

Внешнеэкономическая деятельность в период рыночных реформ

Глава 20

Регулирование внешнеэкономических связей в СССР определялось особенностями советской экономики, основанной на централизованном распределении финансовых и материальных ресурсов. Система государственной монополии внешней торговли создала административно-распределительную модель внешнеэкономической деятельности, основной целью которой было компенсировать дисбалансы в национальном хозяйстве. Импорт решал задачу получения недостающих товаров, а экспорт обеспечивал необходимые средства платежа.

Право на внешнеторговые операции предоставлялось исключительно специализированным государственным организациям — 95% внешне-торгового оборота страны приходилось на объединения Министерства внешней торговли.

Давление внешней конкуренции было нейтрализовано созданием автаркической структуры хозяйства. Изоляция предприятий от внешнего рынка привела к неконкурентоспособности производимой ими продукции.

К середине 80-х годов сложилась ситуация, при которой экспорт приобрел преимущественно топливно-сырьевую направленность, а импорт стал во многом потребительским.

Начавшийся в конце 80-х — начале 90-х годов экономический кризис отразился на результатах внешнеэкономической деятельности. Уже в 1989 г. практически не наблюдалось увеличения стоимостного объема поставок российских товаров за рубеж, а физический объем сократился. Спад производства, разрыв хозяйственных связей со странами — бывшими членами СЭВ, а также между бывшими республиками СССР, торгово-политические и организационные просчеты в центре и регионах привели к резкому сокращению товарооборота Российской Феде-

рации в 1991 г. Предпринимавшиеся правительством попытки реформирования внешнеэкономической деятельности не дали положительных результатов.

20.1 Либерализация внешней торговли: результаты и перспективы

Началом формирования нового, адекватного рыночным условиям механизма регулирования внешнеэкономических связей в России явился Указ Президента РФ “О либерализации внешнеэкономической деятельности” от 15 ноября 1991 г. № 213. Отныне все хозяйствующие субъекты любых форм собственности получили в принципе право на внешнеэкономическую деятельность.

На первом этапе (в конце 1991 г. — первом полугодии 1992 г.) меры по либерализации включали:

- снятие ограничений на экспорт готовой продукции (при сохранении жестких количественных и тарифных ограничений на вывоз топливно-сырьевых товаров);
- частичную либерализацию валютного курса (при установлении особого курса для расчетов с бюджетом и сохранении дотаций по критическому импорту);
- отмену любых ограничений на импорт.

С января 1992 г. введена обязательная продажа 40% валютной выручки по специальному курсу и 10% — по рыночному. Введение экспортного тарифа позволило предотвратить резкий скачок внутренних цен на энергию и промышленное сырье до уровня мировых, что вызвало бы банкротство обрабатывающей промышленности. Импортируемые товары до середины 1992 г. не облагались пошлинами, что способствовало резкому росту импорта потребительских товаров.

Либерализация импорта была необходима для создания конкурентной среды на сверхмонополизированном внутреннем рынке, а также для компенсации резкого спада производства в российской промышленности. Осуществленное административным путем установление верхних пределов экспорта топлива и сырья в условиях, когда внутренние цены на них были значительно ниже мировых, явилось вынужденной мерой,

так как снятие ограничений в то время могло привести к катастрофическому опустошению внутреннего рынка.

Однако выход на внешний рынок огромного числа российских предприятий, зачастую не имевших в прошлом опыта внешнеэкономической деятельности, привел к их конкуренции друг с другом и ухудшению условий экспортно-импортных сделок. Российские экспортеры стремились получить валюту любыми средствами, не считаясь с фактическими материальными затратами и не ориентируясь на мировые цены. Нарушение паритета контрактных и мировых цен приводило не только к значительным потерям валютной выручки, но и к падению уровня мировых цен на ряд товаров, что подрывало авторитет России как торгового партнера, влияющего на цены на мировых рынках в сторону их понижения.

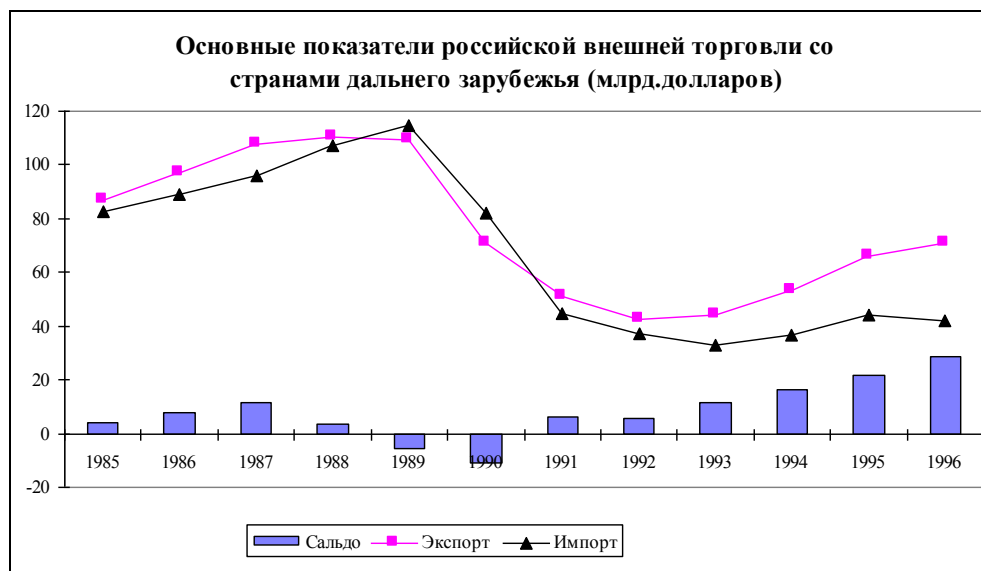
В этих условиях Правительство России было вынуждено пойти на усиление государственного контроля за вывозом товаров. На втором этапе либерализации внешнеэкономической деятельности (второе полугодие 1992 г.) был установлен особый порядок экспорта стратегически важных сырьевых товаров, контроль за вывозом которых охватывал 70% российского экспорта.

Со второго полугодия 1992 г. вводится сначала временный импортный таможенный тариф, а с сентября постоянный. Первый российский тариф был слабо дифференцирован, устанавливая одинаковые ставки пошлин почти на все виды товаров. В результате неоднократных изменений он стал более гибким, избирательным, предоставляя одним отраслям защиту, а другим открывая путь к международной конкуренции.

Меры по сдерживанию экспорта (пошлины, лицензии, квоты, обязательная продажа валюты) оказались более действенными, чем стимулирующие меры. Не удалось приостановить резкое падение экспорта, означавшее сокращение валютных поступлений для необходимого импорта.

В 1992 г. внешнеторговый оборот страны составил 79,4 млрд долл. и уменьшился по сравнению с 1991 г. на 17%, а с 1990 г. — в 2,1 раза.

Рис. 20.1



Источник: Госкомстат России

В целях создания валютного рынка в России, с 1 июня 1992 г. была установлена обязательная продажа экспортерами 50% валютной выручки, причем доля валюты, реализуемой по рыночному курсу (а не по фиксированному курсу Центрального банка), была впоследствии повышена с 20 до 50%.

На третьем этапе либерализации внешнеэкономической деятельности (1993–1994 гг.) продолжался переход на тарифные методы регулирования, постепенно снижалась роль количественных ограничений. Объем осуществляемых на централизованной основе экспортно-импортных операций в 1993 г. снизился до 30% внешнеторгового оборота. Главная роль во внешнеэкономической деятельности перешла к предприятиям всех форм собственности.

В 1993 г. вступили в силу важнейшие законодательные акты, регулирующие внешнеторговую деятельность в России, — Таможенный кодекс и закон “О таможенном тарифе”. Таможенный кодекс, принятый Верховным Советом РФ в окончательной редакции 18 июня 1993 г., определяет юридический статус таможенных органов, виды таможенных режимов и платежей, порядок начисления, уплаты и взимания

этих платежей, процедуры оформления товаров и транспортных средств, основания для ввоза и вывоза товаров.

Закон РФ “О таможенном тарифе” от 21 мая 1993 г. устанавливает порядок определения ставок таможенных пошлин, виды этих ставок, меры оперативного регулирования внешней торговли с помощью сезонных и особых пошлин, порядок определения таможенной стоимости товара и страны его происхождения, а также предоставления тарифных льгот.

Особенностью таможенного режима России являлось применение экспортных налогов, взимаемых с целью уравнивания внутренней и внешней цен, в первую очередь сырьевых товаров, и пополнения госбюджета. Новый экспортный таможенный тариф вступил в силу с 1 ноября 1993 г., в июле и сентябре 1994 г. в него были внесены изменения. Российский экспортный тариф характеризовался высокой степенью дифференциации. Значительный круг товаров был выведен из сферы его действия (в отличие от импортного тарифа экспортный составлялся как перечень отдельных товаров, беспошлинно вывозимые товары в его номенклатуре не указывались). Экспортные пошлины взимались в экю с 1 тонны (т.е. являлись специфическими), лишь в отдельных случаях использовались адвалорные пошлины.

На первом этапе действия экспортного таможенного тарифа широко практиковалось освобождение отдельных экспортеров от пошлин решениями правительства. Указ Президента России от 27 марта 1993 г. № 406 существенно ограничил такую практику, действовали только льготы, предусмотренные законом “О таможенном тарифе” и предоставленные указами Президента РФ.

К концу 1993 г. ставки экспортных пошлин были снижены в среднем на 50% и почти вдвое сокращен перечень товаров, ими облагаемых. Однако поступления валютных средств от экспортной деятельности оказались значительно меньше ожидаемых. Квоты и вывозные льготы, предоставляемые централизованным экспортерам, не окупались.

Российский импорт в 1993 г. переживал тяжелый период, вызванный отменой дотаций централизованного импорта и ужесточением таможенной и налоговой политики. За 1993 г. импорт сократился на 27%.

С 1 февраля 1993 г. товары, ввозимые на территорию РФ, стали облагаться налогом на добавленную стоимость (НДС) и акцизами. Уплата их производится одновременно с уплатой других таможенных платежей, т.е. до или в момент предоставления товара к таможенному контролю. К импортным товарам применяются те же ставки НДС, что и к товарам российского производства — 20%. Ставки акцизов на импортные товары определяются постановлениями Правительства РФ и могут расходиться со ставками акцизов на аналогичные российские товары.

После распада СССР Россия практически не имела охраняемой границы, поэтому большой проблемой стал контрабандный ввоз-вывоз товаров. По данным ГТК, около 85% сигарет и алкоголя прибывало в Россию нелегально, до половины всей электроники ввозилось либо контрабандой, либо с нарушением таможенных правил. Самым распространенным способом ввоза товаров являлся самый простой — в обход таможенных постов. Другими, не менее популярными способами были различные схемы с применением “ложного транзита” и “ложного реэкспорта”. Для того чтобы пресечь такого рода операции, ГТК выпустил указание “О некоторых особенностях применения таможенного режима реэкспорта”, которым разрешалось реэкспортировать товары только при условии обеспечения уплаты таможенных платежей в виде залога, предоставления банковских гарантий или внесения на депозит таможен денежных средств. В результате “реэкспорт” сегодня практически не применяется контрабандистами.

В целях обеспечения полноты сбора акцизов и предотвращения нелегального ввоза и реализации на территории РФ подакцизных товаров (спирт пищевой, винно-водочные изделия, табак и табачные изделия) Постановлением Правительства РФ № 319 от 14 апреля 1994 г. “О введении на территории РФ марок акцизного сбора” был введен новый порядок взимания акцизов на импортную продукцию — в форме продажи марок акцизного сбора установленного образца.

Постановлением Правительства РФ № 863 от 18 июля 1994г. “Об изменении ставок акцизов по отдельным видам товаров, ввозимых на территорию РФ” с 1 августа введены новые ставки акцизов по отдельным видам товаров, ввозимых в Россию. В целях ухода от одного из наиболее распространенных способов минимизации обязательных таможенных платежей — занижения таможенной стоимости, был изме-

нен подход к начислению акцизов: вместо процентов от таможенной стоимости — в экю за единицу товара.

К большим потерям приводят и различные нарушения валютного законодательства. Основными каналами нелегальной утечки валюты из страны являются:

- невозвращение валютной выручки под предлогом форс-мажорных и иных обстоятельств;
- необоснованные авансовые перечисления при импорте в счет будущих поставок товаров, которые часто не осуществляются;
- ценовые манипуляции, оставляющие валюту за границей, прикрытые бартерными операциями;
- перечисления на счета иностранных фирм средств в счет оплаты фиктивных услуг;
- занижение контрактной цены при экспорте и завышение цены при импорте;
- внесение страхового депозита в иностранный банк для получения кредита, когда на самом деле кредит не берется.

С января 1994 г. введена в действие совместная Инструкция Центрального банка России и Государственного таможенного комитета РФ “О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в Российскую Федерацию валютной выручки от экспорта товаров”. В настоящее время системой валютного контроля охвачены практически 100% российских экспортных операций. По данным Министерства экономики, после введения валютного контроля в 1994 г. при увеличении объема поставок спецэкспортерами товаров стратегического назначения на 20% платежи по контрактам в целом выросли на 60%.

В 1994 г. товары, вывозимые с таможенной территории РФ в пределах объемов поставок на экспорт для федеральных государственных нужд, были освобождены от обложения таможенной пошлиной. С 1 января не подлежат обложению вывозными таможенными пошлинами нефть, нефтяной газ и продукты их переработки в счет экспортных квот для государственных нужд. Также не подлежат обложению ввозными пошлинами материальные ресурсы производственного назначения, заку-

паемые предприятиями нефтяного комплекса за счет средств, полученных от экспорта нефти, нефтяного газа и продуктов его переработки.

С 1 июля 1994 г. в Российской Федерации введены новые ставки импортного тарифа. Если ставки импортного таможенного тарифа 1993 г. были исключительно адвалорными, то тариф 1994 г. содержал как адвалорные, так и специфические ставки. По сравнению с тарифом 1993 г., освобождавшим от пошлин большинство продуктов питания, руды, свинец, олово, вату, книги, железнодорожные локомотивы, трамваи, танкеры, рыболовные суда и ряд других товаров, этот список значительно сократился. Под давлением промышленных групп были увеличены импортные пошлины на промышленные товары, конкурирующие с отечественной продукцией (автомашины, ковры и т.д.), уровень налогообложения повысился до 25-30%. Общему повышению уровня пошлин способствует введение в новом тарифе комбинированных ставок.

С 1 января 1994 г. введен специальный налог (СН) на импортируемые товары, освобождены от НДС экспортируемые товары как собственного производства, так и приобретенные, экспортируемые услуги и работы, отдельные виды товаров освобождены от уплаты НДС при их ввозе в Россию.

В январе 1994 года прекращена реализация товаров и услуг населению за наличную валюту. Изменился порядок перемещения физическими лицами через таможенную границу товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности, — в 2,5 раза снижена сумма беспошлинного ввоза.

Важным событием в процессе либерализации внешнеэкономической деятельности стал указ Президента РФ от 23 мая 1994 г. № 1007 "Об отмене квотирования и лицензирования поставок товаров и услуг на экспорт". Сохранились до конца года лишь квоты на экспорт нефти и нефтепродуктов.

В результате в конце 1994 г. в стране действовали пять экспортных режимов:

- режим экспорта нефти и нефтепродуктов;
- режим экспорта стратегически важных сырьевых товаров;

- режим поставок товаров, экспорт которых осуществляется в соответствии с международными обязательствами России;
- режим особого порядка экспорта (вооружения, товары двойного назначения, лекарства, ядерные материалы и др.);
- режим регистрации экспортных контрактов.

С 1 января 1995 г. квотами регулировалось всего около 5% объемов экспорта (товары, экспорт которых осуществляется в соответствии с международными обязательствами Российской Федерации) и 8% объема экспорта подпадает под особый порядок регулирования (вооружение и военная техника, товары двойного назначения, драгоценные металлы, сплавы и изделия из них и т.п.).

Для осуществления контроля использовалась заявительная регистрация экспортных контрактов. Номенклатура товаров, по которым осуществлялась регистрация контрактов на экспорт, охватывала 15 товарных групп (нефть, продукты переработки нефти, газ природный, удобрения, деловая древесина и т.д.), что составляло порядка 50% от общего объема экспорта.

До 1995 г. ограничивалось количество экспортеров ряда товаров (таких, как нефть и нефтепродукты, природный газ, электроэнергия, цветные, щелочные, щелочноземельные и редкоземельные металлы и сырье для их производства, азотные и фосфорные удобрения, целлюлоза, деловая древесина и пиломатериалы хвойных пород, пшеница). Вывозить их имели право лишь организации, специально зарегистрированные МВЭС, — спецэкспортеры. Такой порядок был установлен, чтобы гарантировать профессионализм экспортеров и обеспечить возврат в Россию валютной выручки. Однако в ходе проверок деятельности спецэкспортеров выявилось множество нарушений. Так, по данным проверок лесопромышленного комплекса в 1994 г., 50% валютной выручки от экспорта российских лесоматериалов было сокрыто, 30% российской лесопродукции — вывезено по демпинговым ценам. Были выявлены многочисленные финансовые нарушения, в особенности при бартерных операциях. Итоги проверок нефтеэкспортеров отличались не намного. Таким образом, институт спецэкспортеров (как и любой чисто административный институт) оказался инструментом с низкой эффективностью. Весной 1995 г. был сделан очередной шаг на пути

либерализации экспорта — Указом Президента от 6 марта № 245 с 25 марта того же года упразднен институт спецэкспортеров.

В июле 1995 г. был принят, а в октябре вступил в силу закон "О государственном регулировании внешней торговли". В законе определена компетенция президента, правительства и МВЭС РФ. Исключительность МВЭС подчеркнута предоставлением только ему права выдачи лицензий на осуществление операций по экспорту и импорту, в отношении которых установлены количественные ограничения или введен разрешительный порядок.

В соответствии с законом правительство РФ одновременно с проектом федерального бюджета должно предоставлять на утверждение парламента программу развития внешнеторговой деятельности. В эту программу наряду с другими положениями должны включаться ставки пошлин таможенного тарифа, намечаемые в соответствующем году, а также пределы их возможного изменения, что делает условия внешней торговли более предсказуемыми. Правительство может ввести количественные ограничения экспорта и импорта в целях обеспечения национальной безопасности страны, выполнения международных обязательств или защиты внутреннего рынка, о чем должно заявить не позднее чем за три месяца до их установления. Предусмотрена возможность введения государственной монополии на торговлю отдельными видами продукции. В этом случае устанавливается особый порядок выдачи лицензий на экспортно-импортные операции исключительно государственным предприятиям.

После вступления в силу упомянутого закона обрела свою полную легитимность Комиссия Правительства РФ по защитным мерам во внешней торговле, которая в конце декабря 1995 года получила утвержденный МВЭС РФ "Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер". Возможность применения защитных мер в отношении конкурирующих товаров, поступающих по импорту, — обычная, широко применяемая в мире практика. В этом плане Россия запоздала в их разработке и применении, учитывая, что российский экспорт нередко и чаще всего необоснованно подвергается дискриминации на зарубежных рынках. Таким образом, импортный режим РФ утрачивает свою исключительную либеральность, присущую ему до недавнего времени.

В течение 1995 г. проводилась работа по снижению и постепенной отмене экспортных пошлин. В 1996 г. завершился заключительный этап либерализации российского экспорта. С 1 апреля 1996 г. были отменены вывозные таможенные пошлины на все товары за исключением нефти, а с 1 июля — на нефть.

На протяжении 1994-1995 гг. российские импортеры по сравнению с экспортерами продолжали работать в относительно льготном режиме — в отсутствии валютного контроля за их деятельностью. По мнению экспертов ЦБР, в результате отсутствия валютного контроля за импортными операциями в 1995 г. незаконно осели за границей валютные средства на сумму в 8 млрд долл. С 1 января 1996 г. введена в действие инструкция ЦБ и ГТК “О порядке осуществления валютного контроля за обоснованностью платежей в иностранной валюте за импортируемые товары”. Основная цель инструкции — остановить нелегальный вывоз иностранной валюты за границу при импортных операциях.

В связи с необходимостью восполнения бюджетных потерь, возникших из-за отмены экспортных пошлин, ужесточились условия провоза из-за границы на территорию России товаров физическими лицами. Постановлением Правительства РФ от 18 июля 1996 г. № 808 “О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу Российской Федерации товаров, не предназначенных для производственной или коммерческой деятельности” снижены нормы беспошлинного ввоза товаров на территорию России частными лицами с 2000 до 1000 долларов, при условии что общий вес товаров не превышает 50 кг.

В 1996 г. предпринимались меры по защите отечественных товаропроизводителей. В соответствии с постановлением Правительства от 11 апреля 1996 г. № 413, с 15 мая 1996 г. повышены ставки ввозных таможенных пошлин на ряд товаров: автобусы, грузовые автомобили, холодильники и морозильники, машины стиральные, печи микроволновые, электродвигатели, изделия из алюминия, линолеум, поливинилхлорид, мясо куриное и ряд других товаров.

Серьезной проблемой во внешней торговле остаются бартерные сделки. Бартерный договор носил произвольную форму. Пользуясь этим,

российские экспортеры сообщали минимальные сведения о сделке. Неправильное оформление договоров приводило к утечке валютных средств, к нарушению иностранными партнерами своих обязательств. Так, при осуществлении бартерных операций со странами дальнего зарубежья объемы российского экспорта в 1995 г. превысили импорт на 1,5 млрд долл. Для борьбы с этими нарушениями Президент издал Указ “О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок”, согласно которому с 1 ноября 1996 г. вводилась обязательная форма бартерного договора, который должен быть составлен в письменной форме и содержать информацию об экспортной и импортной части. Стороны должны определить каждую товарную позицию как по экспорту, так и по импорту, ее цену, срок поставки. Обязательства зарубежного партнера должны быть им завизированы и юридически оформлены согласно законам его страны.

Таким образом, в основном завершено формирование внешнеэкономического механизма переходного периода, основанного на ограниченном использовании нетарифных методов регулирования экспорта, применяемых в отношении специфических товаров, продукции военного и двойного назначения, а также на использовании таможенного тарифа для защиты внутреннего рынка.

20.2 Последствия политики внешнеторговых льгот и преференций

Некоторым организациям удалось получить льготы при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Так, Указом Президента от 22 ноября 1993 г. № 1973 “О протекционистской политике Российской Федерации в области физической культуры и спорта” был освобожден от уплаты таможенных платежей Национальный Фонд спорта, Указом Президента от 22 декабря 1993 г. “О мерах государственной поддержки деятельности общероссийских общественных объединений инвалидов” — “Всероссийское общество инвалидов”, “Всероссийское общество слепых”, “Российский фонд инвалидов войны в Афганистане” и т.п. Предполагалось, что полученные средства пойдут на развитие российского спорта и социальную защиту инвалидов.

По оценкам, общая сумма льгот составляла 2-3 млрд долл. в год. Общеизвестны факты криминализации и смыкания с преступным миром многих из организаций, пользовавшихся внешнеторговыми льготами и преференциями.

В соответствии с законом “О таможенном тарифе” товары, ввозимые в Россию как гуманитарная помощь, не облагаются таможенными налогами. Для того чтобы импортный товар рассматривался как гуманитарная помощь, импортеру надо заручиться выпиской из протокола заседания комиссии по вопросам международной гуманитарной и технической помощи при российском правительстве, подтверждающей соответствующий статус товара.

В этом деле импортерам помогала Православная Церковь. Импортер обращался в административный отдел Патриарха Московского и Всея Руси с просьбой принять товар в качестве гуманитарной помощи. Как правило, ему в этом не отказывали. Затем комиссия по гуманитарной помощи подтверждала статус товара, и он ввозился в стану без уплаты таможенных налогов.

В 1994 г. Отдел внешних церковных сношений (ОВЦС, одно из подразделений Патриархии) получил разрешение на беспошлинный ввоз сигарет. Квот, ограничивающих размеры импорта, установлено не было. В 1994-1995 гг. ОВЦС было ввезено около 10 тыс. тонн сигарет.

Общая сумма таможенных льгот, розданных в 1996 г. Комиссией по вопросам международной гуманитарной и технической помощи при российском правительстве, составила более триллиона рублей. Чаще всего льготный режим предоставлялся мало подходящим под определение гуманитарной помощи товарам — алкоголю и сигаретам.

Основным поставщиком “гуманитарных” сигарет и спиртного в 1996 г. стала Православная Церковь в лице художественно-промышленного предприятия Московской Патриархии “Софрино” и Штаба гуманитарной помощи отдела внешних сношений Московской Патриархии. Представители других конфессий подобных льгот получить не смогли — их просьбы о беспошлинном ввозе сигарет и спиртного комиссия отвергла.

ХПП “Софрино” имело разрешение на беспошлинный ввоз вина на 30 млн долл. Часть предполагалось израсходовать при отправлении

обрядов, остальное — пустить в продажу, а на вырученные деньги реконструировать само предприятие, которое единственное в стране выпускает церковную утварь. Прибыль от реализации сигарет Патриархия планировала направить на восстановление храмов и монастырей. Однако отчет о деятельности ХПП “Софрино” не получен. В настоящее время проверкой деятельности ХПП занимаются сотрудники МВД.

Таблица 20.1

Основные импортеры алкоголя и сигарет в 1995 г.

<i>Название компании</i>	<i>Стоимость ввезенного товара (тыс. долл.)</i>	<i>Доля на рынке (%)</i>
Сигареты		
АО “Нефтяная компания “Эвихон”	112262	31
Штаб гуманитарной помощи ОВЦС	75422	21
Фонд 50-летия Победы	54678	15
Национальный фонд спорта	24721	7
АООТ “Ява-табак”	15324	4
Алкоголь (без учета пива)		
ЗАО “Руст Инкорпорейтед”	39527	11
АОЗТ “Альфа-Эко”	31282	4
ХПП “Софрино”	14493	4
ООО “Вастом”	13942	4
ООО “Технефтьцентр”	12381	4

В 1995 г. был сделан решительный шаг в сторону полной ликвидации всех внешнеторговых льгот, не предусмотренных действующим законодательством. Вначале указом президента РФ № 244 от 6 марта 1995 г., а затем специальным законом “О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности” от 13 марта 1995 г. были отменены все ранее предоставленные льготы, не вытекающие из законов “О таможенном тарифе”, “О НДС”, “Об акцизах” и из Таможенного кодекса. Принятое решение частично вступило в силу немедленно, частично, — с середины мая. Однако оно встретило мощное сопротивление и выполнялось не всегда последовательно.

Согласно таможенному кодексу, ГТК имеет право в исключительных случаях предоставлять импортерам и экспортерам возможность платить таможенные налоги не в момент ввоза или вывоза товаров, а двумя месяцами позже. Этой возможностью и стали пользоваться участ-

ники ВЭД после отмены прямых таможенных льгот общественным фондам и организациям. В течение 1996 г. таможня предоставила отсрочек более чем на 3 трлн руб., в том числе фирме “Эвихон” — на 700 млрд руб., Фонду 50-летия Победы — на 300 млрд руб. Осенью 1996 г. указанием ГТК подобная практика была запрещена. Однако нефтяной компании “Эвихон” каким-то образом удалось обойти запрет. До начала 1997 г. у этой фирмы сохранялись льготы на ввоз табака. Только в конце января импорт был прекращен, а компании предписано рассчитаться с таможней по всем долгам.

Указанием ГТК № 01-14/1110 от 2 октября 1996 г. “О предоставлении отсрочек и рассрочек по уплате таможенных платежей” запрещено предоставление отсрочек по уплате таможенных платежей в отношении всех ввозимых в Россию товаров.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 30 декабря 1996 г. № 1590 “О мерах по упорядочению ввоза на таможенную территорию Российской Федерации спирта этилового и водки” с 1 января 1997 г. запрещен ввоз на таможенную территорию РФ спирта этилового и водки без наличия лицензии на импорт. ГТК РФ поручено осуществлять прием заявок и выдачу акцизных и специальных марок на ввоз спирта этилового и водки только при наличии лицензии на импорт этих товаров, в том числе в случае ввоза указанных товаров с территории государств, входящих в Таможенный союз.

В соответствии с Постановлением правительства РФ № 883 от 23 июля 1996 г. “О льготах по уплате таможенных платежей в отношении товаров, ввозимых на таможенную территорию РФ в качестве гуманитарной помощи”, а также во исполнение решения ВЧК при Президенте Российской Федерации о наведении порядка в сфере производства и реализации алкогольной продукции ГТК России запрещает предоставление предприятиям и организациям всех форм собственности льгот по уплате таможенных платежей в отношении ввозимой на таможенную территорию Российской Федерации алкогольной продукции.

20.3 Товарная структура российской внешней торговли

Внешнеторговый сектор российской экономики оказался в наименьшей степени затронутым глубоким структурным кризисом, который она переживает.

Сальдо внешнеторгового баланса стало положительным с 1991 г. и ежегодно возрастало. Финансовые поступления от взимания экспортных и импортных платежей стали весомы для бюджета, составляя почти 1/4 его доходной части.

Таблица 20.2

Основные показатели российской внешней торговли со странами дальнего зарубежья (без учета неорганизованной торговли, млрд долл.)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<u>Внешнеторговый оборот</u>	<u>163,8</u>	<u>100,3</u>	<u>69,2</u>	<u>71,1</u>	<u>79,8</u>	<u>97,6</u>	<u>103,7</u>
<u>экспорт</u>	<u>80,9</u>	<u>54,7</u>	<u>42,4</u>	<u>44,3</u>	<u>51,5</u>	<u>64,3</u>	<u>71,9</u>
<u>импорт</u>	<u>82,9</u>	<u>45,6</u>	<u>37,0</u>	<u>26,8</u>	<u>28,3</u>	<u>33,3</u>	<u>31,8</u>
<u>сальдо</u>	<u>-2,0</u>	<u>9,1</u>	<u>5,4</u>	<u>17,5</u>	<u>23,2</u>	<u>31</u>	<u>40,1</u>

Источник: Госкомстат России

Во времена Советского Союза мМеждународные расчеты в свободно конвертируемой валюте Советский Союз производились только со странами с развитой рыночной экономикой. Со странами-членами СЭВ для расчетов и платежей применялся переводной рубль — замкнутая региональная расчетная единица, ограниченно выполняющая валютные функции. Покупательная способность переводного рубля выражалась через внешнеторговые цены, что предполагало установление курса переводного рубля к иностранным валютам исходя из валютной корзины, включающей девять основных валют развитых капиталистических стран.

Расчеты с такими странами, как Финляндия, Югославия, Египет, Сирия, Иран, Ирак, Афганистан, Индия, Китай, КНДР, Лаос, Камбоджа производились в форме валютного клиринга — межправительственного соглашения о взаимном зачете встречных требований и обязательств, вытекающих из стоимостного равенства товарных поставок и оказываемых услуг.

Анализ ~~торгового~~~~платежного~~ баланса РСФСР за 1990 и 1991 гг. показывает, что в основном спад товарооборота в 1991 г. произошел из-за резкого сокращения взаимных поставок со странами — бывшими членами СЭВ.

Таблица 20.3

Торговый Платежный баланс России
(в млрд долл., без расчетов по межреспубликанским экономическим связям)

	1990 г.				1991 г.			
	СКВ	СЭВ	Клиринг	Всего	СКВ	СЭВ	Клиринг	Всего
Баланс по торговым операциям	2,0	-5,6	1,6	-2,0	4,8	-0,5	4,8	9,1
Экспорт	26,1	40,7	14,1	80,9	24,8	17,0	12,9	54,7
Импорт	-24,1	-46,3	-12,5	-82,9	-20,0	-17,5	-8,1	-45,6

Источник: Госкомстат России

Таблица 20.42

Доля экспорта в объеме производства (%)

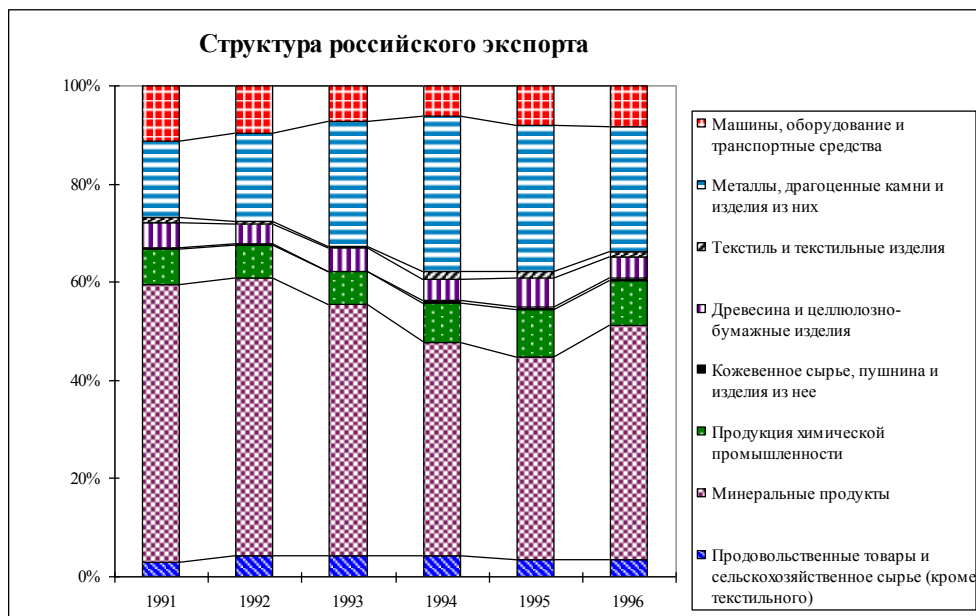
	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Нефть	38,6	36,2	32,8	37,4	39,1	40,9
Бензин	10,3	9,3	7,9	6,9	8	19,6
Топливо дизельное	27,4	21	23,8	29,1	38,6	45,1
Мазут топочный	16,5	16,3	16,8	18,5	23,3	22,0
Прокат черных металлов	17,6	22,2	31,9	49	54	61
Алюминий	-	39,5	52,8	80,5	80,5	88
Медь	-	-	-	62,9	64,9	56,6
Никель	-	-	-	78,3	79,9	79
Минеральные удобрения		51,6	54,1	65,2	72,5	74
Деловая древесина		7,5	8,5	16,3	20	19
Пиломатериалы		16,8	18,4	19,8	21,4	24,2
Целлюлоза товарная	-	74,4	56,6	74,6	74,6	80
Бумага и картон	-	-	-	44,1	47	49

Источник: Госкомстат России

После распада СЭВ начался процесс географического перераспределения экспортных и импортных потоков в сторону стран с развитой рыночной экономикой. Гарантированная оплата в свободно конвертируемой валюте делает эти страны более предпочтительными партнерами перед партнерами из Восточной Европы и некоторых развивающихся стран. Такое перераспределение помогло поддержать и даже в дальнейшем увеличить объемы экспорта на свободно конвертируемую валюту при сокращающихся экспортных возможностях России. Так, если в 1973 г. СССР было получено от экспорта около 12,5 млрд долл., в 1983 г. — 30 млрд долл., в 1990 г. — 26,1 млрд долл., то в 1992 г., когда все российские товары экспортировались только за СКВ, Россия получила 42,4 млрд долл.

На современном этапе развития российской экономики **экспорт**, помимо получения валютных средств, обеспечивает также загрузку отечественных предприятий и сохранение рабочих мест. В связи с ростом внутренних неплатежей продолжается переориентация многих видов продукции на внешний рынок. Доля экспорта в объеме производства практически всех конкурентоспособных товаров возрастает.

В структуре экспорта по-прежнему преобладают топливные и сырьевые ресурсы. Такая структура отражает возрастающую зависимость сырьевых отраслей промышленности от спроса на внешнем рынке и вносит элемент нестабильности в развитие российского экспорта, основанного на вывозе сырья, т.к. доля последнего в мировой торговле имеет тенденцию к снижению, а мировые цены на него подвержены резким колебаниям.



Основными объектами российского экспорта является *продукция топливно-энергетического комплекса*, на которую приходится почти половина всего объема экспортных поставок.

После 19-процентного сокращения экспортных поставок нефти и газового конденсата в 1992 г. в последние годы они стабилизировались на уровне около 120 млн. т. При этом появилась тенденция сокращения поставок нефти в страны СНГ при увеличении ее вывоза в другие зарубежные страны, что обусловлено неплатежами со стороны стран Содружества.

Таблица 20.5

**Экспорт нефти, нефтепродуктов и природного газа
из России в 1990-1996 гг.**

	1990*	1991*	1992	1993	1994	1995	1996
Нефть, млн. т							
Экспорт, всего	220,3	173,9	137,7	122,6	129,8	122,3	125,6
Экспорт в страны-не члены СНГ	99,7	56,5	66,2	79,9	91,7	96,8	105,0
Экспорт в страны СНГ	120,6	117,4	71,5	42,7	38,1	25,5	20,6
Нефтепродукты, млн. т							
Экспорт, всего	50,6	46,1	43,0	47,4	47,3	45,4	56,5

Экспорт в страны-не члены СНГ	35,0	27,0	25,3	35,3	39,1	42,1	54,9
Экспорт в страны СНГ	15,6	19,1	17,7	12,1	8,2	3,3	1,6
Природный газ, млрд куб. м							
Экспорт, всего	249,2	246,8	194,4	174,4	184,3	192,2	196,5
Экспорт в страны-не члены СНГ	96,0	91,0	87,9	95,9	109,3	121,9	128,0
Экспорт в страны СНГ	153,2	155,8	106,5	78,5	75,0	70,3	68,5

*Данные по географическому распределению экспорта за 1990 и 1991 гг. отражают экспорт за пределы бывшего СССР и экспорт в бывшие союзные республики.

Источник: Госкомстат России

Отмена с 1 января 1995 г. квотирования экспорта не привела к заметному увеличению вывоза нефтепродуктов за пределы страны из-за ограниченных транспортных возможностей продуктопроводов. Внутренние цены на нефть устойчиво повышались, что ликвидировало значительное отставание внутренних цен от мировых, наблюдавшееся в начале 90-х годов.

Рост физических объемов и средних экспортных цен за 1996 г. по сравнению с 1995 годом по странам дальнего зарубежья составил по нефти соответственно 9% и 21%, по нефтепродуктам — 26% и 25%, по природному газу — 5% и 11,6%. Удельный вес этих товаров в общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья достиг 18,2%, 9,8% и 15% против 16,1%, 7% и 14,8% в 1995 году.

Стабильный рост экспорта черных и цветных металлов с начала реформ привел к тому, что *металлургия* стала самой экспортноориентированной отраслью России — 37% продукции поставляется за рубеж. Сейчас металлургия является вторым по стоимостному объему экспорта сектором российской экономики.

При устойчивом снижении спроса на продукцию черной металлургии на внутреннем рынке в 1991-1996 гг. нарастали попытки отечественных производителей расширить свое присутствие на внешнем рынке. Так, в 1991-1996 гг. по прокату черных металлов наблюдался интенсивный рост экспорта — с 18% до 63% от объема производства, аналогичная тенденция имела место по листовой холоднокатанной стали, экспорт которой за этот же период возрос примерно в 3 раза, по стали листовой горячекатанной экспорт возрос с 24% до 63% от объема производства. По продукции более высокого передела — трубам стальным имело место снижение экспорта более чем в 2 раза от общего объема продаж. Это обусловлено значительным сокращением поставок продукции в страны СНГ.

В структуре экспорта большую часть составляют сырье и полуфабрикаты.

Таблица 20.6

Структура экспорта черных металлов

Руды и концентраты	6%
Сортовой прокат	13%
Стальные слитки	5%
Заготовки литые и катанные	25%
Чугун	5%
Прокат листовой	23%
Ферросплавы	4%
Прочие	19%

К концу 1995 г. внутренние цены на продукцию черной металлургии по большинству видов изделий сравнивались с мировыми или превысили их. По состоянию на 1 декабря 1995 г. внутренние цены с учетом НДС, спецналога и транспортных расходов превысили мировые цены: по листу холоднокатанному на 24%, по листу горячекатанному — на 50%, листу оцинкованному — на 56%, и к концу 1995 г. экспорт проката черных металлов, листовых сталей и стальных труб стал нерентабельным.

За 1991-1995 гг. спрос внутреннего рынка на алюминий первичный сократился в 2,9 раза. Сокращение спроса в основном происходило под воздействием снижения объемов оборонного производства, спада производства в машиностроении и строительстве. В этих условиях предприятиям алюминиевой промышленности при оказании мер государственной поддержки в достаточно короткий срок удалось интегрироваться в мировой рынок алюминия, практически сохранив уровень производства и количество рабочих мест. В 1994 г. и в I полугодии 1995 г. предприятия алюминиевой промышленности имели возможность за счет собственных средств проводить модернизацию производства. Однако, во II полугодии 1995 г. финансовое положение предприятий стало ухудшаться. падение цен на алюминий при одновременном их росте на глинозем на внешнем рынке, эффект “валютного коридора”, увеличение тарифов на электроэнергию привели к ситуации, когда цены на алюминий на внутреннем рынке оказались выше мировых.

В 1996 г. для экспорта цветных металлов на мировых рынках сложилась неблагоприятная конъюнктура, увеличение стоимости экспорта происходило за счет увеличения физических объемов поставок при снижении экспортных цен.

В 1996 г. возрос физический объем экспорта черных металлов (на 10%), меди (на 12%), никеля (на 9%), алюминия (на 16%). Доля черных и цветных металлов в общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья составила 18% против 17% в 1995 г.

Невостребованность продукции *химической промышленности* на российских товарных рынках привела к активизации экспортных поставок. Так, за период с 1991 г. экспорт полистирола возрос в 2,2 раза, экспорт полиэтилена — в 3,2 раза, минеральных удобрений — на 57%. В связи с низким спросом со стороны российских потребителей производство минеральных удобрений в значительной степени переориентировалось на экспорт. Если в 1991 г. вывозилось 30% произведенных удобрений, то в 1995 г. — 78%.

Сокращается экспорт шин для легковых автомобилей (с 5410 тыс. штук в 1991 г. до 1050 штук в 1995 г.). Низкокачественные, хотя и дешевые российские шины не в состоянии вытеснить на мировых рынках более качественную продукцию Западной Европы, Японии, Америки.

В условиях спросовых ограничений внутреннего рынка на товары химии и нефтехимии в 1996 г. экспортные поставки занимали значительное место. Стоимостной объем экспорта химической продукции составил 5,5 млрд долларов, что составляет 6,3% в общем объеме экспорта России. Однако, в связи со снижением мировых цен на некоторые виды продукции ситуация с экспортом химических товаров ухудшилась. Объем продаж на внешнем рынке сократился по сравнению с 1995 г. примерно на 7%. Более 40% общего объема экспорта химической продукции составляют минеральные удобрения и органические продукты (метанол).

Удельный вес экспорта от объема производства в 1996 г. составил по полиэтилену — 56%, полипропилену — 50%, полистиролу — 59%, смоле поливинилхлоридной — 29%, каучукам синтетическим — 51%, минеральным удобрениям — 76 %.

По всем видам продукции химической и нефтехимической промышленности оптовые цены производителей приблизились или превысили цены внешнего рынка.

Лесопромышленный комплекс, базирующийся на использовании крупных возобновляемых лесосырьевых ресурсов, относится к экспортно-ориентированным отраслям. Доля конкурентоспособной продукции, реализуемой на внешнем рынке, составляет 50% от общего объема выпуска.

Сокращение спроса на лесопroduкцию на внутреннем рынке сопровождался ростом спроса со стороны внешних потребителей. При этом значительно выросла доля экспорта в общем объеме производства.

Структура экспорта лесопroduкции складывается в пользу ее сырьевых видов — круглого леса (34%) и целлюлозы (14%).

Таким образом, сокращение внутреннего потребления компенсировалось существенным увеличением объема экспорта в сырьевых отраслях, что позволило в условиях кризиса платежеспособного спроса со стороны отечественных потребителей не допустить более глубокого спада производства.

Однако в 1996 г. стоимостной объем экспорта продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности снизился до 3,3 млрд долл. против 4,3 млрд долл. в 1995 году, что было обусловлено сокращением как физических объемов поставок, так и экспортных цен.

В связи со снижением цен мирового рынка в 1996 г. на целлюлозу (на 40%) и на газетную бумагу (на 15%) объем поставок этой продукции на экспорт сократился по сравнению с 1995 г. соответственно на 17% и 9%. Из-за изменения конъюнктуры внешнего рынка примерно на 15% уменьшился объем продажи круглого леса. Все это привело к сокращению валютной выручки и снижению производства продукции.

В советские времена доля экспорта *машин и оборудования* в общем объеме экспорта СССР достигала почти 25%. Значительную часть поставок составляла продукция для стран СЭВ, выпускаемая по межгосударственным протоколам и соглашениям о специализации.

Спад в торговле машинами и оборудованием наметился еще в конце 80-х годов, а в 1991 г. произошло ее резкое сокращение (по сравнению с 1990 г. почти в 3 раза). В 1992 г. падение российского экспорта несколько замедлилось и сокращение составило 9,3% от уровня 1991 г.

Падение экспорта машинотехнической продукции обусловлено действием ряда факторов. Во-первых, отказ от идеологических ориентиров во внешней политике России отразился и на географическом распределении российского экспорта, увеличив долю индустриально-развитых стран. Ослабление позиций России на традиционных рынках Восточной Европы, на долю которых к концу 80-х годов приходилась 1/5 экспорта продукции машиностроения, не может быть компенсировано поставками машин и оборудования в индустриально развитые страны, которые со своей стороны заинтересованы преимущественно в импорте российского сырья и энергоносителей.

Во-вторых, серьезный сбой произошел в оказании другим странам технико-экономического содействия — одного из основных механизмов продвижения российских машин и оборудования на зарубежные рынки. На долю этого вида сотрудничества в конце 80-х годов приходилось около трети российского экспорта машинотехнической продукции гражданского назначения. В 1992 г. объемы поставок для целей технического содействия сократились по сравнению с 1990 г. более чем в 4 раза. Это сокращение обусловлено резким снижением финансирования в счет государственных кредитов, более 60% которых приходилось на неплатежеспособные страны.

В-третьих, либерализация цен и внешней торговли России резко повысила привлекательность вывоза сырья и энергоносителей. Экспортеры сырья фактически не несут серьезных расходов по продвижению и маркетингу своей продукции, которые весьма существенны при экспорте машин и оборудования.

СССР являлся одним из крупнейших экспортеров оружия. В 1990 г. его военный экспорт составил 14 млрд долл., из которых на долю России приходилось не менее 9-10 млрд долл.

С тех пор международная и внутренняя обстановка кардинально изменилась. Практически исчез спрос со стороны бывших партнеров СССР по организации Варшавского Договора. Решениями ООН запрещен

экспорт вооружений в Ирак, Ливию, некоторые другие государства, которые принадлежали к числу крупнейших покупателей оружия в СССР. Прекратила закупку военных самолетов Финляндия. Россия сейчас поставляет за рубеж только оборонительную технику. Она строго выполняет положения Договора о нераспространении ядерного оружия и не допускает вывоза товаров и технологий, которые могли бы его нарушить. Практически закрыты для российских вооружений западные рынки. Появилась конкуренция со стороны других стран СНГ, в особенности Украины. Но и в этих сложных условиях экспорт оружия из России в 1992 г., по оценкам, достиг 5 млрд долл., что составило около 15% всей экспортной выручки того года. Вооружения заняли третье место в общем объеме российского экспорта, уступая лишь природному газу и нефти. Военная техника поставлялась примерно в 50 стран. Около половины экспорта составляли военные самолеты и вертолеты различных типов, весьма значительным был удельный вес ракетных комплексов, систем противоракетной обороны, сухопутного вооружения, в том числе танков, бронемашин, пехоты, артиллерийских систем. Вывозилась также военно-морская техника.

В 1993 г. была создана Государственная Компания "Росвооружение", которая осуществляет около 95% российского оружейного экспорта. В 1994 г. ГК выручила от экспорта вооружений 1,7 млрд долл. В 1995 г. "Росвооружение" принесло бюджету около 2,8 млрд долл., в 1996 г. — 3,4 млрд долл.

Анализ цен по основным группам товаров свидетельствует о том, что средний уровень цен практически приблизился к мировым. Так, если в 1994 г. среднее соотношение цен внутреннего и мирового рынков было равно 70%, то в 1995 г оно составило 90%. Наиболее низкими в 1995 г. в сравнении с мировыми были цены на асбест, цемент, деловую древесину, уголь, нефть. Наибольшее превышение имели цены на сахар, автомобильный бензин, мазут топочный, подсолнечное и животное масло, первичный алюминий, медь.

Таблица 20.7

Соотношение внутренних цен приобретения и цен на мировом рынке (%)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Газ природный	3	13	9	22	57	65

Нефть	13	25	30	42	62	69
Бензин	9	28	43	92	170	180
Дизельное топливо	9	25	34	83	170	157
Алюминий	71	41	54	71	113	116
Медь	45	45	38	70	107	111
Никель	31	50	51	44	90	108

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ и ЦЭК

В структуре импортных закупок в ходе проведения реформ кардинальных изменений не произошло. Двумя основными товарными группами в импорте остаются продовольственные товары, машины и оборудование. Но в 1996 г. их доля значительно возросла, что отражает кризисное состояние экономики страны на современном этапе. Спад сельскохозяйственного производства, связанное с этим ухудшение снабжения населения продовольствием отечественного производства и необеспеченность ряда отраслей промышленности сырьем привели к расширению импорта товаров этой группы. Так, если в 1989 г. удовлетворение спроса внутреннего рынка импортными товарами не превышало 20%, то в 1996 г. оно составило более 50%.

Сокращение доли одежды и обуви в 1996 г. обусловлено тем, что в настоящее время она поступает в основном по каналам неорганизованной торговли ("челночного" бизнеса), на долю которого приходится до 70% ввозимой в Россию недорогой одежды, обуви, подавляющая часть дешевой бижутерии, примерно половина ввозимых в Россию изделий из кожи, до 30% аудио- и видеотехники.

Среди основных факторов, содействующих значительной роли импорта в российской экономике, важную роль играет сближение цен внутреннего рынка с мировыми как результат проводимой политики либерализации внутренних цен.

Таблица 20.8

Структура российского импорта (%)

	<u>1989*</u>	<u>1996**</u>
<u>Импорт</u>	<u>100</u>	<u>100</u>
<u>Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье</u>	<u>16,6</u>	<u>25,0</u>
<u>Мясо свежемороженное</u>	<u>0,75</u>	<u>2,3</u>
<u>Зерновые культуры</u>	<u>3,8</u>	<u>1,0</u>
<u>Масло подсолнечное</u>	<u>0,34</u>	<u>0,2</u>
<u>Сахар-сырец</u>	<u>6,2</u>	<u>1,9</u>
<u>Сахар белый</u>	<u>0,11</u>	<u>0,2</u>
<u>Продукция химической промышленности</u>	<u>2,85</u>	<u>14,4</u>

Медикаменты	2,53	3,4
Одежда	3,77	1,0
Обувь	1,64	0,9
Черные металлы	2,02	0,7
Трубы стальные	2,55	1,1
Машины и оборудование	25,2	36,8
Другие товары	42,84	16,7

* без учета межреспубликанских поставок

** структура импорта из стран дальнего зарубежья, без учета неорганизованной торговли.

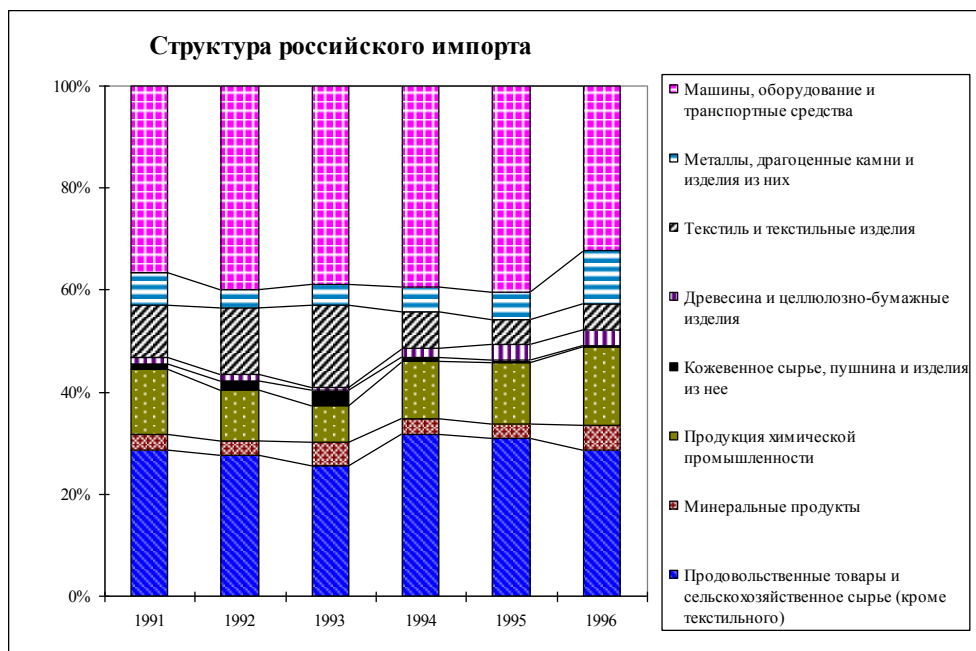
Таблица 20.9

Неорганизованный импорт (млрд долл.)

	1995	1996					1997		
	всего	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	всего	I кв.	II кв.	I п/г
Всего	14,2	3,7	4,0	3,6	3,1	14,4	3,9	2,7	6,6
Вне СНГ	11,0	2,8	3,0	2,7	2,5	11,0	2,9	2,6	5,5

Источник: рассчитано по данным Госкомстата РФ. Наделение промышленного и сельскохозяйственного производства в России обусловило объективную необходимость удовлетворения спроса на продукты питания и потребительские товары за счет импорта. Так, если в 1993 г. удовлетворение спроса внутреннего рынка импортными товарами не превышало 20%, то в 1995 г. оно составило более 50%.

Высокие транспортные расходы, затраты на энергоносители, невыгодные условия кредитования привели к тому, что средние оптово-отпускные цены предприятий на внутреннем рынке на основные виды продовольствия превышают затраты на приобретение его по импорту. Средняя цена импортной продукции в настоящее время ниже средних цен приобретения этой продукции у отечественных производителей по прокату черных металлов, стальным трубам, полиэтилену, шинам для легковых автомобилей, говядине, животному и подсолнечному маслу, сахару на 7 — 34 процентов. Поэтому, несмотря на введение повышенных ввозных таможенных пошлин с 1 июля 1995 г., по многим товарам возросла доля импорта в общем объеме их продаж, так как эти товары экономически выгоднее и дешевле приобретать по импорту. Так, доля импорта масла растительного в объеме продаж на внутреннем рынке увеличилась с 15% в 1994 г. до 29% в 1995 г., по маслу животному, соответственно, с 21 до 38%, по мясопродуктам — с 19 до 24%.



В условиях низкого качества и крайне бедного ассортимента выпускаемых в России бытовой и радиоэлектронной аппаратуры, электробытовых приборов, одежды и обуви увеличивается доля импорта этих товаров в объеме продаж на внутреннем рынке. Так, если в 1991 г. доля импортных телевизоров составляла 8%, в 1995 г. она выросла до 60%, доля импортных трикотажных изделий — с 14% до 78%, обуви — с 8% до 82%.

Товарное насыщение внутреннего рынка, тяжелая ситуация в сфере неплатежей, низкая инвестиционная активность, снижение платежеспособного спроса внутри страны, а также предпринятые меры по регулированию импорта оказали сдерживающее влияние на расширение ввоза товаров из-за рубежа в 1996 г. Импорт (с учетом неорганизованной торговли) составил 59,8 млрд долларов и снизился за 1996 год на 2%, в том числе из стран дальнего зарубежья — 42,3 млрд долл., что на 4% ниже уровня 1995 года. ~~Структура импортных закупок отражает кризисное состояние экономики страны на современном этапе. Двумя основными товарными группами в импорте по-прежнему являются продовольственные товары, машины и оборудование.~~

В связи со спадом в 1996 г. инвестиций в России доля машин и оборудования в общем импорте сократилась до 31,8% против 33,7% в 1995 г., в том числе из стран дальнего зарубежья до 37% против 39%. Стоимостной объем импорта продукции машиностроения в 1996г. был на 8% ниже уровня 1995г. прежде всего за счет сокращения импорта машинотехнической продукции из стран дальнего зарубежья (на 9%).

Импорт продовольственных и непродовольственных потребительских товаров определяет высокую насыщенность ими внутреннего рынка на фоне снижения объемов производства в российском АПК, легкой и текстильной отраслях промышленности. Высокий уровень импортной зависимости предполагает необходимость защиты отечественных товаропроизводителей, которая обеспечивается применением специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин при установленных фактах недобросовестного импорта, введением в некоторых случаях количественных ограничений на импорт соответствующего товара и другими мерами, способствующими предотвращению или устранению ущерба.

В 1997 г. российский внешнеторговый оборот увеличился по сравнению с 1996 г. на 2,4% и составил 155 млрд долл. Впервые с 1993 года рост внешнеторгового оборота был обусловлен увеличением импорта, который составил 67,6 млрд долл., что на 8,6% больше, чем в 1996 г. При этом экспорт сократился на 2%, составив 84,4 млрд долл.

Доля стран "дальнего зарубежья" в российском товарообороте выросла в 1997 г. до 77,2% против 76,6% в 1996 г. Внешнеторговый оборот с этими странами, включая неорганизованную торговлю, составил 119,6 млрд долл. и по сравнению с предыдущим годом вырос на 3,2%, в том числе импорт - на 13,8% (50,1 млрд долл.). Экспорт же впервые с 1992 года сократился на 3,3% (69,5 млрд долл.).

Рост импорта при сокращении экспорта привел к сокращению положительного сальдо торгового баланса, которое в 1997 г. составило 19,4 млрд долл., что на 30,5% ниже уровня предшествующего года.

Динамичный рост экспорта (опережающий темпы роста импорта) в 1993-1996 гг. в значительной мере обуславливался осуществлявшимися в этот период мерами либерализации внешней торговли. К 1997 г. резервов дальнейшей либерализации практически не осталось. В то же время рост импорта в 1997 г. стимулировался, с одной стороны, повышением реальных доходов населения, значительная часть которых была направлена на покупку импортных товаров и услуг. С другой стороны, прекращение с середины 1997 г. инвестиционного спада в российской про-

мышленности при оживлении деловой активности привело к некоторому росту инвестиционного производственного спроса на импортную продукцию.

Быстрому росту российского экспорта в 1993-1996 гг. способствовала также благоприятная конъюнктура на мировых рынках сырья, от которых сильно зависит российский экспорт, поскольку удельный вес топливно-энергетических товаров в нем составляет 46,9% . В 1997 году конъюнктура мирового рынка для России складывалась неблагоприятно. Финансовый кризис в странах Юго-Восточной Азии, являющихся основными потребителями цветных металлов, вызвал падение мировых цен на металлы. Решение стран-экспортеров нефти (ОПЕК) увеличить на 10% квоты добычи нефти, а также информация о готовящемся увеличении экспортной квоты Ирака по программе ООН “нефть в обмен на продовольствие” привело к падению мировых цен на нефть и нефтепродукты.

Кроме того, по основным товарам российского экспорта к 1997 г. были достигнуты предельные значения экспортной квоты в большинстве сырьевых отраслей.

Российский экспорт в 1997 г. продолжал носить преимущественно сырьевой характер. По-прежнему значительную долю в нем составляли топливно-энергетические ресурсы (45,1%), черные и цветные металлы (19,6%). Доля машин и оборудования осталась низкой (8,1%). Правда, за год она увеличилась на 0,3 процентных пункта.

За 1997 г. вырос лишь экспорт продукции приборостроения. В то же время для наиболее крупных экспортных позиций - продукции тяжелого и общего машиностроения, электротехники и радиоэлектроники, автомобильной промышленности - прирост экспорта незначителен или отсутствует. Нестабильна динамика авиационно-ракетного экспорта.

Товарная структура иностранных поставок не изменилась: по-прежнему в импорте в 1997 году преобладает продукция машиностроения (38,5%). В основном рост объемов импорта произошел за счет увеличения закупок машин и оборудования. Стимулом к этому послужило освобождение от уплаты НДС товаров (за исключением подакцизных), предназначенных для включения в состав основных производственных фондов, ввозимых иностранным инвестором в качестве вклада в уставной капитал предприятий с иностранными инвестициями; а также и от уплаты таможенной пошлины оборудования, ввозимого в счет кредитов, предоставленных иностранными государствами и международными финансовыми организациями в соответствии с международными договорами Российской Федерации.

Неконкурентоспособность отечественной бытовой техники привела к ее полному вытеснению импортом. В этой связи правительство предприняло протекционистские меры. Так, с 1 января 1998 г. введено лицензирование импорта цветных телевизоров, производство которых в России в 1996 г. сократилось по сравнению с 1993 г. в 20 раз. В то же время, в 1996 г. незаконный импорт цветных телевизоров составил 2,5 млн. штук. Процедура лицензирования позволит ГТК и ГНС поставить на учет всех импортеров видеотехники, что будет способствовать сбору с них пошлины и налогов. "Вымывание" самых дешевых моделей, обычно поставляемых на внутренний рынок "серыми" импортерами, приведет к повышению розничных цен. В результате, вероятно, импортеры увеличат ввоз в Россию комплектующих для сборки телевизоров на местных предприятиях.

Внешнеторговый оборот России со странами СНГ в 1997 году составил в текущих ценах 35,4 млрд долл. и по сравнению с 1996 годом снизился на 0,2%. Весь год сальдо торгового баланса со странами СНГ было положительным (0,4 млрд долл.). Тенденция к снижению объема внешней торговли наметилась еще во II полугодии 1996 года и продолжилась в 1997 г. В общем объеме товарооборота России удельный вес стран СНГ понизился до 22,8% (в 1996 году этот показатель составлял 23,4%).

Экспортно-импортная структура взаимной торговли России и стран СНГ остается постоянной: в экспортных поставках преобладают энергоносители, а импортные, по-прежнему, в основном состоят из продовольствия.