Необходимо обязательное стимулирование развития материальной базы туризма (средств размещения и инфраструктуры) путем привлечения внебюджетных источников, в том числе иностранных инвестиций, для реконструкции и нового строительства туристских объектов. Ведь основной фактор, ограничивающий потоки туристов, это пропускная способность туристских объектов и инфраструктуры, а также неосвоенность туристской индустрией большей части РК. Следовательно, для обеспечения притока туристов должно быть предусмотрено создание в районах, обладающих рекреационными ресурсами, взаимосвязей по сложности и структуре материальной базы туризма, рассчитанной на удовлетворение самых разнообразных потребностей и уровня обслуживания различных категорий иностранных туристов, включая:
 - ◆ строительство гостиниц разной вместимости и класса обслуживания;
 - ◆ реконструкцию существующих рекреационных объектов учреждений для мобильного туризма;
 - ◆ организацию учреждений этнографического туризма с проживанием в ярангах и путешествиями на нартах, верхом на оленях и лошадях, на байдарках и т. д.;
 - ◆ развитие частного сектора – сдача квартир туристам и создание системы пансиона;
 - ◆ широкое развитие сети ресторанов, баров, кафе и других предприятий общепита, в том числе специализирующихся на национальной кухне;
 - ◆ развитие сети предприятий по производству и торговле изделиями народных промыслов, промышленных сувениров на базе имеющихся производств, мастерских известных мастеров;
 - ◆ строительство спортивных сооружений, учреждений для отдыха и развлечения туристов (бассейнов, спорткомплексов, концертных залов);
 - ◆ строительство и реконструкция транспортных сооружений, повы-

шение классности существующих;

- ◆ стимулирование проведения реставрационных работ, музеефикации объектов, реконструкции исторической среды в городах и селах.

В настоящий момент планируются реконструкция и расширение туристических баз «Сывью», «Индысей», «Озерная», развитие спортивно-туристического комплекса «Сойва» на базе основных фондов Сойвинского карьера (Троицко-Печорский район); модернизация туристического комплекса Национального природного парка «Югыд ва».

Необходимы инвестиции для окончания строительства гостиничного комплекса при республиканском лыжном стадионе, реконструкции парохода «Щорс» (для использования в туристической деятельности в развитии экскурсионно-познавательного туризма в РК), организации и строительства сети кемпингов на автотранспортных магистралях РК, окончания строительства туристической базы «Забалкань-ёль» (Интинский район), а также Центра деловой активности «Тиман».

Развитию туристской инфраструктуры нужно уделить особое внимание, так как без нее эффективное функционирование туристской системы невозможно.

- Обязательно нужно совершенствовать систему информационного обеспечения туристской индустрии, проводить активную рекламную деятельность. Ведь подготовка к выходу на туристский рынок должна базироваться на широкой маркетинговой программе, включающей последовательность действий в разработке привлекательного туристского продукта, его умелого продвижения на арену международного бизнеса с четкой ориентацией на потребителя, то есть определение наиболее перспективных сегментов рынка. Для этого необходимо своевременно начинать рекламные акции.

Можно назвать несколько направлений рекламно-информационного обеспечения развития туризма:

- ◆ подготовка базового пакета информационно-рекламных материалов о возможностях туристского рынка в РК;
- ◆ проведение рекламных кампаний в республиканской, российской и зарубежной прессе, на радио и телевидении с целью формирования образа РК как региона, благоприятного для иностранного и внутреннего туризма;
- ◆ создание туристических карт районов, схем городов с указанием объектов туристического комплекса и атласа РК;
- ◆ изготовление и установка рекламы на улицах городов и транспортных магистралях РК и за ее пределами;

- ◆ создание информационных банков данных отечественных туров и маршрутов, средств размещения туристов, рекламной туристской продукции, транспортного обеспечения сферы туризма, туристических объектов республиканского значения.

Да, РК обладает уникальными туристскими возможностями, но о нас никто не знает. Беда в том, что мы очень слабо рекламируем свои возможности. Есть кое-какие рекламные буклеты, проспекты о республике, но этого недостаточно. В рекламу, а именно в вышперечисленные направления, надо вкладывать значительные средства, чтобы получить должную отдачу.

- Обязательно нужно создание современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации туристических кадров. Это необходимое условие успешной деятельности туристской системы. Ведь у нас сейчас нехватка квалифицированных кадров по обслуживанию туристов на всех уровнях (от руководителей до технического персонала) и в соответствии с международными стандартами сервиса. Поэтому срочно необходимо обучение туристским специальностям, особенно специфическим, связанным с обслуживанием туров, в которые включены охота, рыболовство, приключенческие и походные виды туризма. Для этого планируются разработка и введение в учебно-воспитательный процесс общеобразовательных учебных заведений раздела «Туристская подготовка и спортивное ориентирование» в составе национально-регионального компонента образования по предметам «физическая культура» и «обеспечение безопасности жизнедеятельности»; подготовка кадров специалистов на базе факультета физического воспитания СГУ по специальности «Спортивное ориентирование» и получение второй специальности на отделении физического воспитания педколледжа № 1 имени И. А. Куратова по туристско-краеведческой работе; организация и открытие Коми республиканского отделения Российской Академии туризма в г. Сыктывкаре; предусматривается также организация курсов по изучению языков, подготовке управляющих, гидов, инструкторов. Отрадно, что на факультете управления СГУ открыто отделение по подготовке менеджеров гостинично-туристического бизнеса, о чем уже говорилось.
- Важная задача – развитие делового туризма. Невозможно представить развитую экономику республики без зрелого туристского бизнеса. Деловой, выставочный, конгрессный туризм – одно из связующих звеньев между сферой услуг и материальным производством. Этот вид туризма наиболее стабилен, не зависит от конъюнктурных и климатических условий, имеет самую высокую экономическую эффек-

тивность и самые большие валютные поступления. В то же время он капиталоемкий, требует создание современной высоко-комфортной базы, обеспеченной всеми информационными средствами связи, помещениями для работы деловых людей.

- Необходимо также освоение новых территорий для туристских целей. Критерием выбора территории для размещения объектов индустрии туризма с целью вовлечения туризма в хозяйственный оборот является обеспечение наиболее эффективного использования рекреационного потенциала. Условием высокого экономического результата является не только attractiveness территории и возможности заниматься различными видами туризма, но и меры транспортной доступности, а также оценка затрат на развитие объектов индустрии туризма.
- Весьма эффективными видами туризма следует считать спортивную охоту, рыболовство, а также приключенческий и спортивно-оздоровительный туризм. Можно подключить нетрадиционные виды туризма (путешествие на оленях, дирижабле), что позволит сделать отдых и развлечения туристов более разнообразными, занимательными и экзотичными. Велик и туристический потенциал территории, включенной в систему национальных и региональных парков, где следует выделить зоны знакомства с природой и национальной культурой РК, зоны охоты и рыболовства. Интерес к экологическому туризму растет как в России, так и за рубежом, и это указывает на фундаментальное значение РК.
- Решающее значение для реализации предлагаемых мероприятий будет иметь создание благоприятной экономической ситуации для деятельности на рынке туристских услуг независимых производителей, выступающих в условиях конкуренции, то есть очень важно стимулирование развития отечественного предпринимательства в этой области, поддержка малого бизнеса в среде туризма. Для этого также необходимо разработать и осуществить налоговую, кредитную, инвестиционную политику, стимулирующую развитие туризма.
- Упорядочение отношений собственности в сфере туризма с учетом особенностей характера туристской деятельности. Необходимость освоения туристских ресурсов республики требует новых подходов, направленных на обеспечение экономической целесообразности функционирования объектов, основанных на негосударственных и смешанных формах собственности, и, одновременно, не нарушающих экологическое равновесие, сводящих к минимуму ущерб, наносимый окружающей природной среде.

- Необходимо развитие отраслевой туристической науки, осуществление комплекса базовых научных исследований в сфере туризма. Планируются разработка экономического и правового механизма приоритетной поддержки въездного туризма, содействие в разработке местных программ развития туризма, разработка нормативов предельно допустимых нагрузок на территории при формировании туристических потоков, разработка Генеральной схемы развития и размещения зон и объектов туризма на территории РК и т. д.
- Разработка практических мер по активному привлечению отечественного и иностранного капитала в развитие туризма (проведение конгрессов, аукционов и т. д.). Ведь осуществление всех вышеперечисленных направлений развития туризма потребует крупных средств, значительного времени. При этом большая часть вложений может быть обеспечена за счет частного бизнеса и средств иностранных инвесторов.

Финансирование данных направлений развития туризма можно осуществить за счет следующих источников:

- ◆ внебюджетные средства, включая собственные средства организаций сферы туризма (отчисления от прибыли, НДС, плата за лицензии на право ведения туристской деятельности, плата за сертификацию туристских учреждений, плата за землю, за использование туристских ресурсов), кредиты банков, средства фондов и общественных организаций, средства частных отечественных и зарубежных инвесторов, целевые отчисления от прибыли предприятий, заинтересованных в развитии туризма и другие инвестиционные ресурсы;
 - ◆ средства республиканского бюджета РК;
 - ◆ средства федерального бюджета, выделяемые в рамках Федеральной целевой программы «Развитие туризма в РФ».
- Ну и конечно, необходима интеграция РК в систему международного сотрудничества в области туризма.

Активное развитие туризма в результате всех этих мероприятий, его становление в качестве относительно крупной отрасли хозяйства создают благоприятные условия для решения таких важных экономических задач, как:

- ◆ рост числа занятых в республике, улучшение структуры занятости, увеличение совокупного общественного продукта;
- ◆ оздоровление своего населения, а также других стран;
- ◆ повышение престижа республики за ее пределами;

- ◆ создание условий для сохранения и возрождения объектов исторического, культурного и природного наследия РК, включения их в процесс общественного освоения и др.

К сожалению, многие из этих направлений не реализуются на практике. Ведь для того, чтобы осуществить все это, необходима прежде всего стабильная экономическая и политическая обстановка в стране. Без этого привлечь туристов будет непросто. Ну и конечно, нужно эффективное государственное регулирование туристской деятельности в республике. Именно государственные органы должны формировать и развивать экономическую и организационную базу туризма, пока это видно лишь на словах, в целевой программе, но отнюдь не на практике. На практике – не хватает бюджетных средств. А может, больше использовать внебюджетное финансирование как на Западе? Да, у нас плохо развита инфраструктура, туристская индустрия, реклама, но в основе любой реализации программы должно лежать грамотное, четкое государственное регулирование, которое создает необходимые условия для деятельности туристской инфраструктуры, фирм и всей туристской системы.

2.6. ТАМОЖЕННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Известно, что перемещение грузов и пассажиров из одной страны в другую подвергается обязательному таможенному контролю.

10 мая 1990 года – это дата образования первого Регионального Северо-Западного таможенного управления с центром размещения в Санкт-Петербурге. Сыктывкарская таможня находится в прямом подчинении Северо-Западного таможенного управления. В регионе сегодня 20 таможен, 74 таможенных поста, 148 пунктов таможенного оформления. Имеется пять авиационных международных переходов, 14 железнодорожных и 24 автомобильных. 8 500 сотрудников трудятся в рядах Северо-Западного управления.

Сегодня таможня стала неотъемлемой частью экономической, хозяйственной, социальной жизни республики и всего Северо-Западного региона в целом, обеспечивая рабочие места, скорейшее прохождение грузов, выполняя правоохранительные функции и формируя доходную часть федерального бюджета.

Появление таможни в нашем северном регионе было отнюдь не случайным.

Причину создания таможни Совет Министров Коми АССР обосновал необходимостью проводить таможенный контроль при осуществлении авиарейсов в Софию и Варну, оказывая помощь для выполнения Соглашения между Правительством Народной Республики Болгарии и нашим государством. Приказ № 52 Главного Управления таможенного контроля при Совете Министров СССР «О создании Сыктывкарской таможни и Усогорского таможенного поста» был оформлен 22 апреля 1987 г. Участвующие в лесоразработках в Удорском районе болгарские граждане получили возможность сократить время следования контейнеров с технологическим оборудованием и личным багажом с трех месяцев до двух недель. До этого внешнеторговые грузы нередко задерживались на границе стран в связи с большой загруженностью приграничных таможен. Создание своей таможенной службы в Коми крае позволило значительно ускорить время прохождения таких грузов от государственной границы до мест назначения.

Со времени появления Сыктывкарская таможня стала мощной государственной организацией, действующей на основе федеральных законов в четком правовом поле, имеющая свои традиции и символику.

Таможенный контроль осуществляется на всей территории республики. Созданы таможенные посты во многих городах и крупных районах. Теперь проблемы с таможенным оформлением товаров и транспортных средств решаются на местах. Давно миновали те времена, когда таможня занималась исключительно оформлением авиарейсов в г. Сыктывкаре.

Структура всякой таможни охватывает административную и территориальную составляющую. В административную структуру входят отделы и подразделения таможни. Территориальная структура – это распределение зон деятельности таможни по территориям, то есть между таможенными постами.

Сейчас в Сыктывкарской таможне 25 отделов, сформированных по блокам: экономический, правоохранительный, вспомогательный, таможенного оформления и контроля, подготовки кадров.

В экономический блок Сыктывкарской таможни входят:

- отдел тарифного и нетарифного регулирования;
- отдел валютного контроля;
- отдел статистики и анализа;
- отдел таможенных платежей;
- отдел определения страны происхождения товара.

В блок таможенного оформления и контроля входят таможенные посты и пункты таможенного оформления, а также ОТО и ТК (отделы таможенного оформления и таможенного контроля).

На территории Республики Коми функционируют следующие таможенные посты:

- Объячевский;
- Микуньский;
- Печорский;
- Усогорский;
- Воркутинский;
- Ухтинский;
- Усинский.

Действуют также Троицко-Печорский и Емвинский пункты таможенного оформления.

В республике работают два ОТО и ТК. ОТО и ТК № 1 располагается в городе Сыктывкаре и обслуживает всех городских участников внешнеэкономической деятельности. ОТО и ТК № 2 действует в рамках Сыктывкарского ЛПК. То есть этот отдел таможенного контроля и таможенного оформления занимается исключительно внешнеэкономическими операциями данного предприятия.

Практикой доказано, что существует прямая зависимость между развитием внешнеэкономической деятельности и развитием таможенной службы. Не так давно были закрыты Интинский таможенный пост и Койгородский пункт таможенного оформления. Очевидно, что в силу сокращения внешнеэкономической деятельности в районах функционирования этих постов сократилась работа и для таможенников. В результате посты эти были ликвидированы. Отсюда, можно предположить, что по мере развития внешнеэкономической деятельности в каком-либо районе возможно открытие таможенного поста. Например, в августе 2001 г. открыт Эжвинский таможенный пост. Территориальная структура является, по существу, непостоянной и зависит от степени развития ВЭД в зоне работы таможни.

Административная же структура остается более стабильной, и изменения чаще происходят в численности персонала, нежели в количестве отделов.

Сыктывкарская таможня в своей деятельности руководствуется законодательными актами, которые издаются Государственным таможенным комитетом. Основными документами, определяющими статус та-

можни, являются «Общее положение о таможене РФ» и «Таможенный кодекс РФ».

Таможенный кодекс РФ определяет функции таможенных органов РФ в целом, такие, как, например, защита экономических интересов Российской Федерации, применение средств таможенного регулирования, ведение Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

В соответствии с нормативными актами, Сыктывкарская таможня выполняет следующие задачи:

- Непосредственно осуществляет таможенное дело на территории Республики Коми.
- Осуществляет меры по реализации таможенной политики Российской Федерации на территории республики.
- Реализует в пределах своей компетенции в регионе меры, направленные на обеспечение единства таможенной территории и экономической безопасности государства в части, относящейся к таможенному делу.
- Обеспечивает в пределах своей компетенции защиту экономических интересов Республики Коми и Российской Федерации.
- Осуществляет таможенное регулирование экономической деятельности на территории республики.
- Обеспечивает соблюдение в регионе таможенного законодательства Российской Федерации.
- Осуществляет таможенное оформление и таможенный контроль.
- Применяет таможенно-тарифный и налоговый механизм в части налогов, относящихся к товарам, перемещаемым через таможенную границу Республики Коми.
- Взимает таможенные платежи.
- Осуществляет валютный контроль в пределах своей компетенции.
- Занимается ведением таможенной статистики.
- Осуществляет борьбу с контрабандой и иными преступлениями в сфере таможенного дела, с нарушениями таможенных правил.
- Руководит, обеспечивает, координирует и контролирует деятельность нижестоящих таможенных постов.
- Содействует развитию внешнеэкономических связей Республики Коми, оказывает помощь юридическим и физическим лицам.

Таможня в соответствии с возложенными на нее задачами выполняет следующие основные функции:

- Претворяет в жизнь в республике правовой, экономической и органи-

зационный механизмы реализации таможенной политики.

- Участвует в разработке и реализует программы развития таможенного дела на территории республики.
- Применяет, обеспечивает, координирует и контролирует применение нижестоящими таможенными постами средств таможенного регулирования экономической деятельности; обобщает и анализирует практику применения таких средств и подготавливает предложения об их совершенствовании.
- Обеспечивает правильное применение таможенных режимов при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу республики.
- Применяет меры экономической политики в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу РК, включая лицензирование и другие нетарифные меры.

Кроме того, Сыктывкарская таможня организует, обеспечивает, координирует деятельность нижестоящих таможенных постов, на которые возложены свои задачи и которые выполняют собственные функции.

Таможенный пост – это подразделение таможни РФ, уполномоченное в полном объеме проводить таможенное оформление и таможенный контроль в определенном пункте или на конкретной территории. Но в отличие от региональной таможни, таможенный пост не обладает правами юридического лица, хотя на практике такое не исключается. В последнем случае таможенный пост имеет самостоятельный баланс, текущие счета, обладает правом оперативного управления в отношении закрепленного за ним имущества. Из восьми постов, являющихся структурными подразделениями Сыктывкарской таможни, лишь Усинский таможенный пост имеет статус юридического лица.

К основным задачам таможенных постов Сыктывкарской таможни относятся:

- непосредственное осуществление таможенного дела на своей территории;
- применение в пределах своей компетенции в регионе средств таможенного регулирования экономической деятельности;
- осуществление таможенного оформления и таможенного контроля;
- применение в пределах своей компетенции таможенно-тарифного и налогового механизма в части налогов, относящихся к товарам, перемещаемым через таможенную границу РК;
- осуществление борьбы с контрабандой в регионе и иными преступ-

лениями в сфере таможенного дела, нарушениями таможенных правил.

Таможенные посты, входящие в Сыктывкарскую таможенную, в соответствии с возложенными на них задачами, выполняют и ряд конкретных функций.

Они:

- обеспечивают правильное применение в Республике Коми таможенных режимов при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу;
- осуществляют таможенное оформление и таможенный контроль за товарами и транспортными средствами, перемещаемыми через таможенную границу Республики Коми;
- обеспечивают и контролируют проведение должностными лицами таможенных постов:
 - проверку документов и сведений, необходимых для таможенных целей;
 - таможенного досмотра, включая личный досмотр (являющийся исключительной формой контроля);
 - учета товаров и транспортных средств;
 - устного опроса физических и должностных лиц;
 - проверку в пределах компетенции таможенного поста системы учета и отчетности;
 - осмотра территорий, помещений и других мест, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, либо осуществляется деятельность, контроль за которой возложен на таможенные органы Республики Коми;
- обеспечивают сбор, обработку и незамедлительную передачу в Сыктывкарскую таможенную информацию об оперативной обстановке на таможенном посту, а также о чрезвычайных происшествиях и конфликтных ситуациях;
- выполняют другие функции, возложенные на таможенные посты законодательством Российской Федерации, правовыми актами Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, а также нормативными и иными правовыми актами ГТК России.

При перемещении товаров и транспортных средств через Сыктывкарскую таможенную границу и границу РК в целом они проходят таможенное оформление и таможенный контроль.

Таможенное оформление и таможенный контроль производятся на таможенном посту либо на ОТО и ТК, в котором находится отправитель

или получатель товаров либо их структурное подразделение во время работы таможенного органа, таможенное оформление может производиться в иных местах и вне времени работы таможенного органа.

Таможенное оформление, включая заполнение документов для таможенных целей, производится на русском языке. Оно может быть завершено только после ветеринарного, фитосанитарного, экологического и других видов контроля.

Таможенному контролю подлежат все товары и транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу РК, за исключением случаев, предусмотренных Таможенным кодексом. Товары и транспортные средства находятся под таможенным контролем с момента его начала и до его завершения в соответствии с таможенным режимом.

При экспорте таможенный контроль на Сыктывкарской таможне и ее структурных территориальных подразделениях начинается с момента принятия грузовой таможенной декларации (ГТД)⁵ и завершается в момент пересечения таможенной границы РФ. При импорте таможенный контроль начинается с момента пересечения товаром и транспортным средством таможенной границы РФ и завершается в момент выпуска товаров и транспортных средств для свободного обращения.

Таможенный контроль проводится должностными лицами таможенных органов Республики Коми путем:

- ◆ проверки документов и сведений, необходимых для таможенных целей. Лица, перемещающие товары и транспортные средства через таможенную границу РК, либо осуществляющие деятельность, контроль за которой возложен на Сыктывкарскую таможню, обязаны представить этим органам документы и сведения, необходимые для таможенного контроля. Перечень документов и сведений, порядок их представления определяются ГТК в соответствии с Таможенным кодексом и иными актами законодательства РФ;
- ◆ таможенного досмотра (досмотра товаров и транспортных средств);
- ◆ учета товаров и транспортных средств;
- ◆ устного опроса физических и должностных лиц;
- ◆ проверки системы учета и отчетности. Сыктывкарская таможня вправе получать от банков и иных кредитных учреждений сведения и справки об операциях и состоянии счетов лиц, перемещающих товары и транспортные средства через таможенную

⁵ Образец грузовой таможенной декларации дан в приложении 7.

границу РК, таможенных брокеров либо иных лиц, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Другие правоохранительные органы, налоговые и иные контролирующие органы РФ и РК по собственной инициативе либо по запросу таможенных органов информируют об имеющихся сведениях, необходимых для таможенного контроля;

- ◆ осмотра территорий и помещений складов, где могут находиться товары и транспортные средства, подлежащие таможенному контролю, либо осуществляться деятельность, контроль за которой возложен на Сыктывкарскую таможню. Таможенники имеют право доступа на территорию и в помещения для проведения таможенного контроля при предъявлении служебного удостоверения.

Контроль может осуществляться и в других формах, предусмотренных Таможенным кодексом и иными законодательными актами по таможенному делу либо не противоречащих законодательным актам РФ. Документы, необходимые для таможенного контроля, должны храниться не менее трех лет.

При проведении таможенного контроля могут применяться технические средства, безопасные для жизни и здоровья человека, животных и растений и не причиняющие ущерба товарам, транспортным средствам и лицам.

При проведении проверки финансово-хозяйственной деятельности предприятий-участников ВЭД, должностные лица Сыктывкарской таможни вправе:

- ◆ требовать безвозмездного представления и знакомиться с любой документацией (включая банковскую информацию) и информацией, касающейся осуществления внешнеэкономической и иной хозяйственной деятельности, имеющей отношение к таможенным органам;
- ◆ получать от должностных лиц и других работников любого участка ВЭД на территории РК справки, письменные и устные объяснения;
- ◆ опечатывать помещения участников ВЭД;
- ◆ изымать по акту, составленному по форме, устанавливаемой ГТК, документы, если они будут проверяться в другом месте. Изъятые документы должны возвращаться в максимально короткий срок.

При необходимости должностными лицами Сыктывкарской та-

можни могут устанавливаться место и время для ознакомления с документацией и информацией.

Проверка может проводиться в местах нахождения декларанта, любого иного лица, прямо или косвенно имеющего отношение к указанным операциям или владеющего необходимыми документами. При обнаружении правонарушений лица несут ответственность в соответствии с Кодексом.

Проверка таможенной декларации, документов и досмотр товаров и транспортных средств осуществляются Сыктывкарской таможней не позднее десяти дней с момента принятия таможенной декларации и представления всех необходимых для таможенных целей документов и сведений, а в отношении товаров с упрощенным порядком оформления – не позднее трех суток. В случае, если требуется предъявление товаров и транспортных средств, указанные сроки исчисляются с момента такого предъявления. Указанные сроки не включают время, необходимое для осуществления контроля за товарами и транспортными средствами другими государственными органами.

Декларант, иные лица, обладающие полномочиями в отношении товаров и транспортных средств, и их представители вправе по собственной инициативе присутствовать при досмотре товаров и транспортных средств. По требованию Сыктывкарской таможни указанные лица обязаны присутствовать при таком досмотре и оказывать должностным лицам таможенного органа необходимое содействие. При отсутствии представителя, специально уполномоченного перевозчиком, таковым для таможенных целей является физическое лицо, управляющее транспортным средством.

Сыктывкарская таможня вправе проводить досмотр товаров и транспортных средств в отсутствие декларанта, иных лиц, обладающих полномочиями в отношении товаров и транспортных средств и их представителей в следующих случаях:

- ◆ при неявке указанных лиц по истечении десяти дней после представления товаров и транспортных средств;
- ◆ при существовании угрозы государственной безопасности, общественному порядку жизни и здоровью человека, животным и растениям, окружающей природной среде и при других обстоятельствах, не терпящих отлагательства;
- ◆ при пересылке товаров в международных почтовых отправлениях;
- ◆ при оставлении на таможенной территории РК товаров и транспортных средств в нарушение таможенного режима.

Досмотр товаров и транспортных средств в указанных случаях проводится в присутствии незаинтересованных в результатах досмотра лиц.

Сыктывкарская таможня вправе в любое время проводить инвентаризацию товаров и транспортных средств, находящихся под таможенным контролем, а также товаров, в отношении которых не уплачены таможенные платежи или предоставлены таможенные льготы в части таможенных платежей.

ГТК для обнаружения и пресечения таможенных правонарушений и выявления случаев причастности к ним сотрудников таможенных органов, обязал таможенные органы проводить в отдельных случаях повторный таможенный досмотр товаров и транспортных средств, в том числе и после их выпуска.

До выпуска товаров и транспортных средств повторный таможенный досмотр проводится на основании специальных планов. Такие планы должны предусматривать осуществление повторного досмотра:

- ◆ различной номенклатуры товаров и транспортных средств;
- ◆ товаров и транспортных средств, получаемых разными лицами;
- ◆ по каждому из должностных лиц, проводящих первичный таможенный досмотр, в том числе идентифицированный, не реже одного раза в месяц.

После выпуска товаров и транспортных средств повторный таможенный досмотр за ними может проводиться в любое время для выявления фактов недостоверного декларирования товаров, прошедших таможенное оформление, уклонений от уплаты таможенных платежей или совершения иных таможенных правонарушений.

Основанием для принятия решения о проведении повторного таможенного досмотра после выпуска товаров и транспортных средств могут быть любые сведения о наличии нарушения законодательства РФ или международного договора РФ, контроль за исполнением которых возложен на таможенные органы.

Таможенное оформление и таможенный контроль начинаются не позднее трех минут после того, как таможенник заявил о своей готовности к производству оформления и контроля в отношении конкретных товаров и транспортных средств. Никто не вправе пользоваться и распоряжаться товарами и транспортными средствами, в отношении которых не завершено таможенное оформление и контроль.

При перемещении через таможенную границу РФ и РК товаров, необходимых при стихийных бедствиях, авариях, катастрофах, а также

живых животных, скоропортящихся товаров, радиоактивных материалов, сообщений и материалов для целей массовой информации, товаров, направляемых в адреса высших органов государственной власти РФ и других подобных товаров, их таможенное оформление производится в упрощенном виде в приоритетном порядке. Случаи и условия применения упрощенного порядка таможенного оформления определяются ГТК.

По требованию таможенного органа лицо, перемещающее товары через таможенную границу РФ и РК, перевозчик, владелец склада и иное лицо, обладающее полномочиями в отношении товаров и транспортных средств, обязаны произвести погрузку, выгрузку и другие операции в отношении товаров и транспортных средств. В иных случаях, если таможенное оформление в отношении данных товаров и транспортных средств не завершено, указанные операции могут производиться только с разрешения Сыктывкарской таможни или ее подразделения.

Предварительные операции

При таможенном оформлении Сыктывкарская таможня, как это надлежит по нормативным документам, осуществляет ряд предварительных операций. К предварительным операциям относятся все имеющие отношение к таможенному делу действия, предшествующие основному таможенному оформлению и помещению товаров и транспортных средств под определенный таможенный режим. Они призваны облегчить и ускорить производство основного таможенного оформления. При предварительных операциях таможенные органы производят предварительное таможенное оформление, чтобы предотвратить ввоз и вывоз товаров и транспортных средств через таможенную границу, запрещенных к такому ввозу и вывозу, а также идентификацию товаров и транспортных средств для таможенных целей.

Началом предварительных операций является уведомление таможенных органов перевозчиком о пересечении таможенной границы РК при ввозе товаров и предварительное уведомление о намерении вывезти товары – при вывозе. В Сыктывкарской таможне регистрируют такое уведомление и назначают время и место, куда товары и транспортные средства должны прибыть для осуществления дальнейшего таможенного оформления. Если лицо, перемещающее товары, не делает такого уведомления, то эта обязанность возлагается на перевозчика.

Целью предварительных операций является облегчение и ускорение производства основного таможенного оформления товаров и транс-

портных средств и их помещения под определенный таможенный режим.

В целях таможенного оформления Сыктывкарская таможня вправе брать пробы и образцы товаров и проводить их исследование (экспертизу). Пробы и образцы товаров, находящихся под таможенным контролем, с разрешения таможенного органа могут отбираться также лицами, обладающими полномочиями в отношении товаров, их представителями и другими органами государственного контроля в целях его осуществления. Об этом составляется акт по форме, устанавливаемой ГТК. Должностные лица таможни присутствуют при взятии проб и образцов товаров.

Таможенные лаборатории ГТК и аккредитование лаборатории других государственных органов проводят следующие виды экспертиз:

- ◆ идентификационную;
- ◆ химическую;
- ◆ классификационную;
- ◆ технологическую;
- ◆ сертификационную;
- ◆ материаловедческую;
- ◆ товароведческую стоимостную;
- ◆ оценочную;
- ◆ экологическую;
- ◆ минералогическую;
- ◆ криминалистическую;
- ◆ искусствоведческую.

Сыктывкарская таможня не имеет собственной лаборатории для проведения экспертного исследования проб и образцов. Для этих целей образцы товаров высылаются в Северо-Западное Таможенное управление.

ГТК в целях усиления таможенного контроля в отношении отдельных товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ в соответствии с таможенным режимом импорта (выпуск для свободного обращения), обязал таможенные органы проводить обязательное исследование таможенными лабораториями некоторых видов товаров. Перечень таких товаров включает 46 наименований.

Основными причинами необходимости тщательного контроля за импортом этих товаров и проведения лабораторных исследований являются меньшая пошлина, льготы по налогу на добавленную стоимость, либо меньшая ставка акциза по сравнению с другими товарами, входя-

щими в данную товарную группу.

Лица, обладающие полномочиями в отношении товаров, и их представители имеют право присутствовать при отборе проб и образцов товаров должностными лицами Сыктывкарской таможни и других органов государственного контроля и знакомиться с результатами проведенного исследования взятых у них проб и образцов товаров.

Основное таможенное оформление и таможенный контроль осуществляются несколькими этапами.

*Этап приема, регистрации и учета таможенных деклараций
на Сыктывкарской таможне*

На этом этапе проводится:

- 1) проверка соблюдения условий, необходимых для принятия таможенной декларации, включая проверку соблюдения порядка совершения предварительных операций;
- 2) прием таможенной декларации и других документов, подлежащих обязательному представлению в Сыктывкарскую таможню, а также электронной копии таможенной декларации;
- 3) регистрация таможенной декларации;
- 4) общая проверка таможенной декларации и ее электронной копии на соответствие действующим правилам заполнения согласно заявленному режиму, а также сверка соответствия электронной копии таможенной декларации бумажному носителю как в процессе приема таможенной декларации, так и после выпуска товаров и транспортных средств;
- 5) сбор таможенных деклараций и прилагаемых к ним документов после завершения таможенного оформления и передача их в соответствующие структурные подразделения таможенного органа;
- 6) учет таможенных деклараций, по которым таможенное оформление не завершено.

После окончания проверки таможенной декларации и ее электронной копии должностное лицо таможенного органа, осуществляющее первый этап, на оборотной стороне первого листа таможенной декларации под цифрой «1» делает запись «Проверено», проставляет дату, время окончания проверки, подпись, личную номерную печать и передает декларацию на следующий этап. (С образцом грузовой таможенной декларации можно познакомиться в приложении 7.)

Этап контроля за правильностью определения кода товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности и страны происхождения, а также соблюдения мер нетарифного регулирования

На этом этапе Сыктывкарская таможня проводит контроль за достоверностью и полнотой сведений, заявленных в таможенной декларации для целей идентификации товара, а также классификации товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

Проводится проверка правильности описания товара в таможенной декларации в соответствии с установленными требованиями и соответствия этого описания характеристикам товара, представленного к таможенному оформлению, а также проверка количественных данных о товаре (количество мест, вес и пр.). Осуществляется контроль за правильностью определения кода товара в соответствии с ТН ВЭД в случаях, отнесенных к компетенции ОТОТК/ТП (отдел таможенного оформления и таможенного контроля/таможенного поста).

Осуществляется проверка документов по предварительной классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД в случаях осуществления предварительной классификации товаров, а также проверка соответствия заявленных сведений о товарах данным, содержащимся в документах по предварительной классификации товаров.

На практике нередки случаи недостоверного декларирования грузов на многие виды ввозимых товаров, прежде всего это касается пищевых продуктов, алкогольных и безалкогольных напитков, химической продукции, автомобилей и частей к ним. Подобная картина наблюдается и с некоторыми экспортными товарами. Наряду с таможенными органами в борьбе с этими нарушениями активное участие принимают таможенные лаборатории, основная функция которых и заключается в исследовании проб и образцов товаров на соответствие коду ТН ВЭД, требованиям безопасности, на установление подлинности акцизных марок, заявленной страны происхождения товара. От этого зависит величина ставки таможенной пошлины.

В некоторых случаях импортированные товары помещают не на склад таможни, а на временный склад самого участника внешнеэкономических отношений. Правом на организацию такого собственного склада обладают предприятия, получившие лицензию на осуществление такого рода деятельности. Это экономически выгодно, но позволить такие склады могут только крупнейшие предприятия в силу высокой цены лицензии. На территории РК, например, таким складом обладает Сык-

тытывкарский ЛПК.

Как уже отмечалось, одной из функций таможни является учет и регистрация участников внешнеэкономической деятельности. Порядок учета и регистрации участников внешнеэкономической деятельности регламентируется в приложении к Приказу ГТК от 1 декабря 1999 г. № 831 «О порядке учета участников внешнеэкономической деятельности в таможенных органах Российской Федерации». Процедуры, регламентированные в данном документе, распространяются на все таможни на территории РФ, в том числе и на Сыктывкарскую таможню. В этом же документе раскрываются основные задачи отделов экономического блока таможни по постановке на учет и проверке участников внешнеэкономических отношений.

Порядок учета участников внешнеэкономической деятельности в таможенных органах Российской Федерации определяет процедуру поставки на учет участников внешнеэкономической деятельности, проводимую таможенными органами Российской Федерации.

Под учетом участников ВЭД в Порядке понимается комплекс организационно-правовых и контрольно-инспекционных мер, осуществляемых подразделениями таможенных органов, а при необходимости – во взаимодействии с подразделениями правоохранительных и контролирующих органов Российской Федерации. Учет участников ВЭД в таможенных органах является одной из форм таможенного контроля.

Учет участников ВЭД в таможенных органах Республики Коми осуществляется в следующих целях:

- идентификация организаций, лиц, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, связанную с перемещением товаров и транспортных средств через границу РК, при наличии внешнеэкономического договора;
- создание базы данных «Участники ВЭД» для оперативного получения объективной информации и дальнейшей интеграции информационных ресурсов, имеющихся в таможенных органах;
- информирование и ориентация подразделений таможенного оформления и таможенного контроля в части своевременного выбора и применения адекватных форм и методов таможенного контроля.

Учету в таможенных органах Республики Коми подлежат организации и иные лица, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, связанную с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу РК при наличии внешнеэкономического договора. В случае ввоза на таможенную территорию РК товаров в качестве

вклада в уставный капитал и в качестве безвозмездной помощи отсутствие внешнеэкономического договора не является причиной для отказа в постановке на учет.

При необходимости произвести декларирование товаров и транспортных средств участник ВЭД до начала таможенного оформления обращается в Сыктывкарскую таможенную (если она является методом его государственной регистрации) о намерении постановки на учет и получения Учетной карты участника ВЭД (приложение 8).

Учетная карта служит средством идентификации участника ВЭД при осуществлении им правоотношений с таможенными органами и представляется участником ВЭД в каждом случае проведения таможенного оформления.

Отсутствие Учетной карты у участника ВЭД не является основанием для отказа в таможенном оформлении товаров и транспортных средств.

Субъектом учета выступает Сыктывкарская таможенная, а также региональные таможенные управления (РТУ) и Государственный Таможенный Комитет (ГТК).

Сыктывкарская таможенная:

- отправляет информацию о зарегистрированных участниках ВЭД в базу данных «Участники ВЭД»;
- ведет учет участников ВЭД, перемещающих товары и транспортные средства;
- контролирует правильность заполнения Учетных карт, передает информацию в РТУ;
- принимает информацию из РТУ и передает ее в ОТО и ТК (отдел таможенного оформления и таможенного контроля);
- подготавливает справки и отчеты.

Региональные таможенные управления осуществляют прием информации из таможен, формируют базу данных нормативно-справочной информации (НСИ) об участниках ВЭД, осуществляют контроль достоверности представленной информации, представляют в ГТК России информацию о принятых на учет участниках ВЭД, осуществляют прием и последующую рассылку в таможенные органы информации, полученной из ГТК России, обеспечивают единство базы данных НСИ об участниках ВЭД во всех таможенных органах региона и координируют их деятельность по ведению учета участников ВЭД.

ГТК России обобщает базу данных НСИ «Участники ВЭД», осуществляет рассылку обобщенной информации в таможенные органы, организует взаимодействие с иными правоохранительными, контроли-

рующими и регистрационными органами, обеспечивает единство базы данных НСИ «Участники ВЭД» и координацию деятельности таможенных органов по учету участников ВЭД, формирует аналитический и справочный материал для руководства ГТК России.

Участник ВЭД или представляющий его интересы таможенный брокер представляет для постановки на учет участника ВЭД в таможенную документацию (оригинал и их заверенные ксерокопии, кроме заявления) согласно перечню, а также два экземпляра заполненной Учетной карты и информацию на магнитном носителе.

Постановка на учет участников ВЭД производится по их заявлению. Заявления от лиц, не подлежащих постановке на учет, к рассмотрению не принимаются.

После сверки копий представленных документов на соответствие оригиналам оригиналы возвращаются участнику ВЭД.

При наличии в таможене всех необходимых документов время постановки на учет не должно превышать 10 календарных дней. В случае несвоевременного представления необходимых для постановки на учет документов или наличия задолженностей по таможенным платежам, пеням, штрафам срок постановки на учет увеличивается на соответствующее количество дней (до дня представления всех документов или фактического поступления денежных средств на счета Сыктывкарской таможни по погашению задолженности).

Документы представляются участникам ВЭД в таможенный орган однократно. В случае изменения ранее представленных сведений участник ВЭД заявляет в Сыктывкарскую таможню об изменениях не позднее 10 календарных дней.

Учет участников ВЭД осуществляется в пять этапов в следующей последовательности.

Первый этап. На первом этапе постановки на учет участник ВЭД (либо уполномоченный им таможенный брокер) по доверенности и на основании документа, удостоверяющего его личность, представляет в отдел таможенной инспекции таможни (ОТИ) документы, заполненные бланки Учетной карты и информацию на магнитном носителе.

Должностное лицо ОТИ Сыктывкарской таможни:

- принимает от участника ВЭД доверенность, пакет документов, заполненные бланки Учетной карты и информацию на магнитном носителе;
- заносит в регистрационный журнал в соответствии с заявлением участника ВЭД наименование участника ВЭД, код ОКПО, ИНН, дату и

время принятия документов, фамилию и инициалы уполномоченного представителя участника ВЭД, предъявившего документы;

- проверяет полноту представленных документов, правильность банковских и иных реквизитов, соответствие данных Учетной карты данным представленных документов и информации на магнитном носителе. При обнаружении несоответствия уведомляет участника ВЭД о результатах проверки и невозможности рассмотрения его заявления, возвращает представленные документы и докладывает о выявленных несоответствиях начальнику таможни и заместителю по правоохранительной работе. В графу «Особые отметки» регистрационного журнала вносит сведения о полноте принятых к рассмотрению документов. При представлении неполных сведений сотрудник ОТИ требует представить недостающую информацию;
- выдает участнику ВЭД (либо таможенному брокеру), сдавшему полный перечень документов, справку о приеме документов к рассмотрению с регистрационным номером. Регистрационный номер – порядковый номер, под которым данные на участника ВЭД будут проходить в информационной базе таможенных органов при оформлении документов. Структура регистрационного номера представляет собой одиннадцатизначный цифровой код, состоящий из последовательности цифр (XXXXXX/XXXXXX), характеризующих слева направо следующее:

XXXXXX – код таможни (в соответствии с классификатором таможенных органов и их структурных подразделений), осуществившей постановку на учет участника ВЭД;

XXXXXXXX – собственно порядковый номер.

- делает отметку в журнале учета о выдаче справки (справка действительна в течение 10 дней);
- ежедневно в конце рабочего дня формирует реестр организаций и иных лиц, информация о которых подлежит проверке, подписывает и направляет его (в случае необходимости весь пакет документов) в следующие подразделения таможни:

Отдел таможенных платежей Сыктывкарской таможни (ОТП)

Сотрудник ОТП в срок до двух дней устанавливает наличие задолженностей по таможенным платежам, процентам, пеням, штрафам. В случае обнаружения задолженности сотрудник ОТП указывает сумму задолженности, ее вид, сроки ее погашения и принимает меры для ее погашения. (При наличии информации о неустойчивом положении банков, в которых открыты счета участников ВЭД (отзыв лицензии, вре-

менный управляющий и иная информация), данные факты также отражаются в ответе.) Сведения о банках поступают из Главного управления федеральных таможенных доходов ГТК России. После проверки сотрудник ОТП составляет справку о наличии (отсутствии) задолженностей и за подписью начальника отдела направляет в ОТИ.

Отдел валютного контроля Сыктывкарской таможни (ОВК)

Сотрудник ОВК выявляет факты нарушений валютного законодательства. Составляет в срок до двух дней справку о проверке и за подписью начальника отдела направляет ее в ОТИ.

Отдел по контролю за доставкой товаров (ОКДТ)

Сотрудник ОКДТ выявляет наличие случаев недоставки товаров и транспортных средств. Составляет в срок до двух дней справку и за подписью начальника отдела направляет ее в ОТИ.

Правоохранительный блок Сыктывкарской таможни

Сотрудник правоохранительного блока таможни выявляет наличие информации о совершенных нарушениях таможенных правил и о задолженности по уплате штрафных санкций. Составляет в срок до двух дней справку и за подписью заместителя начальника таможни по правоохранительной работе направляет в ОТИ;

- осуществляет с применением программных средств сбор информации, содержащейся на магнитных носителях, и формирует фрагмент базы данных «Участники ВЭД» в соответствующем формате.

Второй этап. На втором этапе постановки на учет должностное лицо ОТИ осуществляет следующие аналитические и контрольные функции для определения целесообразности применения отделами таможенного оформления и контроля соответствующих форм и методов таможенного контроля:

- определяет по базе данных участников ВЭД количество организаций, зарегистрированных по указанному в Учетной карте юридическому адресу. При наличии нескольких организаций по одному адресу делает отметку в Учетной карте и заносит соответствующую информацию в базу данных;
- делает в случае постановки на учет организации с минимальным уставным капиталом (минимальный размер которого зависит от организационно-правовой формы участника ВЭД) отметку в Учетной карте и заносит соответствующую информацию в базу данных;

- делает в случае постановки на учет участника ВЭД, срок государственной регистрации которого не превышает 6 месяцев, отметку в Учетной карте и заносит соответствующую информацию в базу данных;
- сверяет образцы оттисков печатей и подписей, имеющихся на заявлении о постановке на учет и на Учетной карте. В случае сомнения в идентичности образцов направляет материалы на экспертизу в территориальные органы ЦТЛ;
- делает отметки в Учетной карте при получении информации из функциональных отделов таможни и заносит полученную информацию в базу данных.

Третий этап. На третьем этапе постановки на учет должностное лицо ОТИ:

- выдает участнику ВЭД либо таможенному брокеру первый экземпляр Учетной карты, подписанный должностным лицом ОТИ, делает отметку в журнале учета.

Участник ВЭД (таможенный брокер) расписывается в получении Учетной карты в журнале учета. Ксерокопии документов и второй экземпляр Учетной карты остаются в текущем архиве ОТИ таможни.

Четвертый этап. На четвертом этапе постановки на учет должностное лицо ОТИ таможни на основании имеющейся информации заносит в базу данных «Участники ВЭД» рекомендации ОТО и ТК таможен по применению в отношении конкретного участника ВЭД адекватных форм и методов таможенного контроля.

Пятый этап. На пятом этапе постановки на учет ежедневно в конце рабочего дня должностное лицо ОТИ пополняет базу данных «Участники ВЭД» и передает в отдел АСУ таможни фрагмент базы данных, представляющий собой информацию о поставленных на учет в течение дня участниках ВЭД.

В случае изменения сведений об участнике ВЭД формируется дополнительный пакет документов и фрагмент базы данных.

В течение 2-месячного срока действия Учетной карты должностное лицо ОТИ Сыктывкарской таможни проводит проверку достоверности сведений и реквизитов, указанных в Учетной карте и ее электронной копии.

Участнику ВЭД может быть отказано в выдаче Учетной карты в случае:

- представления в таможенную неполного комплекта документов или документов, содержащих недостоверные данные;
- получения информации из других правоохранительных органов о преступлениях, совершенных руководителями организации;
- получения информации из других контролирующих органов, свидетельствующей о нарушениях, выявленных в ходе проведения налогового, валютного и иных видов контроля, а также о недоимках;
- получения информации из регистрационных органов о том, что организация находится в стадии ликвидации (реорганизации).

Упрощенный порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств не применяется в отношении организаций, которые не представили в таможенный орган Учетную карту участника ВЭД.

В итоге все представленные к таможенному контролю товары и транспортные средства проходят через таможенные процедуры. При этом учитывается множество факторов:

- правомерность сделки (разрешения на осуществление сделки с данным видом товара);
- таможенный режим, который устанавливает декларант;
- страна происхождения товара (при импорте товаров) и т. д.

В результате таможенного контроля определяется правильный размер ставки таможенной пошлины, величина платежей, предъявленных к оплате.

Известно, что при импортных сделках товары, которые доставляются к получателю (импортеру), должны пройти таможенную очистку, то есть должны быть выполнены все необходимые формальности, возникающие в связи с перемещением через таможенную границу товаров, должны подвергаться таможенному оформлению и за них должны быть уплачены таможенные платежи.

Из изложенного следует, что таможенная служба является значимым инструментом государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Кроме того, таможня в России остается по-прежнему крупным источником для пополнения федерального бюджета, то есть выполняет фискальную функцию. В своей деятельности таможня не может обходиться без обработки результатов своей работы. Для этого в Сыктывкарской таможне работает отдел анализа и статистики.

Отдел анализа и статистики подготавливает различного рода обобщающие материалы, ежеквартально готовит отчеты о деятельности таможенных органов республики, анализирует внешнеэкономическую деятельность в Республике Коми.

Для того, чтобы нагляднее охарактеризовать деятельность таможенных органов на территории РК, необходимо представлять особенности региона, в котором функционирует таможня. Эти особенности заключаются в характере внешнеторгового оборота, экономико-географическом положении республики, наличии природных ресурсов.

При скромности доверительной информации количественно работы Сыктывкарской таможни можно частично отразить в таблице 18.

Таблица 18

Основные показатели работы Сыктывкарской таможни

	1 полугодие 1999 г.	1 полугодие 2000 г.	2000 г. к 1999 г., %
Оформлено ГТД, шт.	6 410	9 232	144,0
Оформлено грузов, тыс. т	1 862,3	1 543,2	82,9
Проследовало физи- ческих лиц, чел.	136	575	422,8
Оформлено транс- портных средств*	12 368	21 300	172,2

* Имеется в виду количество транспортных средств по всем сопроводительным документам, посредством которых оформлялось перемещение грузов.

Сопоставление статистических данных работы Сыктывкарской таможни в первом полугодии 1999 и 2000 гг. по четырем показателям позволяет сделать несколько выводов. Во-первых, за указанный период 2000 г. Сыктывкарская таможня и ее структурные подразделения существенно увеличили количество оформленных грузовых таможенных деклараций. Во-вторых, очистка грузов в тоннаже оказалась неадекватной росту числа оформленных деклараций, что явно свидетельствует о сокращении «тяжести» груза в среднем на одного декларанта с 29 т в 1999 г. до 16,7 т в 2000 г. В-третьих, физический объем грузов в первом полугодии 2000 г. уменьшился более чем на 17 %. В-четвертых, в 2000 г. произошло четырехкратное увеличение числа физических лиц и, прежде всего, учащейся молодежи и бизнесменов, проследовавших через Сыктывкарскую таможню.

Наконец, по товарной позиции оформленных транспортных средств рост составил 72,2 %.

Что касается динамики количества ГТД, оформленных Сыктывкарской таможней за период с 1993 по 1999 гг., то реальная картина оказалась весьма мозаичной. Однако ведущей была устойчивая тенденция к их сокращению, перелом которой наступил в 2000 г. Первая часть вывода зафиксирована в соответствующей таблице (табл. 19).

Таблица 19

Динамика количества ГТД, оформленных Сыктывкарской таможней

	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
ГТД, шт.	35 188	26 969	19 806	14 192	15 206	15 040	13 299	16 268
В том числе: экспортных	–	–	–	–	–	–	10 668	13 410
импортных	–	–	–	–	–	–	2 631	2 858

В заключительной части раздела нельзя не отметить позитивные изменения, происходящие и намечаемые в таможенном деле. В наши дни в таможенных органах ведется непрерывная работа по составлению различных программ как по развитию таможенной инфраструктуры в целом, так и по совершенствованию организационной структуры Сыктывкарской таможни.

Государственным таможенным Комитетом России разработана Программа модернизации таможенной службы Северо-Западного региона России на период 1997–2002 гг., в который входит и Сыктывкарская таможня. Эта Программа по сути является начальным этапом, первым конкретным практическим шагом на пути к созданию рассчитанного на длительный период (ближайшие 15–20 лет) стратегического плана глубокого реформирования и перспективного развития системы таможенных органов Северо-Западного региона.

По своему содержанию региональная Программа объединяет четыре целевые программы:

1. «Совершенствование контроля и взимания таможенных платежей, автоматизация процессов таможенного оформления».
2. «Совершенствование информационно-правового обеспечения работы таможенных органов и организаций региона, осуществ-

ление их правоохранительных функций».

3. «Совершенствование системы управления таможенной службы региона и кадровой работы».

4. «Развитие таможенной инфраструктуры региона».

Каждая из перечисленных программ состоит из перечня основных мероприятий на 1997–2002 гг., которые служат главными ориентирами для приложения целенаправленных усилий таможенных органов и организаций зоны деятельности Северо-Западного таможенного управления России в избранных приоритетных направлениях модернизации.

Разработана также Программа модернизации Сыктывкарской таможни на период 1997–2002 гг. Цель модернизации: содействие развитию внешней торговли Республики Коми, ускорение внешнеторгового оборота путем создания условий для полномасштабного функционирования Сыктывкарской таможни в период перехода страны на рыночные отношения. Реализация программы модернизации позволит повысить роль Сыктывкарской таможни как инструмента регулирования внешней торговли Республики Коми, усовершенствовать технологии обеспечения и рост поступлений в федеральный бюджет взимаемых платежей и осуществление таможенно-банковского валютного контроля, повысить эффективность противодействия нарушениям таможенных правил, контрабанде и иным преступлениям в сфере таможенного дела.

Программа направлена на решение следующих конкретных задач:

- совершенствование системы правового обеспечения таможенного дела;
- совершенствование организации и функционирования Сыктывкарской таможни и механизма таможенного контроля;
- разработка и внедрение в практику основных направлений взаимодействия Сыктывкарской таможни с другими правоохранительными организациями, развитие системы обеспечения собственной безопасности;
- укрепления взаимодействия Сыктывкарской таможни с транспортными организациями посредством разработки и внедрения совместных технологий, обеспечивающих осуществление эффективного таможенного контроля и оформления товаров с учетом непрерывности перевозочного процесса и необходимости сокращения простоя транспортных средств;
- совершенствование таможенного контроля на наиболее активных направлениях незаконного перемещения товаров и транспортных средств;
- разработка и внедрение в подразделениях таможенной охраны техно-

- логических приемов и способов осуществления таможенного контроля за товарами и транспортными средствами при их перемещении по территории Российской Федерации;
- разработка и внедрение быстродействующей системы информационного обеспечения местных органов исполнительной власти данными таможенной статистики.

К сожалению, процесс развития и преобразования таможенных органов усложняется и замедляется недостаточным финансированием, несмотря на то, что более трети доходной части федерального бюджета составляют таможенные платежи. Необходимо изменить отношение государства к таможне. Возможно, это и произойдет после окончательного утверждения Госдумой нового варианта Таможенного Кодекса Российской Федерации.

2.7. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕГИОНА

На стыке XX и XXI столетий человечество в своем развитии достигло такой стадии, когда взаимовыгодное, равноправное сотрудничество между всеми народами становится необходимым условием обеспечения мира на земле. Ныне говорить о возможности сохранения мира и в то же самое время отказываться от сотрудничества в экономике, науке, технике и других областях или даже мешать такому сотрудничеству – значит подрывать основу мирных отношений между государствами, их административно-территориальными образованиями, производственными и коммерческими структурами, наконец, между народами. Товары могут и должны быть первыми и надежными послами народов. Поэтому эффективность внешнеэкономических связей содержит в себе немаловажную политическую составляющую. Давно и правомерно общепризнанно: современный мир неделим.

Помимо политического фактора, внешнеэкономические отношения являются большим резервом повышения экономической эффективности каждой страны или ее отдельного региона. Они позволяют наращивать экспортный потенциал. К сожалению, теоретическая разработка злободневных вопросов эффективности внешнеэкономических связей по России в целом существенно отстает от сложившейся практики международных экономических отношений. Исправить такое положение можно теоретико-экономическим обоснованием основных экспортных и

импортных операций, а также совместной с иностранным капиталом предпринимательской деятельности. В этой связи перед экономической наукой стоят неотложные задачи в деле всесторонней разработки теоретических проблем и практических рекомендаций по экономической эффективности внешней торговли и других форм мирохозяйственных связей. Либерализация международных экономических отношений в период трансформации административно-командной экономической системы в рыночную открытую экономику настойчиво выдвигает перед теорией все новые и новые проблемы, и если теория не успевает давать на них достаточно надежные ответы, то практика вынуждена решать их на основе собственного, нередко спонтанного и теоретически необоснованного опыта. В этом смысле практика внешнеэкономических отношений в 90-е гг. «уходит вперед». Недостает и профессиональной обработки статистических данных по международным экономическим отношениям, а на региональном уровне аналитики сталкиваются и с трудностями получения исходной информации о внешнеэкономической деятельности ее участников.

Ныне можно выделить два круга или типа проблем, решение которых способствует повышению эффективности внешнеэкономических связей. Во-первых, это общие проблемы в данной сфере хозяйственной деятельности, пути решения которых в принципе очевидны, но требуют определенных экономических, организационных и технических мероприятий как на общероссийском, отраслевом, так и на региональном уровнях. В их числе улучшение структуры внешнего товарооборота, развитие высокоэффективных форм внешнеэкономических связей, совершенствование системы планирования и управления ими, более тщательный учет факторов воздействия внешнеэкономических связей на повышение эффективности производства. Во-вторых, это чисто теоретико-маркетинговые проблемы, решение которых направлено в конечном итоге на разработку методов анализа и расчета эффективности мероприятий в области внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами.

На практике значительной статьей Коми республиканского экспорта будут и впредь оставаться различные виды сырья: нефть, продукция ЛПК. В связи с этим важное значение для повышения эффективности сырьевого экспорта имеют увеличение удельного веса в нем наиболее выгодных сырьевых товаров и обеспечение более глубокой переработки вывозимого сырья.

На эффективность (неэффективность) внешнеэкономических связей оказывает влияние целый ряд факторов. Среди них важное место принадлежит квоте внешнего товарооборота. Оптимальным является показатель в 40–50 %, то есть такой должна быть доля объема товарооборота по стоимости, относимого к стоимости валового регионального продукта. Это во-первых.

Во-вторых, на эффективность мирохозяйственных связей воздействует товарная структура экспорта. Известно, что при сырьевой направленности вывоза страна или регион не только теряет не возобновляемые ресурсы, но и оказывается уязвимой в финансовом и товарном отношениях. При благоприятном соотношении цен создается иллюзия развития, ухудшается рыночная конъюнктура – проявляется эффект противоположного характера. Неудивительно, что на преодоление этого обстоятельства обращается столь пристальное внимание в важных республиканских документах и, прежде всего, в «Концепции экономической безопасности Республики Коми», несмотря на достаточно активный характер внешнеторгового баланса региона.

Более выгодные цены мирового рынка приводят к тому, что при активном экспорте, скажем, энергоносителей на внутреннем рынке, постоянно ощущается нехватка многих видов топлива, растут цены, раскручивается спираль «инфляции издержек», обостряются социальные противоречия.

В-третьих, эффективность внешнеэкономических связей не может быть нейтральной и к структуре импорта. Импорт промышленного оборудования позволяет решать многие экономические проблемы: модернизировать отечественное производство, расширить его рамки, организовать импортозамещающее производство. Ввоз товаров широкого потребления служит интересам удовлетворения потребности внутреннего потребительского рынка.

В-четвертых, на эффективности международных экономических отношений сказываются издержки производства экспортируемых и импортируемых услуг, поскольку последние являются ценообразующим фактором.

В-пятых, экономическая эффективность мирохозяйственных отношений испытывает влияние в зависимости от степени вовлеченности страны или ее региона в международную специализацию и кооперацию производства.

В-шестых, эффективность внешнеэкономических связей зависит также от наличия или отсутствия внешнеторговых барьеров (таможенных пошлин, экспортных и импортных квот, лицензирования экспорта и

импорта), использования различных форм протекционизма, внешнеторговой дискриминации. На эффективность международных экономических отношений влияет и валютный курс национальной денежной единицы. Заниженный валютный курс позволяет получить дополнительные выгоды при экспорте и способствует притоку иностранного капитала, одновременно дестимулируя импорт. Удорожание импортируемой продукции и услуг перекладывается на отечественного потребителя. В этих условиях повышается выгодность реинвестиций капитала и, наоборот, менее выгодным становится вывоз прибылей. Противоположная экономическая ситуация возникает при завышенном курсе валюты (снижается эффективность экспорта и растет эффективность импорта). Отмеченные экономические последствия таких колебаний валютного курса проявляются и в социальной сфере. Значительные непредвиденные колебания, отрыв валютного курса от соотношений покупательной способности усиливают напряженность в валютно-финансовой сфере, нарушают нормальный международный обмен, приводят к перераспределению экономических результатов мирохозяйственных связей; возникают и усугубляются потери одних стран, увеличивается необоснованный выигрыш других.

При системе свободно плавающих курсов, складывающихся под воздействием соотношений спроса и предложения, в практике стран с рыночной экономикой существует несколько более высокий валютный курс – курс продавца – и более низкий – курс покупателя, публикуемые в периодических изданиях. Разница между указанными курсами – маржа – формирует доход предпринимателей и банков, осуществляющих валютные операции.

На эффективность ВЭС по продукции ЛПК не может не влиять и экологическая составляющая. На практике длительное время среди лесопользователей преобладали экономические интересы и совершенно не учитывались эколого-биологические потери от производственной деятельности в лесу, в том числе и с экспортными целями. Настало время, повелительно требующее при расчете эффективности экспорта продукции учитывать ущерб, причиняемый биологическому разнообразию, которое нарушается экономическими интересами в производственной деятельности в лесу.

Экономическая эффективность внешней торговли в общем виде определяется тем, что потребность национального хозяйства в продукции удовлетворяется не путем ее отечественного производства, а за счет затрат на изготовление других (экспортных) товаров, на валютную вы-

ручку от продажи которых закупаются необходимые стране импортные товары. Если затраты на отечественное производство необходимой продукции, намеченной к получению по импорту, оказываются большими, чем затраты на производство экспортных товаров, то такой внешнеторговый оборот является экономически выгодным. Разность указанных затрат является *экономическим эффектом внешней торговли* ($\mathcal{E}_{\text{вТ}}$):

$$\mathcal{E}_{\text{вТ}} = Z_{\text{и}} - Z_{\text{э}},$$

а частное от их деления – *экономической эффективностью* ($X_{\text{вТ}}$):

$$X_{\text{вТ}} = Z_{\text{и}}/Z_{\text{э}},$$

где $Z_{\text{и}}$ – затраты на импортную продукцию; $Z_{\text{э}}$ – затраты на производство экспортных товаров.

Внешняя торговля экономически выгодна, если эффект $\mathcal{E}_{\text{вТ}}$ является положительной величиной, а показатель эффективности $X_{\text{вТ}}$ больше единицы.

Таким образом, соизмерение затрат на отечественное производство импортируемых и экспортируемых товаров является основополагающим принципом определения экономической эффективности внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности. При практических расчетах экономической эффективности, наряду с затратами на производство товаров, необходимо учитывать расходы на их транспортировку, а также дополнительные затраты на производство замещающих товаров (при вывозе из страны дефицитных товаров), потерю эффекта отечественных потребителей (для товаров, потребление которых внутри страны высокоэффективно). В то же время в стоимостной оценке импорта необходимо, помимо затрат на их отечественное производство, возможно полнее учитывать факторы, дополнительно отражающие народнохозяйственную полезность и эффективность закупаемых машин, оборудования, материалов и других товаров.

Расчеты экономической эффективности внешней торговли проводятся, чтобы обосновать отдельные предложения о продаже и закупке товаров, разработке планов экспорта и импорта, оценке сложившейся структуры и направлений внешнеторгового оборота.

Народнохозяйственная эффективность экспорта товара рассчитывается по формулам:

$$X_{\text{эн/х}} = B_{\text{э}} k_{\text{в}} k_{\text{кр}} / Z_{\text{э}},$$

$$\mathcal{E}_{\text{эн/х}} = B_{\text{э}} k_{\text{в}} k_{\text{пр}} - Z_{\text{э}},$$

где $B_{\text{э}}$ – чистая валютная выручка от экспорта товара (цена единицы экспортной продукции в валюте); $k_{\text{в}}$ – коэффициент покупательной способности валюты поступлений; $k_{\text{кр}}$ – коэффициент кредитного влияния; $Z_{\text{э}} = Z_{\text{пр}} + Z_{\text{т}}$ – затраты на производство и транспортировку до границы (порта, аэродрома) России единицы экспортной продукции.

По такой же аналогии можно рассчитать *народнохозяйственную эффективность импорта*:

$$X_{\text{ин/х}} = Z_{\text{и}} / (B_{\text{и}} k_{\text{в}} k_{\text{кр}}),$$

$$\mathcal{E}_{\text{ин/х}} = Z_{\text{и}} - B_{\text{и}} k_{\text{в}} k_{\text{кр}},$$

где $Z_{\text{и}}$ – стоимостная оценка импортной продукции; $B_{\text{и}}$ – полные валютные затраты на оплату импортного товара и его доставку до границы России в валюте.

Если показатели $X_{\text{эн/х}}$ и $X_{\text{ин/х}}$ оказываются больше единицы, то экспорт и импорт такой продукции экономически выгодны и следует изыскивать возможности для их увеличения, естественно, с учетом достигнутого уровня производства и спроса на внутреннем рынке.

Минимально допустимая предельная безубыточная внешнеторговая цена экспортного товара (при известных народнохозяйственных затратах):

$$B_{\text{э.пред}} = Z_{\text{э}} / (k_{\text{в}} k_{\text{пр}}).$$

Если валютная выручка ниже $B_{\text{э.пред}}$, то экспорт товара для России экономически нецелесообразен.

Максимально допустимые народнохозяйственные затраты на экспорт товаров (при известной внешнеторговой цене):

$$Z_{\text{э.пред}} = B_{\text{э}} k_{\text{в}} k_{\text{пр}}.$$

Максимально допустимая предельная безубыточная внешнеторговая цена импортного товара (при известной его внутренней стоимости оценки):

$$B_{\text{и.пред}} = Z_{\text{и}} / (k_{\text{э}} k_{\text{пр}}).$$

Если валютные затраты выше $B_{\text{и.пред}}$, то импорт товара экономически не оправдан.

Минимально допустимая предельная стоимостная оценка импортного товара (при известной внешнеторговой цене):

$$Z_{\text{и пред.}} = B_{\text{и}} k_{\text{э}} k_{\text{пр}}.$$

Экономическая эффективность производства экспортной продукции определяется, чтобы оценить экономическую заинтересованность продуцентов путем сопоставления затрат на ее производство с внутренней (оптовой) ценой поставки внешнеторговым посредникам. *Экономическая эффективность производства продукции на экспорт:*

$$X_{\text{пр}} = C_{\text{э}} / (C_{\text{э}} + P_{\text{н}}K),$$

где $C_{\text{э}}$ – цена поставки товара внешнеторговому посреднику; $C_{\text{э}}$ – себестоимость (издержки производства) экспортируемой продукции; $P_{\text{н}}$ – единый норматив рентабельности капиталовложений; K – капитальные вложения в основные и оборотные фонды предприятия и другие единовременные затраты на организацию производства продукции на экспорт.

Производство продукции на экспорт экономически эффективно, если $X_{\text{пр}} > 1$, или, что то же самое, $(C_{\text{э}} - C_{\text{э}}) / K > P_{\text{н}}$, то есть рентабельность производства на экспорт данного вида продукции должна быть не ниже единого норматива рентабельности, равного 0,15.

Величина экономического эффекта, создаваемого предприятием в результате производства продукции на экспорт:

$$\text{Э}_{\text{пр}} = C_{\text{э}} - (C_{\text{э}} + P_{\text{н}}K).$$

Эффективность экспорта можно определить и проще. Известно, что прибыль от поставок за границу составляет определенную долю всей прибыли предприятия, которая не может быть отнесена ко всему авансированному капиталу, то есть ко всем его единовременным затратам. Это невозможно сделать и в том случае, когда вывоз за рубеж обеспечивает всего лишь обычную национальную среднюю прибыль и тогда, когда он приносит помимо средней и сверхприбыль. Отсюда эффективность экспорта можно определить только путем отношения по-

лученной за границей прибыли к текущим затратам предприятия на экспортную продукцию, то есть на базе рентабельности. В этом случае величину эффективности экспорта можно определить по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_э = \frac{P}{I_э},$$

где $\mathcal{E}_э$ – эффективность (рентабельности) экспорта; P – прибыль, полученная от экспорта единицы продукции, р.; $I_э$ – издержки (себестоимость) единицы экспортной продукции.

Методикой определения бюджетной эффективности предусматривается следующий порядок исчисления бюджетной эффективности экспорта и импорта товаров. *Бюджетная эффективность экспорта* определяется как отношение (разность) экспортной стоимости (нетто) товара к его стоимости во внутренних оптовых (отпускных) ценах с учетом доставки этой продукции до границы (порта, аэродрома) России:

$$X_{эб} = B_э / Ц_э,$$

$$\mathcal{E}_{эб} = B_э - Ц_э.$$

Экспортная стоимость товара определяется по счету, предъявленному иностранному импортеру, за вычетом прямых накладных расходов в иностранной валюте, связанных с реализацией данного товара. Стоимость экспортных поставок во внешнеторговых ценах приводится к базисным условиям поставок «франко-граница» (порт) РФ. Пересчет иностранной валюты (при экспортных и импортных операциях) в рубли осуществляется по рыночному курсу, действующему на момент расчетов за товары.

Внутренняя стоимость экспортного товара определяется как сумма отпускной стоимости продукции в оптовых ценах без налога с оборота, учитывающих транспортные расходы по доставке товара от предприятия-изготовителя до границы (порта, аэродрома) России, если они не учтены в оптовой цене, расходов по перевалке грузов, их хранению и другим накладным расходам.

Характеристика эффективности внешнеэкономических связей региона обязывает нас несколько «заземлиться» на анализе экспорта конкретных видов продукции. В нашем случае предпочтительнее сделать

это на примере экспорта продукции ЛПК. В первую очередь обращает на себя внимание ценовой разброс на продукцию ЛПК по странам ближнего и дальнего зарубежья, на внешнем и внутреннем рынке. Кстати, ценовой разброс между контрактными ценами со странами СНГ по сравнению с ценами в торговле со странами дальнего зарубежья характерен и для экспортной продукции других отраслей. Так, в 2000 г. средняя цена продаж нефти в государстве содружества составляла 125,3 доллара за тонну, а вне СНГ – 170,7 долларов, каменного угля – соответственно 25,6 и 42,7, пиломатериалов – 56 и 94 доллара за 1 куб. м. По нашим расчетам в среднем экспортная цена деловой древесины в 2000 г. составила 37,7 доллара за 1 куб. м, а на внутреннем рынке – 12 долларов, то есть ниже более чем втрое. Аналогичное соотношение рыночных цен сложилось и по пиломатериалам. Экспортная цена по данному виду продукции в среднем составила 92,6 доллара, а на российском рынке – лишь 32 доллара, то есть почти втрое ниже. По остальным видам продукции ЛПК – фанера, древесноволокнистым плитам расхождения цен незначительны. Иллюстрация таких расхождений цен отражена в сводной таблице 20.

Таблица 20

Средние цены на основную лесопroduкцию экспорта по группам стран, долл.

	1999 г.		2000 г.		1999–2000 гг.	
	СНГ	Вне СНГ	СНГ	Вне СНГ	На весь экспорт	
Деловая древесина, за 1 куб. м	42,5	23,7	–	37,7	23,8	37,7
Пиломатериалы, за 1 куб. м	34,8	86,1	55,9	93,6	81,0	92,6
ДВП, за 1 кв. м	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
ДСП, за 1 куб. м	43,3	48,0	63,8	65	48,0	65,0
Фанера, за 1 куб. м	172,2	201,6	417,5	194,9	201,4	195,6
Бумага и картон, за 1 т	423,0	325,2	574,0	358,9	335,8	374,0

Источник: Рассчитано по: Социально-экономическое положение Республики Коми. – Госкомстат РК, 2001. – С. 93.

Общий комментарий ценовых расхождений будет дан после изложения таблицы, отражающей объемные показатели лесоэкспорта по тем же группам стран (см. табл. 21).

Из сводных таблиц видно, что деловую древесину выгоднее экспортировать в страны СНГ, где РК получает более высокий условно расчетный валютный эквивалент. По нашим расчетам дополнительная валютная выручка республики могла бы составить 2 393,3 тыс. долларов.

Совершенно иная география экспорта была бы выгодна по пиломатериалам, ДСП и фанере. Если бы весь объем пиломатериалов и ДСП экспортировать в страны дальнего зарубежья, можно было бы увеличить валютную выручку в сумме 7 546,2 и 20,7 тыс. долларов соответственно, а по фанере 3 660,3 тыс. долларов.

Таблица 21

Объем физического экспорта основных видов лесоматериалов по группам стран

	Дальнее зарубежье					Страны СНГ				
	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Деловая древесина, тыс. куб. м	341,9	139,0	144,5	126,9	60,2	41,9	2,0	0,2	0,4	–
Пиломатериалы, тыс. куб. м		69,8	70,1	132,4	260,8		28,8	32,1	14,7	6,8
ДСП, тыс. куб. м	4,9	8,5	0,2	0,5	0,2	1,3	2,2	15,0	3,9	0,8
ДВП, млн кв. м	3,5	6,5	2,3	1,3	1,1	0,1	–	0,2	0,2	0,7
Фанера, тыс. куб. м	29,8	49,6	81,6	123,6	138,3	0,1	2,0	2,2	0,9	0,4
Бумага и картон, тыс. т	91,0	164,4	213,7	222,6	246,6	44,5	27,9	21,6	27,1	18,6

Источник: Рассчитано по статистическим сборникам: Внешнеэкономические связи Республики Коми за 1997, 1998, 1999 гг.; Социально-экономическое положение Республики Коми. – Сыктывкар: Госкомстат РК, 2001. – С. 93.

Экспорт бумаги по ценам 1999 года было бы целесообразно осуществлять в страны СНГ, где дополнительно валютная выручка могла бы составить 24 420,7 тыс. долларов. Оптимальная выручка приблизилась к 38 тыс. долларов. Конечно, все эти расчеты условны и относятся к одному из маркетинговых вариантов валютной выручки. На маркетин-

говый результат оценки влияют экономические факторы: насыщенность (ненасыщенность) рынка продукции ЛПК в странах ближнего и дальнего зарубежья, деятельность, позиции и деловая репутация конкурентов на рынке этих групп стран, таможенное регулирование, выплата или льгота НДС при экспорте или импорте и другие факторы, влияющие на рыночную структуру лесопродукции каждой конкретной страны, независимо от того, в какую группу (дальнего или ближнего зарубежья) она входит. Главное здесь состоит в том, что необходим выбор наиболее рационального импортера лесопродукции из РК. А это связано с географической направленностью нашего экспорта продукции ЛПК.

Применительно к лесоэкспорту методы определения экономического эффекта разработаны и освещаются в методических указаниях «Лесной рынок» (сост. И. К. Тихомирова [19, с. 10–11]). Будет уместным лишь воспроизвести эти методы.

1. Народнохозяйственная эффективность ($X_{э.н/х}$) и народнохозяйственный эффект ($\mathcal{E}_{э.н/х}$) рассчитываются по формулам:

$$X_{э.н/х} = B_э \cdot K_в \cdot K_{кр} / Z_э,$$

$$\mathcal{E}_{э.н/х} = B_э \cdot K_в \cdot K_{кр} - Z_э,$$

где $B_э$ – чистая валютная выручка от экспорта товара (цена единицы экспортной лесопродукции), в иностранной валюте; $K_в$ – курс Центрального Банка РФ, действующий на момент расчетов за товары, для пересчета иностранной валюты в рубли (покупательная способность валюты); $K_{кр}$ – коэффициент кредитного влияния (при экспорте лесной продукции за наличные $K_{кр} = 1$); $Z_э = Z_{пр} + Z_{тр}$ – затраты на производство и транспортировку до границы (порта) СНГ единицы экспортной лесопродукции, р.

Если показатель $X_{э.н/х}$ оказывается больше единицы, то экспорт такой лесопродукции считается экономически выгодным и следует изыскивать возможности для его увеличения, естественно, с учетом достигнутого уровня производства и спроса на внутреннем общероссийском или Коми региональном рынке.

2. Экономическую эффективность ($X_{пр}$) и величину экономического эффекта ($\mathcal{E}_{пр}$), создаваемых предприятием в результате производства лесопродукции на экспорт, рассчитываем по формулам:

$$X_{пр} = C_э / Z_э,$$

$$Z_{пр} = C_э - Z_э,$$

где $C_э$ – цена лесопродукции на мировом рынке, р./ед.; $Z_э$ – затраты на производство экспортируемой лесопродукции, р./ед.

Если $X_{пр}$ больше или равна единице, то производство лесопродукции на экспорт считается экономически эффективным. Данная формула оценки эффективности внешней торговли может применяться и к отдельным предприятиям ЛПК, поскольку она отражает показатели их внешней торговли.

3. Бюджетную эффективность ($X_{э,б}$) и величину бюджетного эффекта ($\mathcal{E}_{э,б}$) определим как отношение (разность) экспортной стоимости (нетто) лесопродукции к ее стоимости во внутренних (оптовых) ценах, с учетом доставки этой продукции до границы (порта) СНГ:

$$X_{э,б} = B_э / C_э,$$

$$\mathcal{E}_{э,б} = B_э - C_э,$$

где $B_э$ – экспортная стоимость лесопродукции, р.; $C_э$ – стоимость лесопродукции во внутренних оптовых (отпускных) ценах с учетом доставки этой лесопродукции до границы (порта) СНГ, р.

Показатель валютной (бюджетной) эффективности используется для оценки внешнеэкономической деятельности экспортеров с учетом внешнеторговых посредников. Этот показатель применим ныне в тех случаях, когда экспортеры лесопродукции пользуются услугами внешнеторговых организаций.

Экономическая эффективность внешнеэкономических связей (наряду с эффективностью внешней торговли) также является важнейшим оценочным показателем результативности внешнеэкономической деятельности предприятий и регионов. Такой показатель представляет собой сопоставление результатов этой деятельности с затратами на ее осуществление. Экономическая эффективность внешнеэкономических связей – это отношение результатов к затратам, а экономический эффект – разница между результатами и затратами.

Начальной стадией внешнеэкономической деятельности является производство продукции для экспорта, а заключительной – использование импортного товара взамен его отечественного аналога.

Существует и развивается метод определения экономической эффективности и международной специализации и кооперирования производства как важнейших форм международного разделения труда. Вполне логично предположить, что участие любой страны в международном разделение труда без получения соответствующей экономической выгоды подорвало бы процесс ее национального воспроизводства и было

бы прекращено.

Общий эффект от участия страны в международном разделении труда, представляющий собой сумму прибылей предприятий, полученных ими от экспорта, может быть определен по следующей формуле:

$$\mathcal{E}_{об} = P_1 + P_2 + \dots + P_n,$$

где $\mathcal{E}_{об}$ – общий эффект от участия страны в МРТ; P_1 – прибыль от экспорта, полученная первым предприятием, р.; P_2 – прибыль от экспорта, полученная вторым предприятием, р.; P_n – прибыль от экспорта, полученная n -ым предприятием, р.

Экономический эффект международной специализации и кооперирования производства может замеряться и с помощью других методов. Например, в основу одного из таких методов закладывается временной период. В таком случае экономический эффект определяется в расчете на каждый год, а также за весь период действия соглашения о специализации и кооперировании производства. При этом учитывается разновременность величин годовых эффектов, что обеспечивает сопоставимость суммарных эффектов по различным вариантам соглашений. В общем виде *годовой экономический эффект* $\mathcal{E}_Г$ международной специализации и кооперирования производства на народнохозяйственном уровне равен сумме показателей:

$$\mathcal{E}_Г = (Z_{и} - Z_{э}) + (B_{э} - B_{и})k_{в} + \mathcal{E}_{кп},$$

где $\mathcal{E}_{кп}$ – эффект от концентрации производства, возникающий на предприятии при организации специализированного производства продукции:

$$\mathcal{E}_{кп} = П(Z_{п} - Z_{с}),$$

где $П$ – годовой объем продукции, поставляемой народному хозяйству с предприятия, выпускающего специализированную продукцию в натуральных единицах; $Z_{п}$ – затраты на производство единицы продукции до специализации, р.; $Z_{с}$ – то же, после специализации, р.

Экономическая эффективность совместной предпринимательской деятельности определяется в зависимости от конкретных форм сотрудничества. В оценке эффективности лежит общеэкономический принцип сочетания затрат и полученного результата.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации. – М., 1995. – 48 с.
2. Федеративный договор о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти республик в составе Российской Федерации // Российская газета. – 1996. – 18 мар.
3. Закон Российской Федерации от 04.01.1999 г. № 4-ФЗ о координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации // Российская газета. – 1996. – 16 янв.
4. Декларация о государственном суверенитете Коми ССР от 29 августа 1990 г. // Красное знамя. – 1990. – 5 сент.
5. О разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти Республики Коми. Договор между Российской Федерацией и Республикой Коми от 20.03.1996 г. // Республика. – 1996. – 20 апр.
6. Закон Республики Коми от 29.10.1996 г. № 34-РЗ о внешнеэкономической деятельности Республики Коми // Республика. – 1996. – 26 нояб.
7. Закон Республики Коми от 04.04.2000 г. № 17-РЗ об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми // Республика. – 2000. – 12 апр.
8. Указ Главы РК № 235 от 21 ноября 1994 г. об активизации привлечения российских и иностранных инвестиций в экономику Республики Коми. Не публиковался. С текстом указа можно ознакомиться в прил. 9 данного учебного пособия.
9. Указ Главы Республики Коми от 12.09.1996 г. № 242 об утверждении Положения о порядке представления государственных гарантий при осуществлении инвестиционной деятельности в Республике Коми // Республика. – 1996. – 1 окт.
10. Закон Республики Коми от 25.01.1998 г. № 4-РЗ о привлечении инвестиций в экономику Республики Коми // Ведомости нормативных актов органов государственной власти Республики Коми. – 1995. – № 2. – С. 16–24.
11. Закон Республики Коми от 15.03.2000 г. № 17-РЗ об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми // Республика. – 2000. – 18 апр.

12. Указ Главы Республики Коми от 01.08.2000 г. № 314 о мерах по реализации закона Республики Коми «Об инвестиционной деятельности на территории Республики Коми» // Республика. – 2001. – 13 февр.
13. Указ Главы Республики Коми от 10.05.2000 г. № 207 об учете и экспертизе внешнеэкономических контрактов, связанных с вывозом лесоматериалов (обработанных и необработанных) за пределы Российской Федерации // Республика. – 2000. – 14 июля.
14. Указ Главы Республики Коми от 28.08.1995 г. № 323 о концепции внешнеэкономической деятельности Республики Коми // Республика. – 1995. – 7 сент.
15. Дипломатический словарь / Глав. ред. А. А. Громыко, А. Г. Ковалев, П. П. Севостьянов и др. – М., 1984. – Т. I. – С. 183 – 184.
16. Международное публичное право: Учеб. / Под ред. д-ра юридич. наук, проф., засл. юриста РФ К. А. Бекашева. – М., 1998. – 608 с.
17. Республика Коми: экономическая стратегия вхождения в 21 век: Матер. науч. конф., Сыктывкар, 13–14 марта 1995 / Комиссия по изучению естественных производ. сил при Главе РК; Коми НЦ УрО РАН. – Сыктывкар, 1997. – 160 с.
18. Современный экономический словарь / Сост. Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лазовский, Е. Б. Стародубцева. – М., 1997. – 496 с.
19. Указ Главы администрации Республики Коми от 31.07.1996 г. № 214 о республиканской программе развития экспорта // Республика. – 1996. – 20 авг.
20. Лесной рынок: Метод. указ. для студ. спец. 060806 всех форм обуч. / Сост. И. К. Тихомирова; СЛИ. – Сыктывкар, 2001. – 32 с.

Рекомендуемая литература*

1. Конституция Республики Коми. – Сыктывкар, 1995. – 43 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми в 1998 г. / Госкомстат РК. – Сыктывкар, 1999. – 48 с.
3. Социально-экономическое положение Республики Коми: Докл. / Госкомстат России; Госкомстат Республики Коми. – Сыктывкар, 2001. – 65 с.

* Источники под № 1–3 имеются в библиотеке Сыктывкарского лесного института, а под № 1–6 – в Национальной библиотеке РК и научном читальном зале библиотеки Сыктывкарского госуниверситета.

4. Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми: Информ.-аналит. матер. / Госкомстат Республики Коми. – Сыктывкар, 2002. – 48 с.
5. Проничев, И. К. Республика Коми: тенденции развития в 1990-е годы / И. К. Проничев // Республика Коми на внешнем рынке. – Сыктывкар, 2000. – С. 48 – 63.
6. Проничев, И. К. Динамика экспорта Республики Коми / И. К. Проничев // Материалы республиканской научно-практической конференции «Управление государственной собственностью, корпоративное управление и экономический рост», Сыктывкар, 29 апр. 2003. – Сыктывкар, 2003. – С. 32 – 36.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

***ПЕРЕЧЕНЬ МЕЖПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫХ
ДОГОВОРОВ С ИНОСТРАННЫМИ ГОСУДАРСТВАМИ***

I. Венгрия

1. Соглашение между Правительством Коми Советской Социалистической Республики и Правительством Венгерской Республики о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве.
Подписано 6 декабря 1991 г.
2. Протокол о взаимных поставках товаров в 1992 г. между Коми ССР и Венгерской Республикой к Соглашению между Правительством Коми ССР и Правительством Венгерской Республики о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве.
Подписан 6 декабря 1991 г.
3. Соглашение между Министерством культуры, Министерством образования Республики Коми и Министерством культуры и образования Венгерской Республики о сотрудничестве в области культуры и образования.
Подписано 23 июня 1993 г.

II. Словакия

1. Соглашение между Правительством Республики Коми и Правительством Словацкой Республики по экономико-торговым связям и научно-техническому сотрудничеству.
Подписано 9 декабря 1992 г.

III. Болгария

1. Соглашение между Правительством Коми ССР и Правительством Республики Болгарии о торгово-экономических связях.
Подписано 15 мая 1992 г.
2. Протокол о торгово-экономических, научно-технических и культурных связях между Правительством Республики Коми Российской Федерации и Правительством Республики Болгарии.
Подписан 14 июля 1995 г.

IV. Чехия

1. Соглашение между Правительством Республики Коми и Правительством Чешской республики о торгово-экономических связях и научно-техническом сотрудничестве.
Подписано 4 июня 1992 г.
2. Меморандум по итогам визита Чешской делегации в РК от 17 сентября 1999 г.

V. Молдова

1. Протокол о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Правительством Республики Молдова.

VI. Беларусь

1. Соглашение о сотрудничестве между Правительством Республики Коми Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь.
Подписано 16 декабря 1997 г.
2. Протокол договоренностей сторон по результатам визита делегации Республики Беларусь в Республику Коми Российской Федерации и проведенных переговоров.
Подписан 10 февраля 1999 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

ПЕРЕЧЕНЬ ДОГОВОРОВ С СУБЪЕКТАМИ ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВ

Финляндия

1. Протокол о намерениях по сотрудничеству между Правительством Республики Коми и Губернской управой Оулу (Финляндия). Подписан 5 ноября 1993 г.
2. Меморандум по итогам визита Губернатора Лапландии, Финляндии, госпожи Ханнеле Покка в Республику Коми с 30 августа по 2 сентября 1999 г. Подписан 1 сентября 1999 г.
3. Меморандум по итогам визита делегации общества «Финляндия–Россия» в Республику Коми Российской Федерации с 12 по 14 января 2000 г. Подписан 14 января 2000 г.

Китай

1. Соглашение о сотрудничестве между Республикой Коми РФ и провинцией Шаньси КНР. Подписано 16 мая 1993 г.

Украина

1. Соглашение об основах торгово-экономического сотрудничества между Одесской областной государственной администрацией, Херсонской областью и Советом Министров Республики Коми РФ. Подписано 8 ноября 1993 г.
2. Договор о сотрудничестве Республики Коми РФ и Харьковской области Украины на 1993–1995 гг.
3. Протокол намерений о торгово-экономических связях и научно-производственном сотрудничестве между Республикой Коми и Закарпатской областью Украины. Подписан 30 июля 1993 г.

4. Договор между Правительством Республики Коми и областной государственной администрацией Николаевской области Украины о стабилизации хозяйственных связей на 1993 г. и развитии долгосрочного экономического, научно-технического и культурного сотрудничества. Подписан 29 января 1993 г. 7 ноября 1993 г. подписан Протокол о внесении дополнений в Договор.
5. Межгосударственный торгово-экономический договор между Республикой Крым и Республикой Коми на 1994–2044 гг. Подписан 24 февраля 1994 г.
6. Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Республикой Коми Российской Федерации и Харьковской областью Украины. Подписано 18 октября 1996 г.
7. Соглашение о социально-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Республикой Коми Российской Федерации и Одесской областью Украины. 1997 г.

Беларусь

1. Соглашение о социально-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Республикой Коми и Брестской областью Республики Беларусь. Подписано в 1996 г.
2. Протокол договоренностей Сторон по результатам визита делегации Республики Беларусь в Республику Коми и проведенных переговоров. Подписан 10 февраля 1999 г.
3. Соглашение о сотрудничестве в области здравоохранения Республики Коми, Фондом обязательного медицинского страхования РК и Министерством здравоохранения Республики Беларусь. Подписано 10 февраля 1999 г.

Латвия

1. Протокол по итогам переговоров с делегацией Латвийской Республики. Подписан 12 марта 1997 г.

Литва

1. Протокол по итогам переговоров с делегацией Каунасского уезда Литовской Республики. Подписан 28 октября 1998 г.
2. Соглашение между Правительством Республики Коми и Администрацией Каунасского уезда Литовской Республики о сотрудничестве. Подписано 23 апреля 1999 г.

Словацкая Республика

1. Соглашение о принципах взаимных и развития сотрудничества между Братиславским краем Словацкой Республики и Республикой Коми Российской Федерации. От 17 сентября 1997 г.

Исламская Республика Иран

1. Меморандум о сотрудничестве между Правительством Республики Коми Российской Федерации и Генерал-Губернаторством Гилянской области Исламской

- Республики Иран. От 10 декабря 1998 г.
2. Меморандум о сотрудничестве между Республикой Коми и Провинцией Мазандаран Исламской Республики Иран. От 12 декабря 1998 г.
 3. Протокол по итогам визита делегации Провинции Мазандаран ИРИ в РК от 9 сентября 1999 г.
 4. Протокол о намерениях между Республикой Коми и Провинцией Мазандаран ИРИ от 27 февраля 2000 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

ДОГОВОРЫ С СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (РЕСПУБЛИКИ)

1. Договор о дружбе и сотрудничестве между Республикой Коми и Республикой Татарстан.
Подписан 17 июня 1994 г.
2. Договор о дружбе и сотрудничестве между Республикой Коми и Чувашской Республикой.
Подписан 18 ноября 1994 г.
3. Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Республикой Коми и Республикой Северная Осетия – Алания.
Подписано 15 марта 1996 г.
4. Соглашение между Правительством Удмуртской Республики и Правительством Республики Коми о торгово-экономическом и культурном сотрудничестве.
Подписано 10.11.96 г.
5. Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Правительством Республики Дагестан.
Подписано 1 октября 1997 г.
6. Соглашение об экономическом сотрудничестве между Правительством РК и Правительством Республики Марий Эл.
Подписано 6 мая 1996 г.
7. Соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Правительством Республики Мордовия.
Подписано 4 мая 1996 г.
8. Договор между Правительством Республики Марий Эл и Правительством Республики Коми о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве.
Подписан 30 декабря 1997 г.
9. Соглашение о сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Правительством Республики Башкортостан.
Подписано 18 февраля 1998 г.
10. Соглашение о сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Пра-

вительством Республики Карелия.

Совместные программы по реализации Соглашения.

Подписано 11 сентября 1998 г.

11. Соглашение о социально-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Правительством Республики Ингушетия и Правительством Республики Коми.

Подписано 6 апреля 1999 г.

12. Соглашение о сотрудничестве между Республикой Карелия, Республикой Коми, Республикой Марий Эл, Республикой Мордовия, Удмуртской Республикой, Коми-Пермяцким автономным округом, Ханты-Мансийским автономным округом и Ямало-Ненецким автономным округом.

Подписано – сентябрь 1995 г.

13. Договор о сотрудничестве в экономической, научно-технической и культурной областях между Правительством Кабардино-Балкарской Республики и Правительством Республики Коми.

Подписан 13 октября 1999 г.

14. Соглашение между Правительством Республики Коми и Правительством Кабардино-Балкарской Республики о сотрудничестве в области культуры и искусства.

Подписано 13 октября 1999 г.

15. Соглашение между Правительством Республики Коми и Правительством Кабардино-Балкарской Республики о сотрудничестве в области здравоохранения.

Подписано 13 октября 1999 г.

16. Соглашение между Правительством Республики Коми и Правительством Кабардино-Балкарской Республики о сотрудничестве в области аграрно-промышленного комплекса.

Подписано 13 октября 1999 г.

17. Соглашение между Правительством Республики Коми и Правительством Кабардино-Балкарской Республики о сотрудничестве в области науки и образования.

Подписано 13 октября 1999 г.

18. Соглашение между Кабинетом министров Республики Адыгея и Правительством Республики Коми

Подписано 6 июля 1999 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

СОГЛАШЕНИЯ ПО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ С СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (ОБЛАСТИ, КРАЯ, ОКРУГА)

1. С Курганской областью. Подписано 30.09.92, 18.01.96.
2. С Новгородской областью от 21.12.92 (пролонгировано на 1998 г.).
3. С Псковской областью от 21.12.92, 04.01.96.
4. С Республикой Татарстан от 09.07.93 (пролонгировано на 1998 г.).
5. С Тамбовской областью от 12.11.93 (пролонгировано на 1998, 1999 гг.).
6. С Белгородской областью от 10.12.93, 09.12.95.
7. С Тверской областью от 28.12.93.
8. С Новосибирской областью от 30.12.93.
9. С Чувашской Республикой от 12.01.94 (пролонгировано на 1998 г.).
10. С Самарской областью от 24.01.94, 08.05.96.
11. С Калининградской областью от 31.01.94. Пролонгировано письмо от 18 ноября 1996 года, от 30.10.96.
12. С Ярославской областью от 11.02.94.
13. С Воронежской областью от 29.03.94.
14. С Оренбургской областью от 12.05.94, пролонгация 17.11.95 на 1996 г.
15. С Кировской областью от 16.11.94, 16.11.95.
16. С Ростовской областью от 30.11.94.
17. С Брянской областью от 28.12.94.
18. С Владимирской областью от 10.01.95 (пролонгировано на 1998, 1999 гг.).
19. С Костромской областью от 27.02.95 и от октября 1996 г.
20. С Курской областью от 02.02.94, 04.01.96.
21. С Красноярским краем от 17.03.95.
22. С Челябинской областью от 07.04.95, пролонгировано 06.02.96 (пролонгировано на 1998, 1999 гг.).
23. С Липецкой областью от 03.05.95 (пролонгировано на 1998 г.).
24. С Свердловской областью от 18.07.95.
25. С Самарской областью от 08.05.96.
26. С Архангельской областью и Ненецким автономным округом от 10.01.95.
27. С Нижегородской областью от 05.06.96.
28. С Ивановской областью от 16.11.96.
29. С Омской областью пролонгация 23.11.95 (пролонгировано на 1998, 2000 гг.).
30. С Тюменской областью от 20.12.95 + соглашение от 15.01.99.
31. С Московской областью от 21.11.91, 26.04.96.
32. С Ленинградской областью от 21.02.97.
33. С Вологодской областью от 28.03.97.
34. С Мурманской областью от 20.07.97.
35. С Кировской областью от 22.08.97.
36. С Свердловской областью от 10.09.97 (по Минсырья).
Протокол по проведению «Дней РК в КО» от 21.05.99.

37. Со Свердловской областью от 24.10.97.
38. Со Свердловской областью от 25.08.99.
39. С Коми-Пермяцким автономным округом от 05.12.97.
40. С Приморским краем от 16.03.98.
41. С Правительством г. Москвы от 01.04.98.
42. С Орловской областью от 01.04.98.
43. С Курской областью от 09.06.98.
44. Соглашение Правительства Республики Коми и Администрации Вологодской области и о взаимных поставках сырья, материалов и услуг от 28.01.98.
45. Соглашение совместной деятельности Правительства Республики Коми и Администрации Вологодской области по обеспечению строительства жилья для граждан, выезжающих из Республики Коми от 1997 г.
46. С Оренбургской областью от 29.12.98.
47. С Рязанской областью от 17.03.99.
48. С Псковской областью от 20.04.97.
49. С Саратовской областью пролонгация на 1997 г.
50. С Омской областью от 10.12.99.
51. С Тамбовской областью от 22.02.2000.
52. С Курганской областью от 15.03.2000 + протокол по реализации.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

СОВМЕСТНЫЕ ПРОГРАММЫ

1. Совместные программы по реализации Протокола о сотрудничестве между Министерством внешних экономических связей Республики Беларусь и Министерством внешних связей Республики Коми.
От 16 декабря 1998 г.
2. Совместные программы по реализации Соглашения о сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Правительством Республики Карелия.
От 17 сентября 1998 г.
3. Совместные программы по реализации Соглашения между Правительством Республики Коми и Администрацией Кировской области о сотрудничестве в экономической, научно-технической, культурной и социальной областях.
От 15 июня 1998 г.
4. Перечень совместных программ по реализации Соглашения между Администрацией Вологодской области и Правительства Республики Коми о сотрудничестве.
От 25.06.97.
5. Протокол совместных мероприятий по реализации соглашения о сотрудничестве между Администрацией Рязанской области и Правительством Республики Коми.

Подписан 26 апреля 1999 г.

6. Протокол-программа 1999–2000 гг. по реализации Соглашения с Кировской областью.

Подписан 1999 г.

7. Протокол-программа по реализации Соглашения о сотрудничестве с Республикой Дагестан на 2000 г.

8. Протокол по реализации Соглашения о сотрудничестве с Курганской областью от 15.03.2000 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

ИНЫЕ ДОГОВОРЫ И СОГЛАШЕНИЯ

1. Соглашение между Правительством Республики Коми и Северо-Западным таможенным управлением России в области развития таможенной инфраструктуры.

От 21 апреля 1997 г.

2. Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии между Министерством Российской Федерации по делам национальностей и федеративным отношениям и Правительством Республики Коми в области национальной политики, федеративных отношений и местного самоуправления.

От 3 июня 1997 г.

3. Договор о сотрудничестве Республики Коми и Арктической группы пограничных войск Федеральной пограничной службы Российской Федерации в охране государственной границы Российской Федерации.

От 18 июля 1997 г.

4. Кредитный Договор между Коммерческим акционерным банком «Банк Сосьете Женераль Восток» и Республикой Коми. И Гарантия.

Договор о консультационных услугах и доверительном управлении между Республикой Коми и финансовой корпорацией «Адамант».

От 17 октября 1997 г.

5. Генеральное Соглашение о сотрудничестве между Правительством Республики Коми и управляющей компанией «Банковская группа СБС-АГРО».

От 26 ноября 1997 г.

6. Соглашение о сотрудничестве между Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию и Правительством Республики Коми, Российская Федерация.

От 25 ноября 1997 г.

Протокол по итогам визита заместителя Генерального директора и исполнительного директора ЮНИДО Йо Маруно в РК 6–7 сентября 1999 г. от 01.09.99.

7. Протокол о сотрудничестве между Министерством внешних связей Республики Коми Российской Федерации и Министерством внешних экономических связей Республики Беларусь + Совместные программы по реализации Протокола.

- От 16 декабря 1997 г.
8. Соглашение между Министерством путей сообщения Российской Федерации и Правительством Республики Коми о сотрудничестве и взаимодействии в сфере транспортного обслуживания и устойчивой работы железнодорожного транспорта в регионе.
От 2 сентября 1997 г.
 9. Меморандум о сотрудничестве между Правительством Республики Коми и Администрацией г. Сыктывкар, АО «Комиэнерго» и Концерном «СИМЕНС А. Г.».
От 4 октября 1997 г.
 10. Соглашение о сотрудничестве и взаимодействии между Государственным комитетом Российской Федерации по вопросам развития Севера и Правительством Республики Коми.
От 7 октября 1997 г.
 11. Протокол о намерениях по результатам встречи между Главой Республики Коми и банком «Свис Бэнк Корпорэйшн».
От 27 ноября 1997 г.
 12. Генеральное соглашение о сотрудничестве между Республикой Коми и группой «Коми ТЭК – Евросевернефть – Ухтабанк».
От 27 ноября 1997 г.
 13. Соглашение о сотрудничестве между Республикой Коми и французской компанией «Креди Коммерсаль де Франс».
От 25 октября 1996 г.
 14. Протокол встречи в Министерстве внешних связей Республики Коми с Канадским Агентством международного развития.
От 17 июля 1998 г.
 15. Протокол о намерениях между городом Хэппи Вэли Гус Бей (Лабрадор, Канада) и Ижемским районом Республики Коми.
От 4 декабря 1997 г.
 16. Соглашение между Правительством РК и Постоянным представительством Программы Организации Объединенных Наций в Российской Федерации о сотрудничестве в реализации проектов от 17 июня 1999 г.
 17. Соглашение о разделении затрат между Программой развития Организации Объединенных Наций и Правительством Республики Коми РФ от 12 мая 2000 г.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

ГРУЗОВАЯ ТАМОЖЕННАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ

грузовая таможенная

тд1 декларация

3		2. Отправитель / экспортер № Reg. № от				1. Тип декларации			А				
						3. Доб. лист		4. Отгр. спец.					
3		8. Получатель / импортер № Reg. № от				5. Всего наим. товаров		6. Кол-во мест		7. Справочный номер			
						9. Лицо, ответственное за финансовое регулирование		10. Страна 1-го назначен.	11. Торговая Страна			12.	13.
3		14. Декларант / представитель № Reg. № от				15. Страна отправления		15а. Код страны отправления		17а. Код страны отправления			
						16. Страна происхождения		17. Страна назначения					
3		18. Транспортное средство при отправлении		19. Конт.		20. Условия поставки							
		21. Транспортное средство на границе				22. Валюта и общая фактурная стоимость товаров		23. Курс валюты	24. Характер сделки				
3		25. Вид транспорта на границе	26. Вид транспорта внутри страны	27. Место погрузки / разгрузки		28. Финансовые и банковские сведения							
		29. Таможня на границе		30. Место досмотра товара			31. Маркировка и количество – номера контейнеров – описание товаров						
44. Доп. информация / представл. док-ты						32. Товар №	33. Код товара			34. Код страны происхожд.		35. Вес брутто (кг)	36. Преференц.
						37. Процедура	38. Вес нетто (кг)	39. Квота		40. Общая декларация / предшествующий документ			
47. Исчисления тамож. пошлин и сборов		Вид	Основа начисления	Ставка	Сумма	С П	48. Отсрочка платежей		49. Наименование склада				
		Всего					В. Подробности подсчета		41. Доп-пол. един. измер.		42. Фактура ст-ти т-ра	43.	45.
51. Таможня страны транзита		50. Доверитель подпись:						С.					
		представленный место и дата						46. Статистическая стоимость					
52. Гарантия не действительна для Д. Таможенный контроль								53. Таможня и страна назначения			54. Место и дата		

ДОБАВОЧНЫЙ ЛИСТ				ТД 2				1. Тип декларации				А						
2. Отпр./ эксп.		8. Получ./ имп.		№														
Рег.№		от		3. Доб. лист				2										
31. Грузо-вые места и опи-сание това-ров	Маркировка и количество – номера контейнеров – описание товаров							32. Товар №				33. Код товара						
									34. Код страны происх.		35. Вес брутто (кг)		36. Префе ренц.					
									37. Про-цедура		38. Вес нетто (кг)		39. Квота					
	40.Общая декларация / предшествующий документ												41. Доп. един.изм		42.Фактура ст-ти т-ра		43.	
													45.		46. Статистич. стоимость			
44.Доп инф-ия/ пред-ставл. док-ты																		
									34.Код страны присх.		35.Вес брутто (кг)		36. Префе ренц.					
									37.Про-цедура		38.Вес нетто (кг)		39. Квота					
	40.Общая декларация / предшествующий документ												41. Доп. един.изм		42.Фактура ст-ти т-ра		43.	
													45.		46. Статистич. стоимость			
31. Грузо-вые места и описа-ние товаров								32. Товар №				33. Код товара						
									34.Код страны присх.		35.Вес брутто (кг)		36. Префе ренц.					
									37.Про-цедура		38.Вес нетто (кг)		39. Квота					
	40.Общая декларация / предшествующий документ												41. Доп. един.изм		42.Фактура ст-ти т-ра		43.	
													45.		46. Статистич. стоимость			
44.Доп инф-ия/ пред-ставл. док-ты																		
									34.Код страны присх.		35.Вес брутто (кг)		36. Префе ренц.					
									37.Про-цедура		38.Вес нетто (кг)		39. Квота					
	40.Общая декларация / предшествующий документ												41. Доп. един.изм		42.Фактура ст-ти т-ра		43.	
													45.		46. Статистич. стоимость			
31. Грузо-вые места и описа-ние товаров								32. Товар №				33. Код товара						
									34.Код страны присх.		35.Вес брутто (кг)		36. Префе ренц.					
									37.Про-цедура		38.Вес нетто (кг)		39. Квота					
	40.Общая декларация / предшествующий документ												41. Доп. един.изм		42.Фактура ст-ти т-ра		43.	
													45.		46. Статистич. стоимость			
44.Доп инф-ия/ пред-ставл. док-ты																		
									34.Код страны присх.		35.Вес брутто (кг)		36. Префе ренц.					
									37.Про-цедура		38.Вес нетто (кг)		39. Квота					
	40.Общая декларация / предшествующий документ												41. Доп. един.изм		42.Фактура ст-ти т-ра		43.	
													45.		46. Статистич. стоимость			
47.Исч исле-ние тамож. по-шлин и сборов	Вид	Основа начисления	Ставка	Сумма	СП	Вид	Основа начисления	Ставка	Сумма	СП								
	Всего					Всего												
	Вид	Основа начисления	Ставка	Сумма	СП	Вид	Сумма	СП	Общая сумма									
									2	Экз. для ста-тистики								
									С									

ПРИЛОЖЕНИЕ 8

ОБРАЗЕЦ УЧЕТНОЙ КАРТЫ УЧАСТНИКА ВЭД

Герб России

Государственный таможенный комитет Российской Федерации

_____ таможенное управление
_____ таможня

УЧЕТНАЯ КАРТА УЧАСТНИКА ВЭД № _____

I. Реквизиты участника ВЭД

1. Свидетельство о государственной регистрации _____
2. Дата регистрации в органах государственной регистрации _____
3. Код ОКПО _____ 4. Код СОАТО _____ 5. ОКОНХ _____
6. Дата учета в Госкомстате России _____ 7. Категория _____
8. Название организации _____
9. Адрес юридический: _____
телефон _____ телефакс _____ телекс _____
10. Адрес фактический: _____

II. Банковские реквизиты участника ВЭД

- по рублевому счету:
 1. Код ОКПО банка _____ 2. ИНН банка _____
 3. Наименование банка _____
 4. Адрес банка _____
 5. БИК банка _____ 6. Телефоны банка _____
 7. К/с банка _____ 8. К/с филиала _____
 9. Расчетный счет клиента в банке _____
- по валютному счету:
 1. Код ОКПО банка _____ 2. ИНН банка _____
 3. Наименование банка _____
 4. Адрес банка _____
 5. БИК банка _____ 6. Телефоны банка _____
 7. К/с банка _____ 8. К/с филиала _____
 9. Расчетный счет клиента в банке _____

III. Информация о налогоплательщике

1. Идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) _____
2. Дата постановки на учет _____
3. Свидетельство о постановке на учет (серия, номер, дата выдачи) _____
4. Наименование государственной налоговой инспекции: _____
5. Адрес налоговой инспекции _____
6. Телефон налоговой инспекции _____

Печать
организации

Подпись руководителя _____
Подпись главного бухгалтера _____
Дата заполнения _____

Уполномоченный
по учету отдела
(службы)
таможенной
инспекции

Печать уполномоченного
по учету отдела (службы)
таможенной инспекции

Дата выдачи Учетной карты: _____

Оборотный лист Учетной карты

Количество организаций, зарегистрированных по юридическому адресу

Минимальный уставный капитал да нет

Срок государственной регистрации до 6 месяцев после 6 месяцев

Наличие задолженности:

- непосредственно у организации – участника ВЭД Да Нет
- у организаций, учредителем которых является участник ВЭД Да Нет
- у организаций, в состав учредителей которых входит участник ВЭД Да Нет

Наличие правонарушений:

- непосредственно у организации – участника ВЭД Да Нет
- у организаций, учредителем которых является участник ВЭД Да Нет
- у организаций, в состав учредителей которых входит участник ВЭД Да Нет

Наличие нарушений валютного законодательства:

- непосредственно у организации – участника ВЭД Да Нет
- у организаций, учредителем которых является участник ВЭД Да Нет
- у организаций, в состав учредителей которых входит участник ВЭД Да Нет

Информация о проведенных проверках в отношении участника ВЭД:

- проводились ли проверки финансово-хозяйственной деятельности участника ВЭД

Да

Нет

- наличие нарушений, выявленных в ходе проведенных проверок

Да

Нет

Наличие открытых счетов в банках, находящихся в неустойчивом положении (проблемных банках)

Да

Нет

Если да, то указать наименование таких банков: _____

Наличие случаев недоставки товаров и транспортных средств в адрес участника ВЭД

Да

Нет

Примечание. В случае отсутствия достоверных сведений графы не заполняются.

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

УКАЗ ГЛАВЫ РК ОТ 21 НОЯБРЯ 1994 Г. № 235 ОБ АКТИВИЗАЦИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

В целях совершенствования организационного процесса привлечения и повышения эффективности использования российских и иностранных инвестиций для решения задач структурной перестройки экономики Республики Коми постановляю:

1. Министерству экономики Республики Коми обеспечить:

разработку мер по стимулированию инвестиционной активности, привлечению и регулированию российских и иностранных инвестиций, определению приоритетных направлений их осуществления;

организацию работы по подготовке инвестиционных программ и отдельных проектов, осуществлению технико-экономической экспертизы инвестиционных проектов;

координацию деятельности республиканских министерств, администраций городов и районов, хозяйствующих субъектов по привлечению инвестиций, в том числе на основе концессионных договоров и соглашений о разделе произведенной продукции.

Министерству экономики Республики Коми привлекать к выполнению возложенных на него функций республиканские министерства и ведомства, научно-исследовательские институты, специалистов предприятий ведущих отраслей народного хозяйства Республики Коми, российских и зарубежных экспертов, консалтинговые фирмы.

Министерству финансов Республики Коми предусматривать начиная с 1995 года финансирование расходов за счет средств республиканского бюджета Республики Коми для выполнения указанных функций, включая развитие материально-технической базы по заявке Министерства экономики Республики Коми.

2. В целях организации работы по разработке инвестиционных предложений и бизнес-планов, технико-экономическому анализу эффективности инвестиций с использованием автоматизированных систем, а также улучшения информационного обслуживания инвесторов создать в структуре государственного предприятия «Центр автоматизированных систем» (ЦАС) бюро проектного финансирования и консультационно-технического содействия.

Министерству экономики Республики Коми определить объем работ на IV квартал 1994 г. и заключить договор с ЦАС на их выполнение.

3. Государственному предприятию «Центр автоматизированных систем» подготовить и представить Главе Республики Коми предложения по организации информационного обслуживания российских и иностранных инвесторов,

имея в виду создание системы обеспечения информацией о действующем законодательстве, налоговой системе, инвестиционной политике, приоритетах, конкретных инвестиционных программах и проектах.

4. В целях активизации инвестиционной деятельности Министерства экономики Республики Коми совместно с Министерством финансов Республики Коми начиная с 1995 года предусматривать ежегодное выделение средств на финансирование инвестиционных проектов развития предприятий приоритетных отраслей экономики республики в размере 15 проц. от ассигнований, предусматриваемых в республиканском бюджете Республики Коми на финансирование капитальных вложений.

Установить, что:

указанные средства выделяются на конкурсной основе на наиболее эффективные проекты, по которым предприятие вкладывает не менее 70 проц. собственных и заемных средств, включая иностранные инвестиции. При этом собственные средства предприятия (акционерный капитал, прибыль, амортизация) должны составлять не менее 20 проц., а срок окупаемости проектов не должен превышать двух лет;

проекты представляются на конкурс в Министерство экономики Республики Коми и должны иметь бизнес-план, заключения государственной вневедомственной и экологической экспертизы, отраслевых министерств республики;

предоставление государственных инвестиционных ресурсов осуществляется в форме государственного кредита на срок не более 24 месяцев по льготной ставке в зависимости от значимости проекта или на условиях закрепления в государственной собственности части акций создаваемых акционерных обществ, которые реализуются на рынке по истечении двух лет с начала получения прибыли от реализации проекта с направлением вырученных средств на дополнительное финансирование инвестиционных проектов.

Предложить Верховному Совету Республики Коми при формировании государственной бюджетной системы республики на 1995 год предусмотреть расходы на финансирование централизованных государственных капитальных вложений не менее 10 % от доходной части минимального бюджета.

5. В целях развития инициативы частных инвесторов и осуществления государственной поддержки малого бизнеса Министерству экономики Республики Коми, Министерству Республики Коми по управлению государственным имуществом и приватизации совместно с Коми региональным фондом поддержки малого и среднего бизнеса им. В. А. Тихонова разработать и представить на утверждение Главе Республики Коми комплексную региональную программу поддержки предпринимательства и развития малого бизнеса в Республике Коми.

6. Для обеспечения гарантий российских и иностранных инвесторов создать республиканский Залоговый фонд. Министерству экономики Республики Коми, Министерству финансов Республики Коми и Министерству Республики

Коми по управлению госимуществом и приватизации разработать и внести на рассмотрение Главы Республики Коми Положение о Залоговом фонде.

7. В целях формирования среды, способствующей росту инвестиционной активности российских и иностранных инвесторов, оказания государственной поддержки важнейшим жизнеобеспечивающим производствам, Министерству экономики Республики Коми подготовить для внесения в Верховный Совет Республики Коми предложения:

о внесении изменений и дополнений в Земельный Кодекс Республики Коми;

о внесении дополнений в Положение о порядке передачи месторождений нефти и газа недропользователям в Республике Коми;

о проекте Закона Республики Коми «Об инвестиционной деятельности в Республике Коми».

8. В целях создания благоприятных условий для привлечения российских и иностранных инвестиций в развитие предприятий нефтегазового, горнорудного, лесопромышленного и агропромышленного комплексов республики просить Правительство Российской Федерации:

включить указанные отрасли в перечень приоритетов с льготным порядком налогообложения;

предоставить Республике Коми право самостоятельно осуществлять регистрацию предприятий с

иностранными инвестициями независимо от размера уставного фонда и сферы деятельности.

9. Контроль за исполнением настоящего Указа возложить на первого заместителя Главы Республики Коми Каракчиева А. А.

Глава Республики Коми
Ю. СПИРИДОНОВ

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Нормативно-теоретическое обоснование внешнеэкономического суверенитета Республики Коми	4
1. 1. Нормативно-правовая база внешнеэкономической деятельности Республики Коми	4
1.2. Концептуальная основа внешнеэкономических связей Республики Коми.....	21
Глава 2. Реализация внешнеэкономической концепции и политики Республики Коми в 90-е годы.....	31
2.1. Новые формы мирохозяйственных связей Республики Коми..	31
2.2. Реализация экспортной политики	43
2.3. Импортная политика Республики Коми.....	56
2.4. Республика Коми на мировом рынке услуг	63
2.5. Туризм как специфическая форма международной торговли услугами	67
2.6. Таможенное обеспечение внешнеэкономических связей Республики Коми.....	99
2.7. Эффективность внешнеэкономических связей региона	123
Библиографический список	136
Приложения	139
Приложение 1 Перечень межправительственных договоров с иностранными государствами	139
Приложение 2 Перечень договоров с субъектами иностранных государств	140
Приложение 3 Договоры с субъектами Российской Федерации (республики)	142

Приложение 4	
Соглашения по торгово-экономическим вопросам с субъектами Российской Федерации (области, края, округа)	144
Приложение 5	
Совместные программы	145
Приложение 6	
Иные договоры и соглашения	146
Приложение 7	
Грузовая таможенная декларация	148
Приложение 8	
Образец учетной карты участника ВЭД.....	150
Приложение 9	
Указ Главы РК от 21 ноября 1994 г. № 235 ОБ АКТИВИЗАЦИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ КОМИ.....	153