

www.diplomstudent.net

**Профессиональная
помощь
в написании
всех видов
работ
для
студентов
вузов**



**Тема: Оценка состояния и перспективы развития внешней торговли
России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии.**

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 5 |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ | 9 |
| 1.1. Основные концепции внешней торговли, определяющие её эффективность | 9 |
| 1.2. Система индикаторов оценки эффективности и интенсивности внешнеторговых связей | 16 |
| 1.3. Основные торговые ограничения и эффективность их применения | 22 |
| ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ И ЮГО- ВОСТОЧНОЙ АЗИИ | 32 |
| 2.1. Анализ тенденций и структуры внешней торговли..... | 32 |
| 2.2. Оценка эффективности и интенсивности внешнеторговых связей | 40 |
| 2.3. Факторы, влияющие на эффективность внешнеторговых связей..... | 49 |
| ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ И ЮГО- ВОСТОЧНОЙ АЗИИ | 58 |
| 3.1 Методы повышения эффективности сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии в области внешней торговли..... | 58 |
| 3.2 Прогноз внешнеторгового сотрудничества | 58 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ | 58 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 59 |
| ПРИЛОЖЕНИЯ..... | 62 |

ВВЕДЕНИЕ

Международный обмен товарами и услугами все больше становится одной из основных движущих сил экономического роста страны. Влияние внешней торговли на экономическое развитие представляет собой один из наиболее существенных вопросов, имеющих принципиальное значение для реализации эффективной экономической политики государства. Это связано с особой ролью внешнеэкономического сектора в экономике различных стран: расширение емкости внутреннего рынка за счет экспорта, обеспечение внутреннего производства за счет импорта необходимого сырья и оборудования.

Так как внешняя политика любого государства формируется как под воздействием внутренних факторов, связанных с экономической и политической ситуацией в стране, так и под воздействием внешних факторов, определяемых общими тенденциями мирового хозяйства, региональными процессами, экономическими и политическими процессами в соседних странах; именно от нее зависит положительное или отрицательное развитие мирохозяйственных связей.

Для успешной реализации той или иной внешнеторговой политики (экспортноориентации, импортозамещения, либерализации внешней торговли и т.п.) необходимо понимание влияния внешней торговли на экономическое развитие в принципе, то есть представление о тех факторах воздействия и эффектах открытости на экономику, которые обуславливают эффективность, или наоборот, деструктивность, тех или иных форм управления государством внешним сектором своей экономики.

Тема бакалаврской работы: «Оценка состояния и перспективы развития внешней торговли России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии», является актуальной, так как именно страны Азии относятся к странам быстрого экономического роста, что повышает их роль в мировом развитии. В

ряду азиатских стран одним из самых динамично развивающихся регионов является Восточная(ВА) и Юго-Восточная Азия(ЮВА). Доминирующую часть Восточной Азии занимают государства, являющиеся мировыми лидерами(Китай, Тайвань, Япония, Корея и др.). В состав Юго-Восточной Азии (АСЕАН) входят такие мировые лидеры как: Бруней, Восточный Тимор, Вьетнам, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мьянма, Сингапур, Таиланд, Филиппины.

Следует отметить, что устранение России от связей со странами ВА и ЮВА, может лишить ее важных внешних импульсов для экономического развития. Эти импульсы могут выступать и в форме потребностей в определенных российских товарах, и в виде иностранных инвестиций, и в форме правил, обычаев и законодательного регулирования хозяйственной деятельности. Повышение значимости ВА и ЮВА в мировой экономике ставит вопрос о необходимости для России развивать торгово-экономические связи со странами, входящими в эти регионы.

Объектом исследования работы является весь комплекс торгово-экономических отношений России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии. Предмет исследования- внешнеторговое сотрудничество РФ и стран Восточной и Юго-Восточной Азии.

Цель работы – рассмотреть перспективы развития РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии. Для достижения указанной цели, в процессе работы необходимо решить следующие задачи: изучить теоретико-методологические основы внешнеэкономических связей; провести анализ состояния развития внешнеторгового сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии; рассмотреть методы повышения эффективности и прогноз внешнеторгового сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии.

Структура работы обусловлена целями и задачами, определенными для работы, а также логикой проведенного исследования и состоит из введения,

трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Первая глава направлена на изучение основных концепций внешней торговли, определяющие её эффективность; в ней представлена система индикаторов оценки эффективности и интенсивности внешнеторговых связей, а также сущность и классификация основных торговых ограничений. Вторая глава работы является аналитической, в ней представлен анализ тенденций и структуры внешней торговли РФ и стран ВА и ЮВА, дана оценка эффективности и интенсивности внешнеторговых связей, указанных выше регионов, а также определены факторы, влияющие на эффективность внешнеторговых связей. В третьей главе исследования рассмотрены методы повышения эффективности сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии в области внешней торговли и дан прогноз внешнеторгового сотрудничества.

Практическая значимость исследования состоит в том, что рассмотренные прогнозы и методы повышения эффективности сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии в области внешней торговли могут быть применены на практике международного сотрудничества России, с выше указанными регионами. Гипотеза работы- только эффективные торгово-экономические отношения на мировом рынке, позволяют любому региону (стране) повысить уровень развития экономики. В связи с этим, рассмотрение методов, влияющих на эффективность сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии в области внешней торговли, позволит России обеспечить экономический рост и занять наибольшую долю на мировом рынке.

Для написания бакалаврской работы использовались учебные пособия, статьи, монографии, диссертационные исследования по изучаемой проблеме, а также нормативно-правые акты и статистическая информация федеральной службы статистики и федеральной таможенной службы РФ. Проблематикой государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, а также

деятельности стран Восточной и Юго-Восточной Азии занимались множество отечественных и зарубежных авторов, основными из них являются: Авдокушин Е.Ф., Бабин Э.П., Бабкин К.А., Барышникова О.Г., Бойцов В.В., Былиняк С.А., Ведута Е.И., Гусев М.Н., Габричидзе Б.Н., Герчикова И.Н., Дьякова И.С., Дьяченко К.П., Илларионов С.И., Киреева А.П., Лейпцигер Д., Михеев В.В., Огнетов И.А., Попов С. Г., Прокушев Е. Ф., Свинухов В.Г., Сулицкая Т.И., Стровский Л.Е., Тихомиров В.Д., Томас В., Фомин С.В., Черниховский А.Г., Чуфрин Г.И и другие.

Методологической базой исследования явились общенаучные методы познания, системный анализ и синтез, аналогия, структурный, сравнительный, и другие методы анализа.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ

1.1. Основные концепции внешней торговли, определяющие её эффективность

Развитие мировой торговли опирается на выгоду, приносимую ею участвующим в ней странам. Теория международной торговли дает представление о том, что находится в основе этого выигрыша от внешней торговли, или, чем определяются направления внешнеторговых потоков. Международная торговля служит инструментом, посредством которого страны, развивая свою специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом, увеличивать объем производимых ими товаров и услуг, повышать уровень благосостояния населения. Основными теориями международной торговли являются: меркантилистская теория, теория абсолютных преимуществ А. Смита, теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо и Д. С. Милля, теория Хекшера – Олина, парадокс Леонтьева, теория жизненного цикла товара, теория М. Портера, теорема Рыбчинского, а также теория Самуэльсона и Столпера. Рассмотрим кратко основные концепции внешней торговли.

1) Меркантилистская теория. Меркантилизм - это система взглядов экономистов XV-XVII веков, ориентированная на активное вмешательство государства в хозяйственную деятельность. Представители направления: Томас Мэн, Антуан де Монкретьен, Уильям Стаффорд. Термин был предложен Адамом Смитом, критиковавшим труды меркантилистов. Меркантилистская теория международной торговли возникла в период первоначального накопления капитала и великих географических открытий, основывалась на идее о том, что наличие золотых запасов является основой процветания нации. Внешняя торговля, считали меркантилисты, должна быть ориентирована на получение золота, поскольку в случае простого товарного обмена обычные

товары, будучи использованными, перестают существовать, а золото накапливается в стране и может быть вновь использовано для международного обмена.[]

Торговля при этом рассматривалась как игра с нулевой суммой, когда выигрыш одного участника автоматически означает проигрыш другого, и наоборот. Для получения максимальной выгоды предлагалось усиление государственного вмешательства и контроля за состоянием внешней торговли. Торговая политика меркантилистов, названная протекционизмом, сводилась к тому, чтобы создавать барьеры в международной торговле, защищающие отечественных производителей от иностранной конкуренции, стимулировать экспорт и ограничивать импорт, вводя таможенные пошлины на иностранные товары и получая взамен своих товаров золото и серебро.

Основными положениями Меркантилистской теории международной торговли являются: необходимость поддержания активного торгового баланса государства (превышения экспорта над импортом); признание пользы привлечения в страну золота и других драгоценных металлов с целью повышения её благосостояния; деньги — стимул торговли, поскольку считается, что увеличение массы денег увеличивает объём товарной массы; приветствуется протекционизм, направленный на импортирование сырья и полуфабрикатов и экспортирование готовой продукции; ограничение на экспорт предметов роскоши, так как он ведет к утечке золота из государства.[]

2) Теория абсолютных преимуществ Адама Смита. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» в полемике с меркантилистами Смит сформулировал идею о том, что страны заинтересованы в свободном развитии международной торговли, поскольку могут выиграть от нее независимо от того, являются они экспортёрами или импортёрами. Каждая страна должна специализироваться на производстве того товара, где она обладает абсолютным преимуществом — выгодой, основанной на разной величине затрат на производство в отдельных странах — участницах внешней

торговли. Отказ от производства товаров, по которым страны не обладают абсолютными преимуществами, и концентрация ресурсов на производстве других товаров приводят к увеличению общих объемов производства, росту обмена между странами продуктами своего труда.

Теория абсолютных преимуществ Адама Смита предполагает, что реальное богатство страны состоит из товаров и услуг, доступных её гражданам. Если какая-либо страна может производить тот или иной товар больше и дешевле, чем другие страны, то она обладает абсолютным преимуществом. Одни страны могут производить товары более эффективно, чем другие. Ресурсы страны перетекают в рентабельные отрасли, так как страна не может конкурировать в нерентабельных отраслях. Это приводит к повышению производительности страны, а также квалификации рабочей силы; длительные периоды производства однородной продукции обеспечивают стимулирование выработки более эффективных методов работы.[]

Естественные преимущества для отдельно взятой страны: климат; территория; ресурсы. Приобретённые преимущества для отдельно взятой страны: технология производства, то есть способность изготовить разнообразную продукцию. Примеры теории А. Смита представлены в прил.1.

3)Теория сравнительных преимуществ Д.Рикардо и Д.С.Милля. В работе «Начала политической экономии и налогового обложения» Рикардо показал, что принцип абсолютного преимущества является лишь частным случаем общего правила, и обосновал теорию сравнительного (относительного) преимущества. При анализе направлений развития внешней торговли следует учитывать два обстоятельства: во-первых, экономические ресурсы – природные, трудовые и др. – распределены между странами неравномерно, во-вторых, эффективное производство различных товаров требует различных технологий или комбинаций ресурсов.

Преимущества, которыми обладают страны, не являются раз и навсегда данными, считал Д. Рикардо, поэтому даже страны, имеющие абсолютно более

высокие уровни издержек производства, могут выиграть от торгового обмена. В интересах каждой страны специализироваться на производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество и наименьшую слабость и для которого не абсолютная, а относительная выгода является наибольшей – таков закон сравнительного преимущества Д. Рикардо. По версии Рикардо совокупный объем выпуска продукции будет наибольшим тогда, когда каждый товар будет производиться той страной, в которой ниже альтернативные (вмененные) издержки. Таким образом, относительное преимущество – выгода, основанная на более низких альтернативных (вмененных) издержках в стране-экспортере. Отсюда в результате специализации и торговли выиграют обе страны, участвующие в обмене. Примером в данном случае может служить обмен английского сукна на португальское вино, что приносит выгоды обеим странам, даже если абсолютные издержки производства и сукна, и вина в Португалии ниже, чем в Англии. Примеры теории Д. Рикардо представлены в прил. 1.

Впоследствии Д.С.Милль в своем труде «Основания политической экономии» дал пояснения, по какой цене осуществляется обмен. Согласно Миллю, цена обмена устанавливается по законам спроса и предложения на таком уровне, что совокупность экспорта каждой страны позволяет оплачивать совокупность ее импорта – таков закон международной стоимости.

4) Теория Хекшера-Олина. Это теория ученых из Швеции, появившаяся в 30-е годы XX века, относится к неоклассическим концепциям международной торговли, так как эти экономисты не придерживались трудовой теории стоимости, считая производительными, наряду с трудом, капитал и землю. Поэтому причина торговли у них – разная обеспеченность факторами производства в странах – участницах международной торговли.

Основные положения их теории сводились к следующему: во-первых, в странах наблюдается тенденция экспортировать те товары, для изготовления которых используются имеющиеся в стране в избытке факторы производства, и, наоборот, импортировать товары, для производства которых необходимы

относительно редкие факторы; во-вторых, в международной торговле прослеживается тенденция выравнивания «факторных цен»; в-третьих, экспорт товаров может быть заменен перемещением факторов производства за пределы национальных границ.

Неоклассическая концепция Хекшера – Олина оказывалась удобной для объяснения причин развития торговли между развитыми и развивающимися странами, когда в обмен на сырьевые товары, поступающие в развитые страны, в развивающиеся ввозились машины и оборудование. Однако не все явления международной торговли укладываются в теорию Хекшера – Олина, так как сегодня центр тяжести международной торговли постепенно смещается к взаимной торговле «подобными» товарами между «подобными» странами.[]

5)Парадокс Леонтьева. Это исследования американского экономиста, подвергнувшего сомнению положения теории Хекшера – Олина и показывающего, что в послевоенный период экономика США специализировалась на тех видах производства, которые требовали относительно больше труда, а не капитала. Суть парадокса Леонтьева состояла в том, что доля капиталоемких товаров в экспорте могла расти, а трудоёмких сокращаться. В действительности же при анализе торгового баланса США, доля трудоёмких товаров не сокращалась. Разрешение парадокса Леонтьева заключалась в том, что трудоёмкость товаров импортируемых США довольно велика, но цена труда в стоимости товара значительно ниже, чем в экспортных поставках США. Капиталоемкость труда в США значительная, вместе с высокой производительностью труда это приводит к существенному влиянию цены труда в экспортных поставках. Доля трудоёмких поставок в экспорте США растёт, подтверждая парадокс Леонтьева. Связанно это с ростом доли услуг, цены труда и структуры экономики США. Это приводит к росту трудоёмкости всей американской экономики, не исключая и экспорта.

б)Теория жизненного цикла товара. Ее выдвинули и обосновали Р.Верной, Ч.Киндельбергер и Л.Вельс. По их мнению, продукт с момента

появления на рынке и до ухода с него проходит цикл, состоящий из пяти этапов:

- разработка товара. Компания находит и воплощает в жизнь новую идею товара. В это время объем продаж равен нулю, затраты растут.

- выведение товара на рынок. Прибыль отсутствует из-за высоких расходов на маркетинговые мероприятия, медленно растет объем продаж;

- быстрое завоевание рынка, увеличение прибыли;

- зрелость. Рост объема продаж замедляется, так как основная масса потребителей уже привлечена. Уровень прибыли остается неизменным или снижается из-за увеличения расходов на маркетинговые мероприятия по защите товара от конкуренции;

- упадок. Спад объема продаж и сокращение прибыли.[]

7)Теория М.Портера. Данная теория вводит понятие конкурентоспособности страны. Именно национальная конкурентоспособность, с точки зрения Портера, определяет успех или неуспех в конкретных отраслях производства и то место, которое страна занимает в системе мирового хозяйства. Национальная конкурентоспособность определяется способностью промышленности. В основе объяснения конкурентного преимущества страны лежит роль страны базирования в стимулировании обновления и совершенствования (то есть в стимулировании производства инноваций). Государственные меры для поддержания конкурентоспособности: воздействие правительства на факторные условия; воздействие правительства на условия спроса; воздействие правительства на родственные и поддерживающие отрасли; воздействие правительства на стратегию, структуру и соперничество фирм.

Серьезным стимулом к успеху на мировом рынке является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование предприятий с помощью государственной поддержки, с точки зрения Портера, – негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному

использованию ресурсов. Теоретические послышки М.Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х годах XX века.

8)Теорема Рыбчинского. Теорема заключается в утверждении, что, если величина одного из двух факторов производства растет, то для поддержания постоянства цен на товары и факторы необходимо увеличить производство той продукции, в которой интенсивно используется этот возросший фактор, и снизить производство остальной продукции, интенсивно использующей фиксированный фактор. Для того чтобы цены на товары оставались постоянными, неизменными должны быть цены на факторы производства. Цены на факторы производства могут оставаться постоянными только в том случае, когда отношение факторов, используемых в двух отраслях, остается постоянным. В случае роста одного фактора такое может иметь место только при увеличении производства в той отрасли, в которой интенсивно применяется этот фактор, и сокращении производства в другой отрасли, что приведет к высвобождению фиксированного фактора, который станет доступен для использования вместе с растущим фактором в расширяющейся отрасли.

9)Теория Самуэльсона и Столпера. В середине XX в. (1948 г.) американские экономисты П.Самуэльсон и В.Столпер усовершенствовали теорию Хекшера - Олина, представив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Авторы основывают свою концепцию на модели Рикардо с дополнениями Хекшера и Олина и рассматривают торговлю не просто как взаимовыгодный обмен, но и как средство, позволяющее сократить разрыв в уровне развития между странами.[]

Таким образом, выше были рассмотрены основные концепции внешней торговли, определяющие её эффективность, однако, для того, чтобы

рассмотреть систему индикаторов оценки эффективности и интенсивности внешнеторговых связей, необходимо перейти к следующей части исследования.

1.2. Система индикаторов оценки эффективности и интенсивности внешнеторговых связей

Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности представляет собой соотношение результатов межстранового сотрудничества и затрат, связанных с участием в этом процессе. Любая экономическая система для повышения производительности, эффективности использования имеющихся ресурсов и увеличения объема производства, стремится специализироваться на производстве и реализации тех видов товаров, затраты на которые являются наименьшими. Отдельные предприятия могут выиграть за счет специализации на тех товарах, которые они могут производить с наибольшей относительной эффективностью, таковыми во многом являются конкурентоспособные товары, поступающие на экспорт. При этом в качестве критерия экономической эффективности внешнеторговой деятельности может выступать экономия затрат по осуществлению экспорта и импорта, которая является также и одним из результатов внешнеторговой деятельности.[]

Конкретный расчет показателей эффективности будет зависеть от вида операции на внешнем рынке, ее целей, условий и других особенностей конкретной сделки. Следует обратить внимание на то, что при расчете показателей, характеризующих эффективность внешнеэкономической деятельности, важно соблюдать следующие принципы: наиболее полного учета всех составляющих затрат и результата (неполный учет затрат и полученных результатов может исказить выводы об оценке эффективности); сопоставимости информации при сравнении с базовым вариантом.

Для оценки эффективности внешнеторговых связей используется множество показателей, которые условно можно разделить на две группы:

показатели эффективности и интенсивности. Интенсивные показатели используются для сравнения, сопоставления изменения динамики группы показателей, например: темпы роста и прироста экспорта, темпы роста и прироста импорта и так далее. К показателям эффективности внешней торговли относятся: сводный показатель бюджетной эффективности внешней торговли, показатели абсолютной и валютной эффективности экспорта (импорта), эффективность производства экспорта (потребления импорта), показатели рентабельности внешнеторговых операций и др. На практике для оценки эффективности внешнеторговых связей используются самые разные показатели в самых разнообразных сочетаниях. При этом отсутствует единый подход к методике их расчета и последовательности анализа.[]

В частности, показатели оценки внешнеторговых связей можно группировать следующим образом: показатели, характеризующие степень открытости национальной экономики и роль внешнеэкономического фактора; показатели масштабов, уровня развития и сбалансированности внешнеторговой деятельности; показатели эффективности внешней торговли; показатели уровня развития внешнеторговых связей, рис.1.4.

Внешнеторговая квота или удельный вес внешнеторгового оборота в общем объеме реализованной продукции- это комплексный показатель «открытости» развития экономики, рассчитывается по формуле(1.1):

$$ВТК = (ВТ / ВВП) \times 100\%(1.1), \text{ где}$$

ВТК - внешнеторговая квота;

ВТ - объем внешнеторгового оборота.

Отношение ВТ к ВВП показывает, насколько внешнеэкономические связи данной страны стимулируют ее общий экономический рост. Показатель внешнеторговой квоты теоретически может быть больше 100%, то есть сумма внешнеторгового оборота будет превышать сумму выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) (за счет импорта материалов и сырья для производства продукции и значительного объема экспорта).

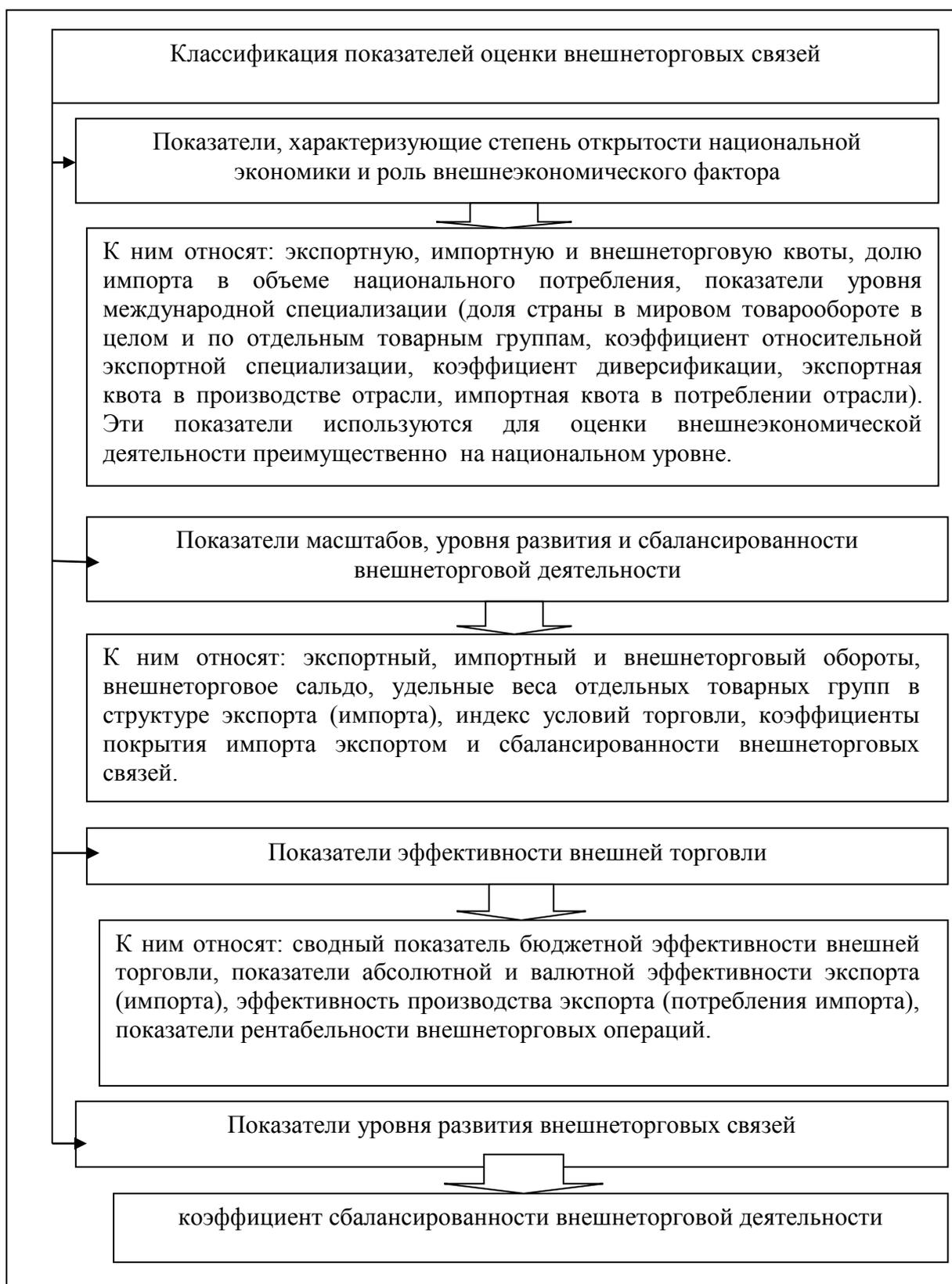


Рис.1.4. Классификация показателей оценки внешнеторговых связей.

Существует и другая классификация показателей для оценки внешнеэкономической деятельности- по критериям: по критерию объема

внешней торговли субъектов ВЭД; по критерию структуры; по критерию динамики внешней торговли субъектов ВЭД; по критерию результативности внешней торговли субъектов ВЭД, рис.1.5.

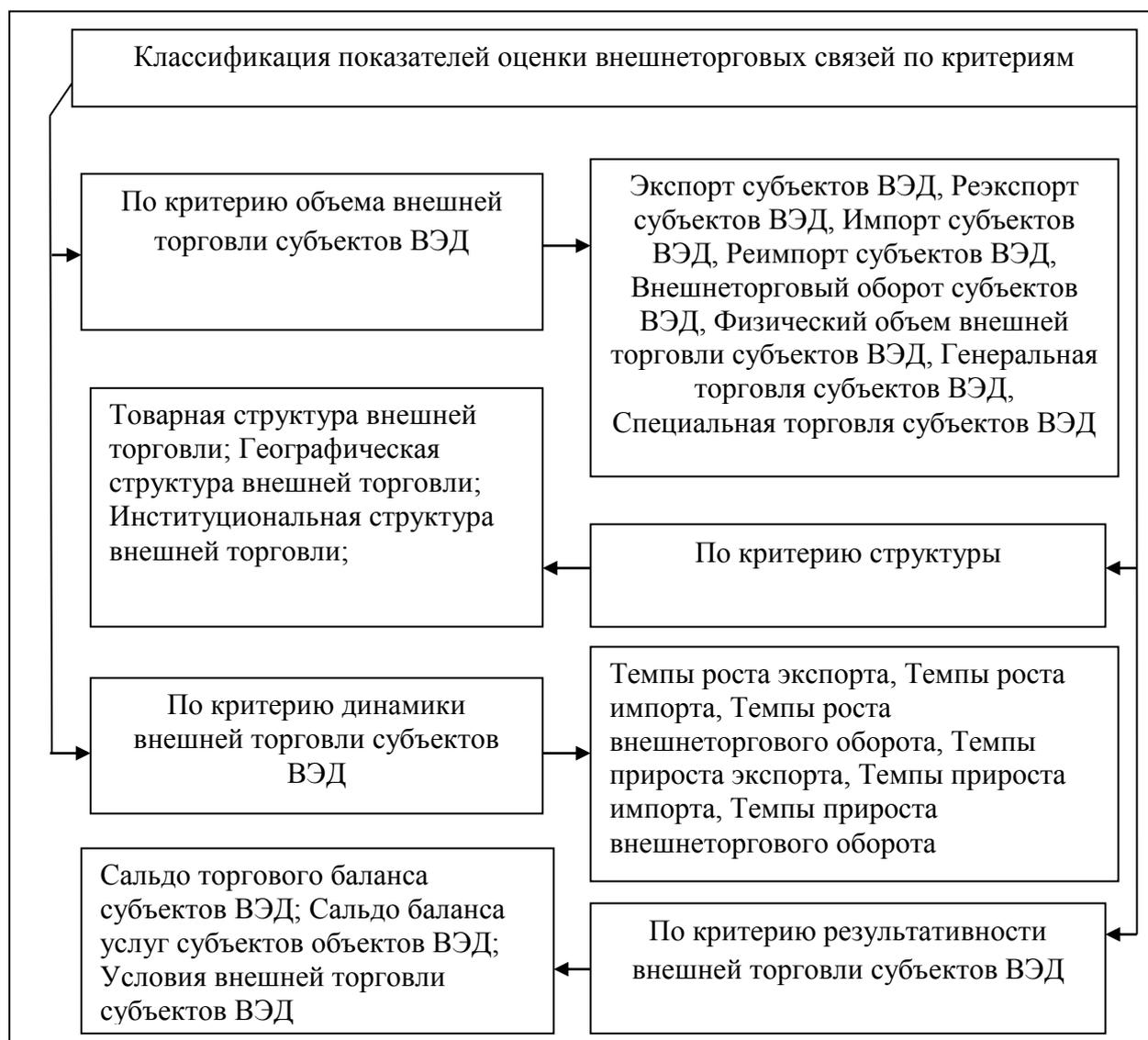


Рис. 1.5.Классификация показателей оценки внешнеторговых связей по критериям.

Рассмотрим кратко показатели оценки внешней торговли по критериям, представленными на рис.1.5. По критерию объема внешней торговли субъектов ВЭД выделяют следующие показатели: физический объем внешней торговли субъектов ВЭД - это оценка их экспортно-импортных сделок в постоянных ценах определенного времени, как правило, за определенный год; генеральная торговля субъектов ВЭД - это объем их внешнеторгового оборота с учетом

стоимости транзитных товаров(этот показатель, например, характеризует внешнюю торговлю государства как субъекта); специальная торговля субъектов ВЭД - это чистый внешнеторговый оборот, то есть продукция, которая окончательно была экспортирована или импортирована из страны; внешнеторговый оборот субъектов ВЭД - это объем их экспортно-импортных сделок за определенный промежуток времени (как правило, один год)(1.2).

$$V_{TO} = \mathcal{E} + \mathcal{I} \quad (1.2), \text{ где}$$

V_{TO} - внешнеторговый оборот;

\mathcal{E} - экспорт;

\mathcal{I} - импорт.

По критерию структуры выделяют такие показатели ВТ: товарная структура внешней торговли субъектов ВЭД - это распределение объема экспорта на импорт по основным товарным позициям; географическая структура внешней торговли субъектов ВЭД - это распределение их экспорта и импорта по отдельным странам, группам стран, регионам мира; институциональная структура внешней торговли субъектов ВЭД - это распределение внешней торговли по субъектам и методах осуществления экспортно-импортных операций.

По критерию динамики внешней торговли субъектов ВЭД выделяют следующие показатели: темпы роста экспорта субъектов ВЭД, темпы роста импорта субъектов ВЭД, темпы роста внешнеторгового оборота, темпы прироста экспорта, темпы прироста импорта, темпы прироста внешнеторгового оборота.

Показатель темпов роста мирового экспорта($T_{p\mathcal{E}}$) рассчитывается по формуле(1.3):

$$T_{p\mathcal{E}} = (\mathcal{E}_1 : \mathcal{E}_0) \times 100\% \quad (1.3), \text{ где}$$

\mathcal{E}_1 - экспорт текущего периода;

\mathcal{E}_0 - экспорт базисного периода.

Показатель темпов прироста мирового экспорта($T_{пэ}$) рассчитывается по формуле(1.4):

$$T_{пэ} = T_{рэ} - 100\% (1.4).$$

Показатель темпов роста мирового импорта($T_{ри}$) рассчитывается по формуле(1.5):

$$T_{ри} = (I_1 : I_0) \times 100\% (1.5), \text{ где}$$

I_1 - импорт текущего периода;

I_0 - импорт базисного периода.

Показатель темпов прироста мирового экспорта($T_{пи}$) рассчитывается по формуле(1.6):

$$T_{пи} = T_{ри} - 100\% (1.6).$$

Показатель темпов роста внешнеторгового оборота($T_{рв}$) рассчитывается по формуле(1.7):

$$T_{рв} = (B_1 : B_0) \times 100\% (1.7), \text{ где}$$

B_1 - внешнеторговый оборот текущего периода;

B_0 - внешнеторговый оборот базисного периода.

Показатель темпов прироста внешнеторгового оборота($T_{пв}$) рассчитывается по формуле (1.8):

$$T_{пв} = T_{рв} - 100\% (1.8).$$

По критерию результативности внешней торговли субъектов ВЭД выделяют следующие показатели: сальдо торгового баланса, сальдо баланса услуг субъектов объектов ВЭД, условия внешней торговли субъектов ВЭД. Рассмотрим кратко эти показатели.

Сальдо торгового баланса субъектов ВЭД(баланс внешней торговли) - это соотношение стоимости экспорта и импорта товаров за определенный промежуток времени (как правило, за месяц, квартал, год)(1.9).

$$E - I = C (1.9), \text{ где:}$$

E-экспорт(дол. США);

I-импорт(дол. США);

С-баланс внешней торговли (сальдо).

Конкретная величина сальдо торгового баланса субъектов ВЭД составляет разницу между стоимостью экспорта и импорта. В связи с этим выделяют: положительное сальдо торгового баланса субъектов ВЭД это означает, что стоимость экспорта превышает стоимость импорта; отрицательное сальдо торгового баланса субъектов ВЭД –это когда стоимость импорта превышает стоимость экспорта.

Сальдо баланса услуг субъектов объектов ВЭД - это разница между стоимостью услуг, оказываемых субъекты ВЭД и стоимостью услуг, которые они получают. Этот показатель также имеет как положительное, так и отрицательное сальдо. Положительное сальдо – это когда стоимость экспорта услуг больше стоимости импорта услуг; отрицательное сальдо – это когда стоимость импорта услуг больше стоимости экспорта услуг.

Таким образом, выше были рассмотрены только основные показатели внешней торговли субъектов ВЭД, так как в рамках данной работы более подробно рассмотреть множество показателей для оценки внешнеторговых отношений не представляется возможным. Следует отметить, что для оценки внешнеэкономической деятельности как на уровне государства, так и на региональном уровне, необходимо применение целого комплекса показателей, с помощью которых можно будет оценить как эффективность, так и интенсивной внешней торговли. Не менее важными во внешнеторговой деятельности являются торговые ограничения, в связи с этим является целесообразным перейти к следующей части исследования.

1.3.Основные торговые ограничения и эффективность их применения

Объем и динамика внешней торговли значительно зависит от характера торговой политики государства, которая определяется существованием торговых ограничений. Торговые ограничения, иначе называемые торговыми

барьерами, предназначены для искусственного ограничения свободной торговли между странами-участниками международного рынка. Торговые ограничения бывают двух видов: тарифные ограничения и нетарифные ограничения. Тарифные ограничения - система таможенных тарифов, затрудняющая ввоз или вывоз определенных товаров. Нетарифные ограничения- это комплекс мер ограничительно- запретительного характера, препятствующих проникновению иностранных товаров на внутренние рынки.

Тарифные ограничения довольно точно количественно вычисляются, а нетарифные меры оцениваются лишь приблизительно, для чего рассчитывается их интенсивность. Эффективность применения торговых ограничений заключается в том, они позволяют защищать отечественного производителя и регулировать сферу внешнеторговых операций. При этом, следует отметить, что когда тарифные методы регулирования внешней торговли становятся неэффективными в силу своей «открытости», государство использует нетарифные методы, степень воздействия которых на внешнюю торговлю возросла в последние годы. В политическом плане нетарифные методы торговой политики зачастую считаются предпочтительными для правительств, поскольку не накладывают дополнительное налоговое бремя на население, рис.1.6.

Рассмотрим кратко классификацию тарифных и нетарифных ограничений. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности – это совокупность методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, основанных на применении таможенных пошлин, таможенных процедур, правил. Таможенно-тарифное регулирование является основным методом регулирования государством сферы внешней торговли, применяемым с давних пор.

Целями применения мер таможенно-тарифного регулирования могут быть: протекционистская функция, фискальная функция. С точки зрения государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

таможенно-тарифное регулирование является одной из двух групп методов регулирования государством этой сферы деятельности наряду с нетарифными методами.



Рис.1.6.Сущность и классификация торговых ограничений.

Элементами таможенно-тарифного регулирования являются: таможенный тариф, таможенное декларирование, таможенная процедура, товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, рис.1.7. Таможенные тарифы – инструмент таможенной политики в области таможенного регулирования экономики страны, использующийся для реализации целей торговой политики и представляющий собой свод ставок таможенных пошлин облагаемых товаров, систематизированных в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Разделяют импортный и экспортный таможенные тарифы; а также: простой (одноколонный) тариф и сложный (многоколонный) тариф. Простой - на каждый товар указан один

тариф для всех стран. Сложный - на товар указано несколько тарифов в зависимости от страны.

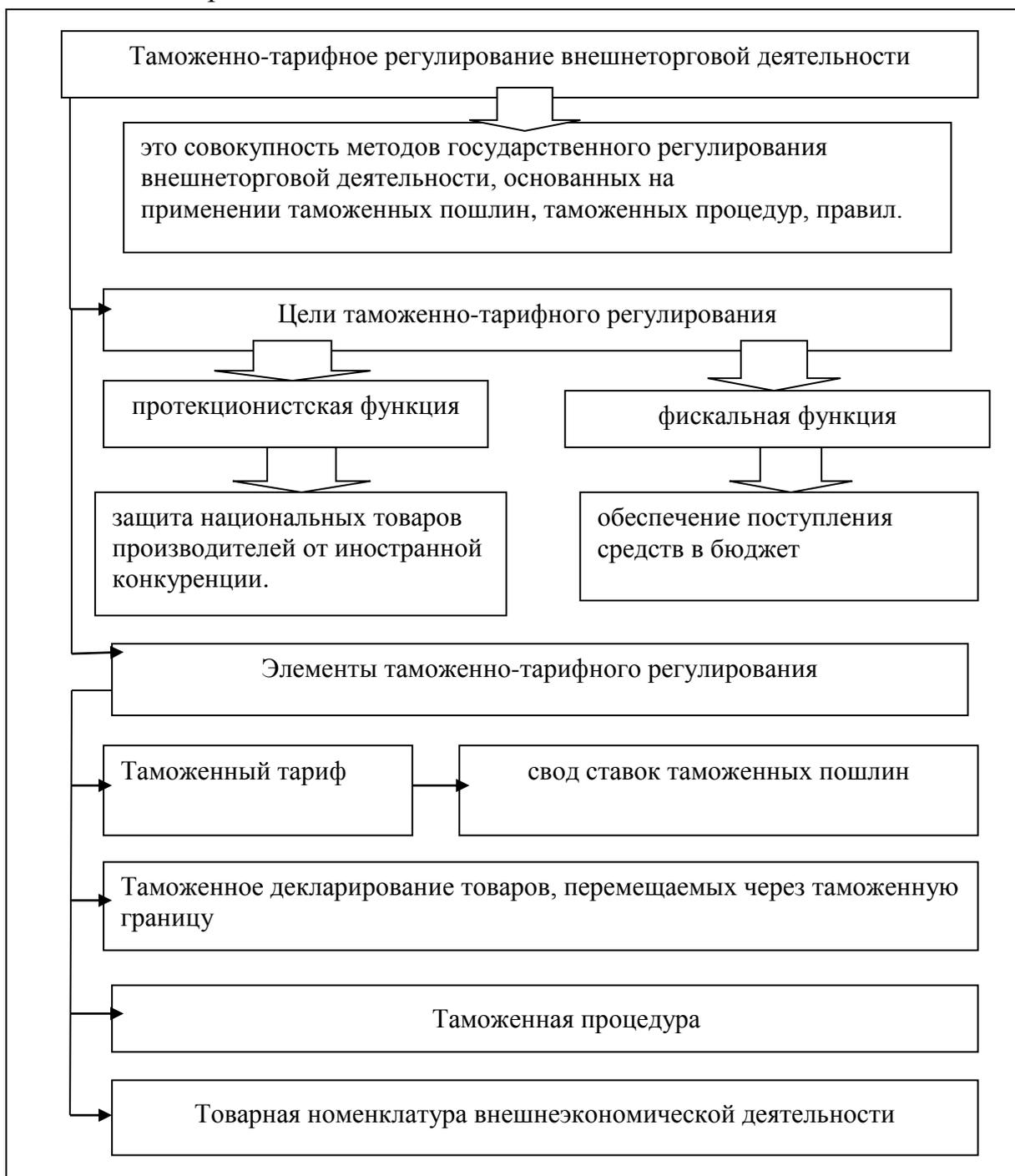


Рис.1.7. Цели и элементы таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Необходимо отметить, что таможенные пошлины непосредственно связаны с таможенным тарифом. Таможенная пошлина - это обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров

через таможенную границу. Таможенные пошлины выполняют следующие функции: экономическая роль, фискальная, торгово-политическая, рис. 1.8. Более подробно функции таможенных пошлин рассмотрены в прил.2. Таможенные пошлины имеют широкую классификацию и подразделяются: по целям взимания, по объектам обложения, в зависимости от способа исчисления (или взимания), по характеру происхождения, по стране происхождения, а также существуют особые пошлины, рис.1.8. Более подробно классификация пошлин и их цели представлены в прил.3. Еще одним элементом таможенно-тарифного регулирования является таможенная процедура-это совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории таможенного союза или за её пределами (пп.26 п.1 ст.4 ТК ТС). Согласно ст. 202 таможенного кодекса таможенного союза(с изм. от 10 октября 2014 г.) существует 17 видов таможенных процедур: экспорт, таможенный транзит, выпуск для внутреннего потребления, таможенный склад, переработка на таможенной территории, переработка вне таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, временный ввоз(допуск); временный вывоз, реимпорт, беспошлинная торговля, специальная таможенная процедура, реэкспорт, уничтожение, отказ в пользу государства, свободная таможенная зона, свободный склад, специальная таможенная процедура.

В современных условиях глобализации мировой экономики построение всех элементов таможенно-тарифных методов унифицируется на основе международных договоров(прил.3). Тарифное регулирование оказывает непосредственное влияние на экономику стран. К примеру, вывозные пошлины применяются государством, когда необходимо ограничить экспорт определенного товара, в случае необходимости пополнения государственного бюджета, а также как инструмент улучшения структуры торговли за счет снижения вывоза из страны определенных товаров (например, с низкой

степенью обработки, стимулируя, таким образом производство и экспорт продукции с высоким уровнем добавленной стоимости).

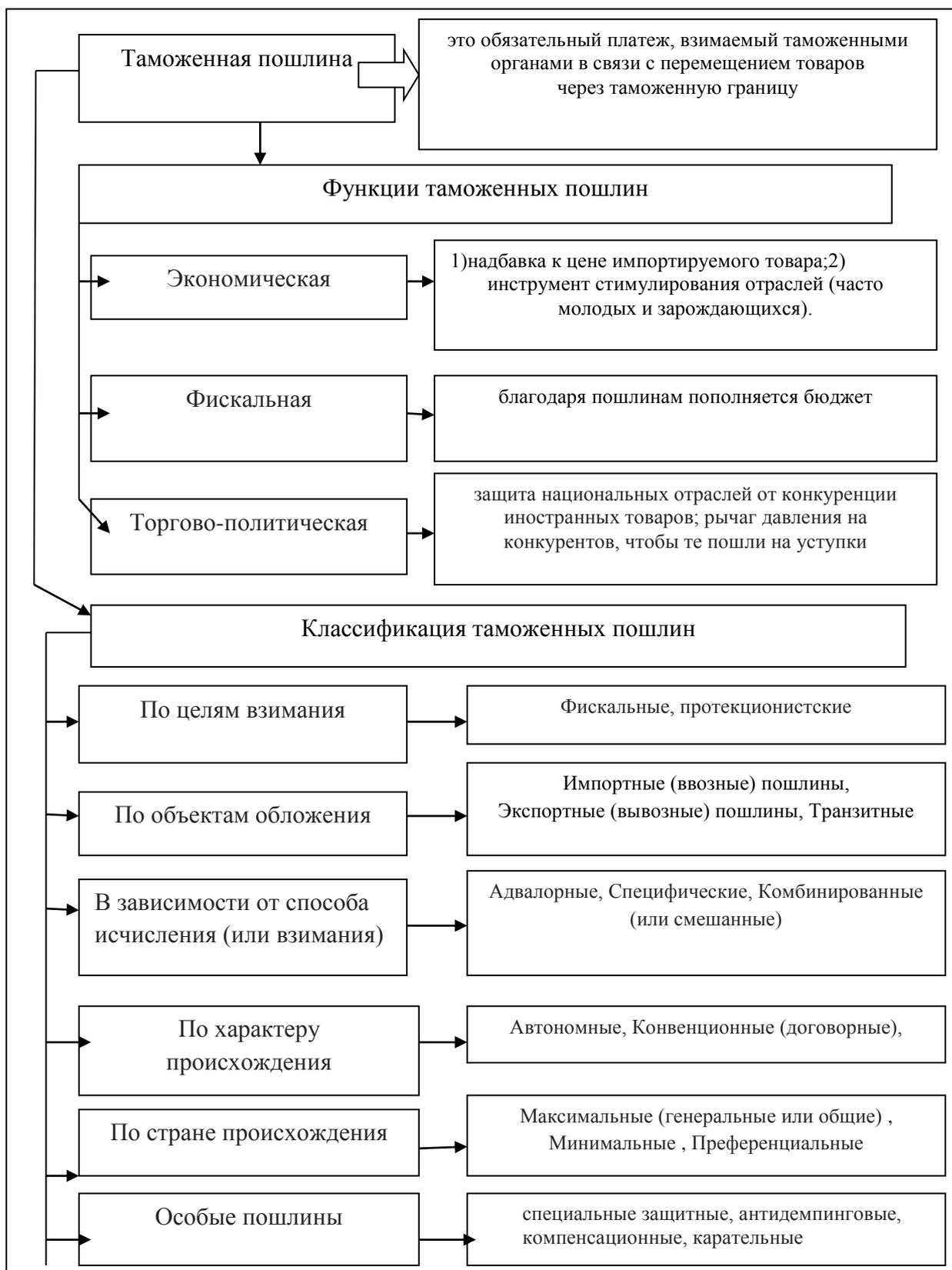


Рис.1.8. Функции и классификация таможенных пошлин.

Ввозные пошлины начисляются на импортные товары как условие их выпуска в свободное обращение на внутренний рынок страны. Ввозные (импортные) пошлины могут также иметь фискальный, регулирующий (низкие пошлины на сырье и высокие на готовые изделия) и протекционистский характер, т.е. иметь целью сдерживание ввоза определенных товаров на территорию страны.

Перейдем к рассмотрению нетарифных методов регулирования внешнеэкономической деятельности. Нетарифные методы- совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования. []

В соответствии с международными соглашениями, нетарифные методы применяются в виде исключения из общего правила свободной торговли в следующих случаях: введение временных количественных ограничений экспорта и импорта; реализация разрешительного порядка экспорта или импорта отдельных товаров, выполнение международных обязательств, защита культурных ценностей, обеспечение национальной безопасности и др., рис.1.9. Нетарифные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности отличаются большим разнообразием. В соответствии с классификацией ЕЭК ООН всё многообразие нетарифных методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности можно разделить на три группы: меры прямого ограничения; специальные защитные меры; административные и таможенные формальности, рис.1.9. Меры прямого ограничения экспорта и импорта могут вводиться в исключительных случаях Правительством РФ. Как сказано в ст. 21 закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ»(с изм. от 30 ноября 2013 г.):«Импорт и экспорт товаров осуществляется без количественных ограничений».

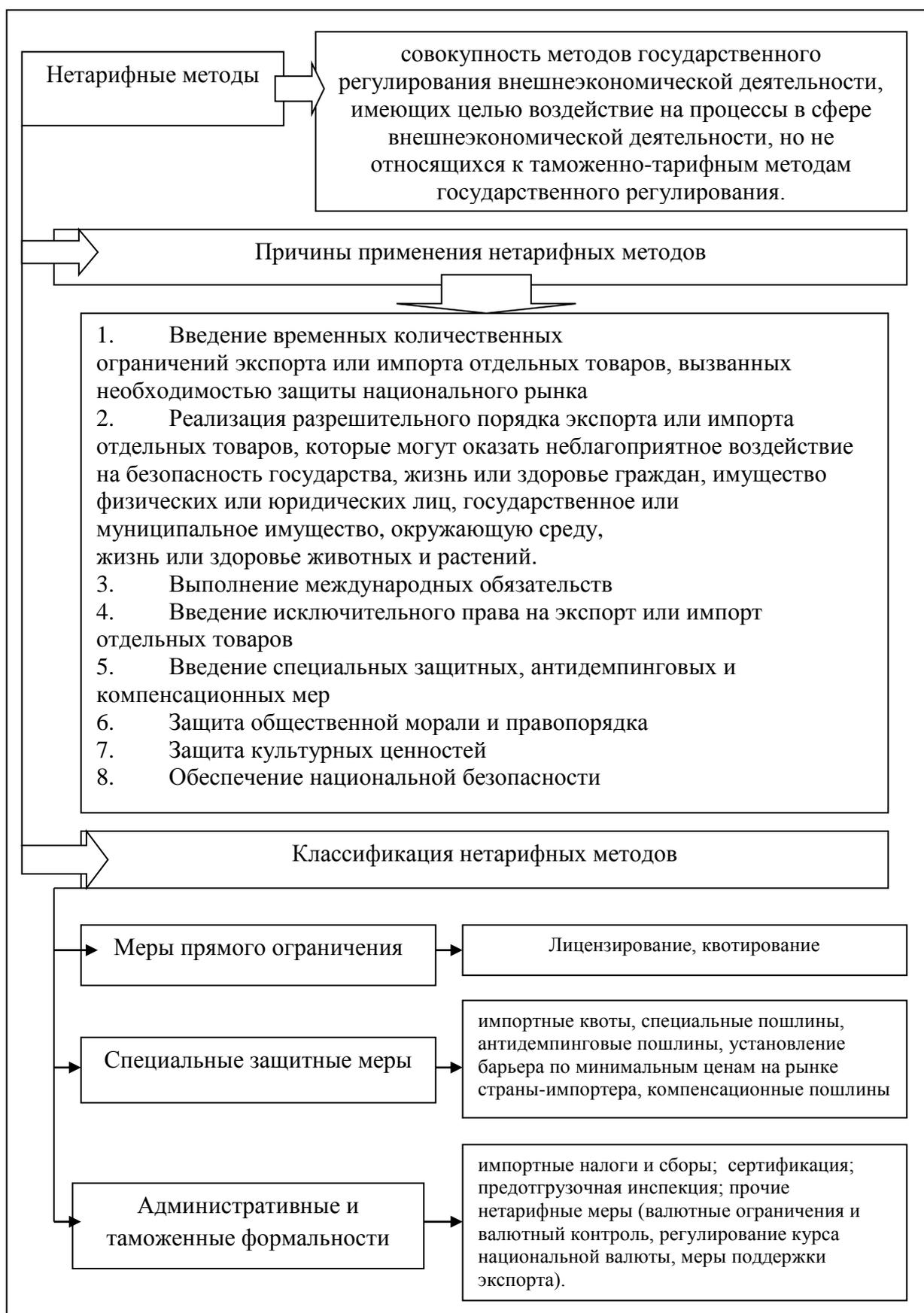


Рис.1.9. Сущность и классификация нетарифных ограничений .

В качестве отдельной группы мер можно рассматривать специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры при импорте товаров. Применение таких мер предусмотрено федеральными законами «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности от 8 декабря 2003 г. N 164-ФЗ»(с изм. от 30 ноября 2013 г.) и ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товара» от 8 декабря 2003 г. N 165-ФЗ(с изм. 4 июня 2014 г.). К ним относятся: импортные квоты, специальные пошлины, антидемпинговые пошлины, установление барьера по минимальным ценам на рынке страны-импортера, компенсационные пошлины. Специальные защитные меры с точки зрения изложенной выше классификации представляют комбинацию таможенно-тарифных мер и мер прямого ограничения.

Среди мер нетарифного регулирования ВЭД можно выделить категорию мер, связанных с выполнением таможенных или административных формальностей, к ним относятся: импортные налоги и сборы; сертификация; предотгрузочная инспекция; прочие нетарифные меры (валютные ограничения и валютный контроль, регулирование курса национальной валюты, меры поддержки экспорта). Более подробно характеристика административных и таможенных формальностей представлена в прил.4. Нетарифные методы также как и тарифные влияют на экономику стран. Одним из примеров нетарифного ограничения являются введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных товаров, при введении таких ограничений государство преследует цель- защиты национального рынка.

В целом действующее законодательство в области внешнеэкономической деятельности предоставляет большие возможности хозяйственникам и предпринимателям в проявлении инициативы и самостоятельности при работе на внешнем рынке. Однако их самостоятельность не беспредельна, она находится под управлением государства.

Таким образом, выше были рассмотрены концепции внешней торговли, система оценки эффективности внешнеторговых связей и основные торговые ограничения. Согласно теме и структуре бакалаврской работы, является необходимым провести анализ состояния и развития внешнеторгового сотрудничества РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии, в связи с этим перейдем к следующей главе исследования.

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ И ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

2.1. Анализ тенденций и структуры внешней торговли

Проведем анализ тенденций и структуры внешней торговли России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии по имеющимся данным, представленным в прил.5. Данные статистической отчетности показывают, что крупнейшими торговыми партнерами России из стран Восточной и Юго-Восточной Азии являются Китай, Япония и Республика Корея, рис.2.1.

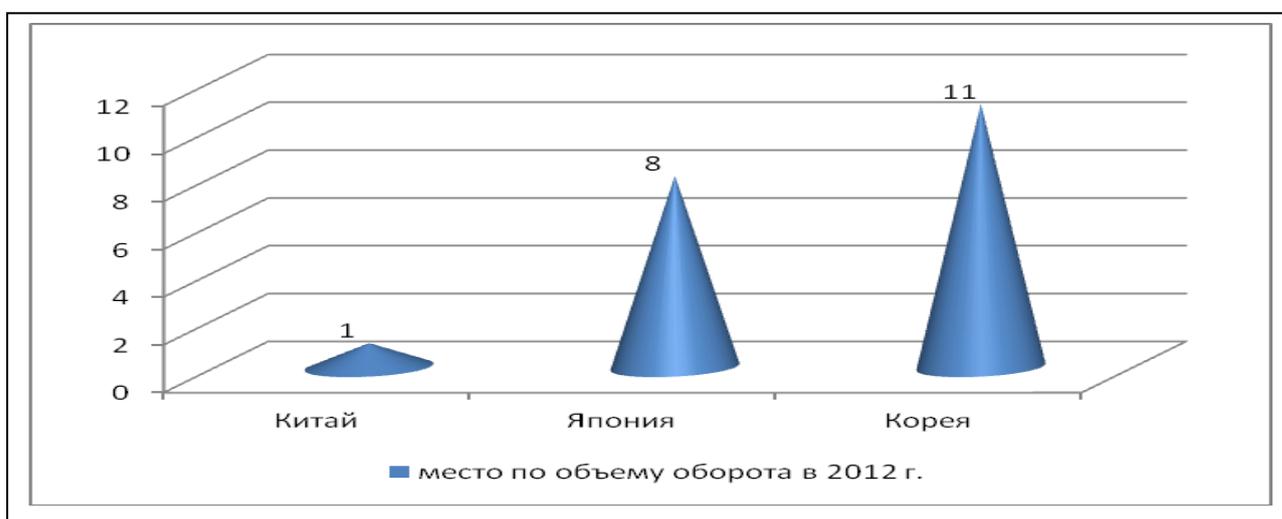


Рис. 2.1. Место основных стран партнеров Восточной и Юго-Восточной Азии по объемам оборота с Россией в 2012 г.

При этом лидирующие позиции по объемам оборотов с Россией занимает Китай по итогам 2012 г., восьмое и одиннадцатые места поделили Япония и Корея. Следует отметить, что объемы импорта из Китая существенно превышают экспорт РФ и по данным на 2012 г. было импортировано 53173 млн. долл. США, экспорт составил 35625 млн. долл. США. В Японию и Корею Россия больше экспортирует товаров, чем импортирует и по данным на конец анализируемого периода объемы импорта с этими странами составили 13561 млн. долл. США и 10305 млн. долл. США соответственно, рис.2.2.

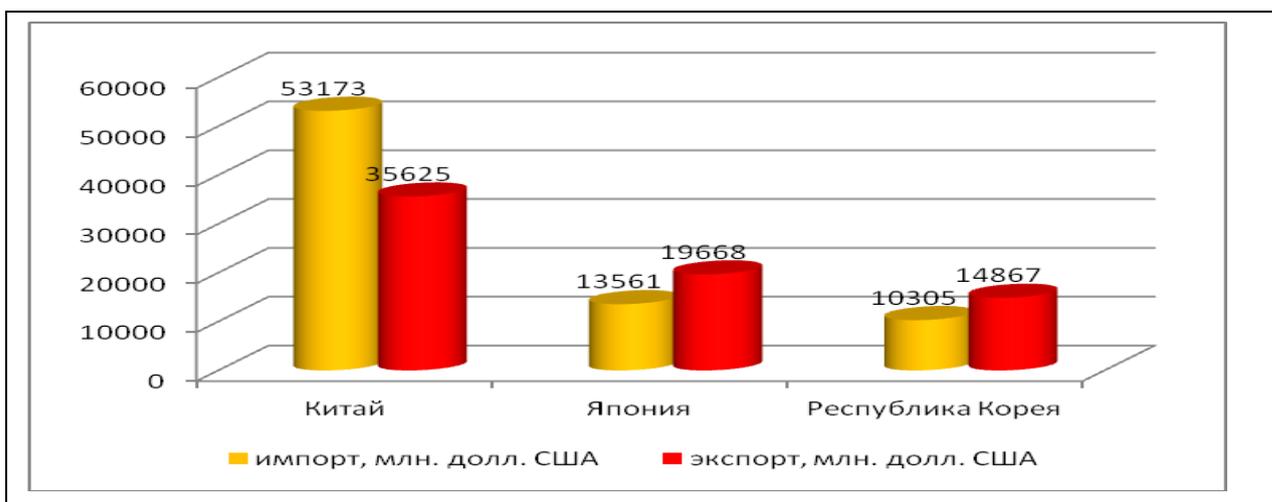


Рис.2.2. Объемы экспорта и импорта крупнейших торговых партнеров России Восточной и Юго-Восточной Азии в 2013 г.

Объемы экспорта с Японией и Корей на 6107 млн. долл. США и 4562 млн. долл. Превышают объемы импорта и на конец анализируемого периода в Японию было экспортировано 19668 млн. долл., в Корею- 14867 млн. долл. США. Доля импорта крупнейших торговых партнеров России Восточной и Юго-Восточной Азии колеблется в пределах 4% по с такими странам как Япония и Корея, существенная доля в общем объеме импорта приходится на Китай и составляет 16,9%. Доля экспорта с этими странами составила 3,7% и 2,8% с Японией и Кореей, чуть большая доля экспорта приходится на Китай и по итогам 2013 г. доля составила 6,8%, рис.2.3.

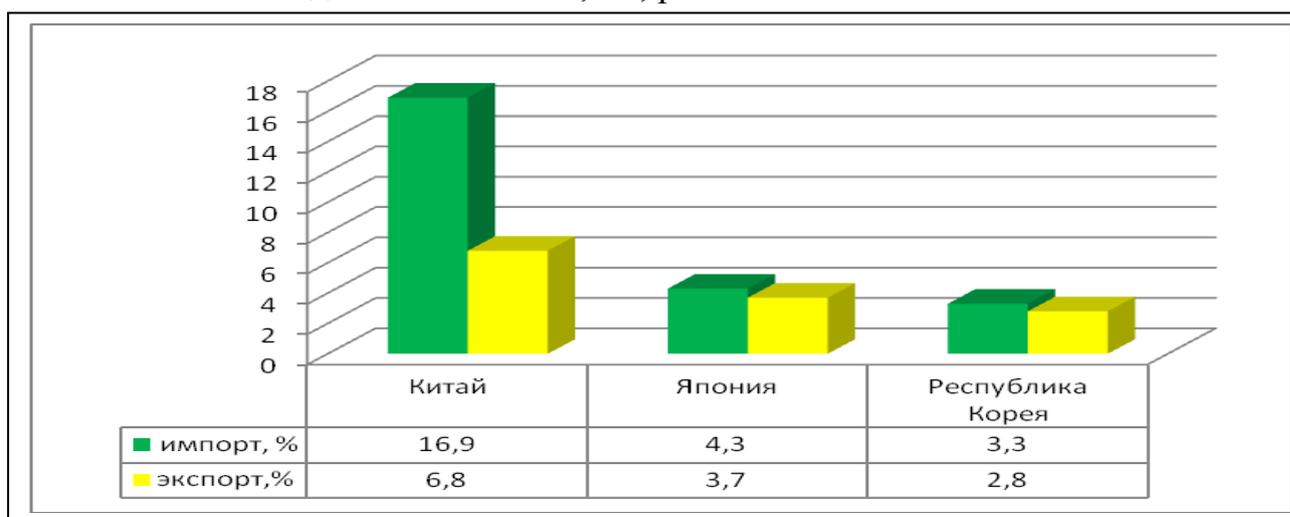


Рис.2.3. Доля экспорта и импорта крупнейших торговых партнеров России Восточной и Юго-Восточной Азии в 2013 г.

В целом динамика доли экспорта крупнейших торговых партнеров России Восточной и Юго-Восточной Азии имеет положительную направленность и за 2000-2013 г.г. доля экспорта с Китаем увеличилась на 1,7%, доля экспорта в общем объеме экспорта России с Японией и Корей возросла на 0,3% и 1,7% соответственно, рис.2.4.

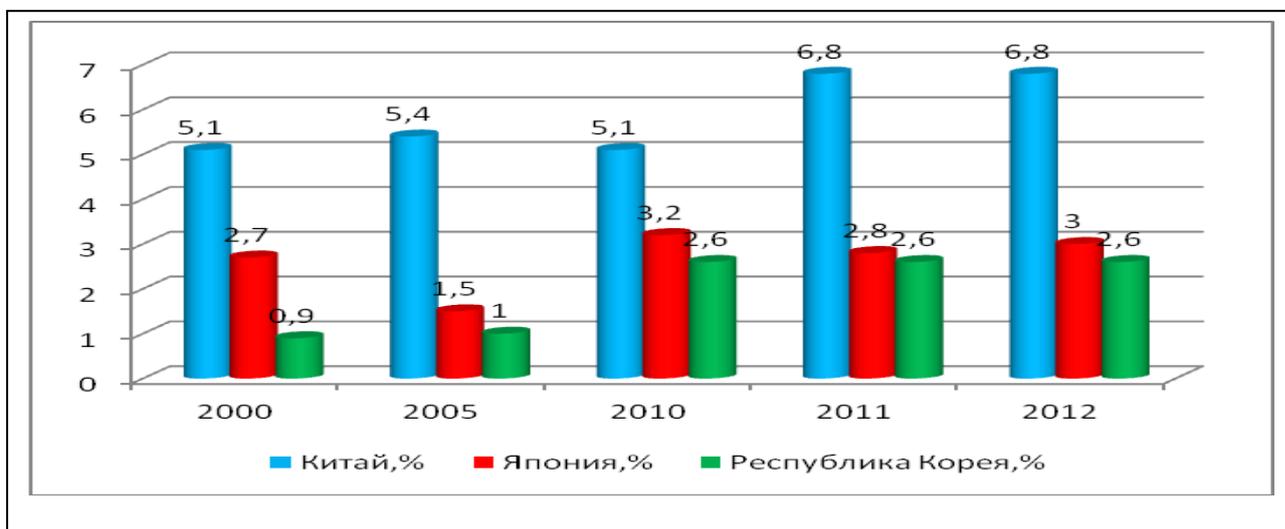


Рис. 2.4.Динамика доли экспорта России по основным странам партнерам Восточной и Юго-Восточной Азии с 2000-2012г.г.

Произошло и существенное увеличение доли импорта, особенно с Китаем и по отношению к 2000 г. доля импорта возросла на 13,7%, доля импорта из стран: Япония и Корея возросли на 3,3% и 2,4% соответственно, рис.2.5.

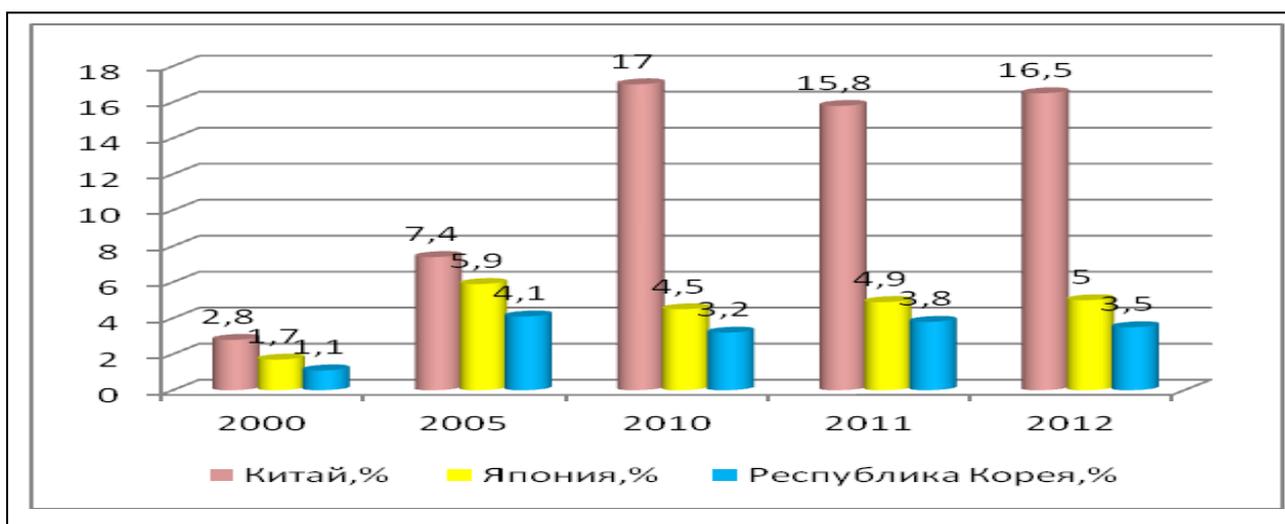


Рис. 2.5.Динамика доли импорта России по основным странам- партнерам Восточной и Юго-Восточной Азии с 2000-2012г.г.

Кроме выше перечисленных стран, основными экспортерами и импортерами из стран Восточной и Юго-Восточной Азии являются также: Вьетнам, Монголия, Сингапур. Однако объемы оборота с этими странами незначительные, в пределах 2млрд. руб. приходится на экспорт товаров и примерно столько же импортируется. Однако с Монголией и Сингапуром объемы импорта мизерные и составили 64,2 млн. долл. и 414 млн. долл. США, рис. 2.6. В Монголию и Сингапур Россия больше экспортирует товаров, чем импортирует, с Вьетнамом напротив, больше осуществляется импорта, чем экспорта.

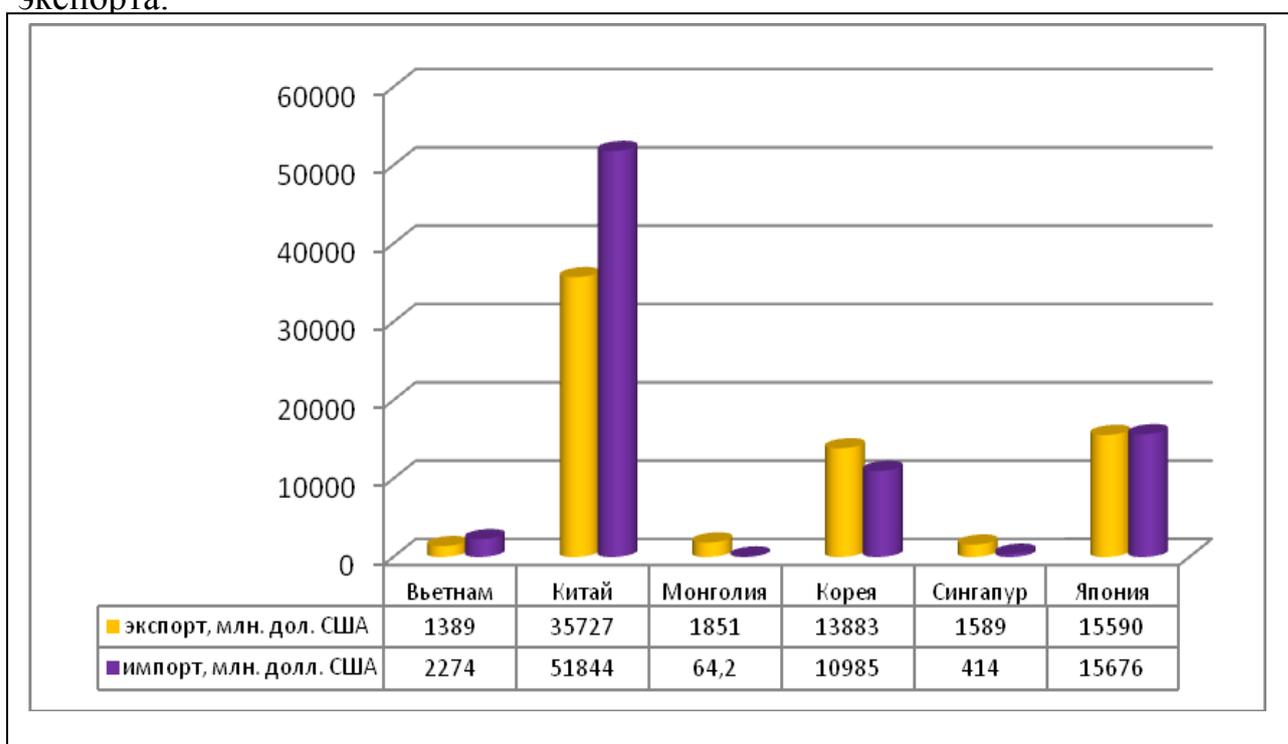


Рис. 2.6. Экспорт и импорт России по основным странам- партнерам Восточной и Юго-Восточной Азии в 2012г.

Основными товарами экспортируемыми из России в основные страны – партнеры Восточной и Юго-Восточной Азии являются: древесина и изделия из нее, руды, шлак, золя, удобрения, топливо минеральное, нефть, алюминий и изделия из него, жемчуг, камни, черные камни, рыба и ракообразные. При этом наибольшую долю в структуре экспорта занимает минеральное топливо и нефть и по данным на 2012 г. доля экспорта этой группы товаров составляет от 69,6% до 81,7%, рис.2.7.

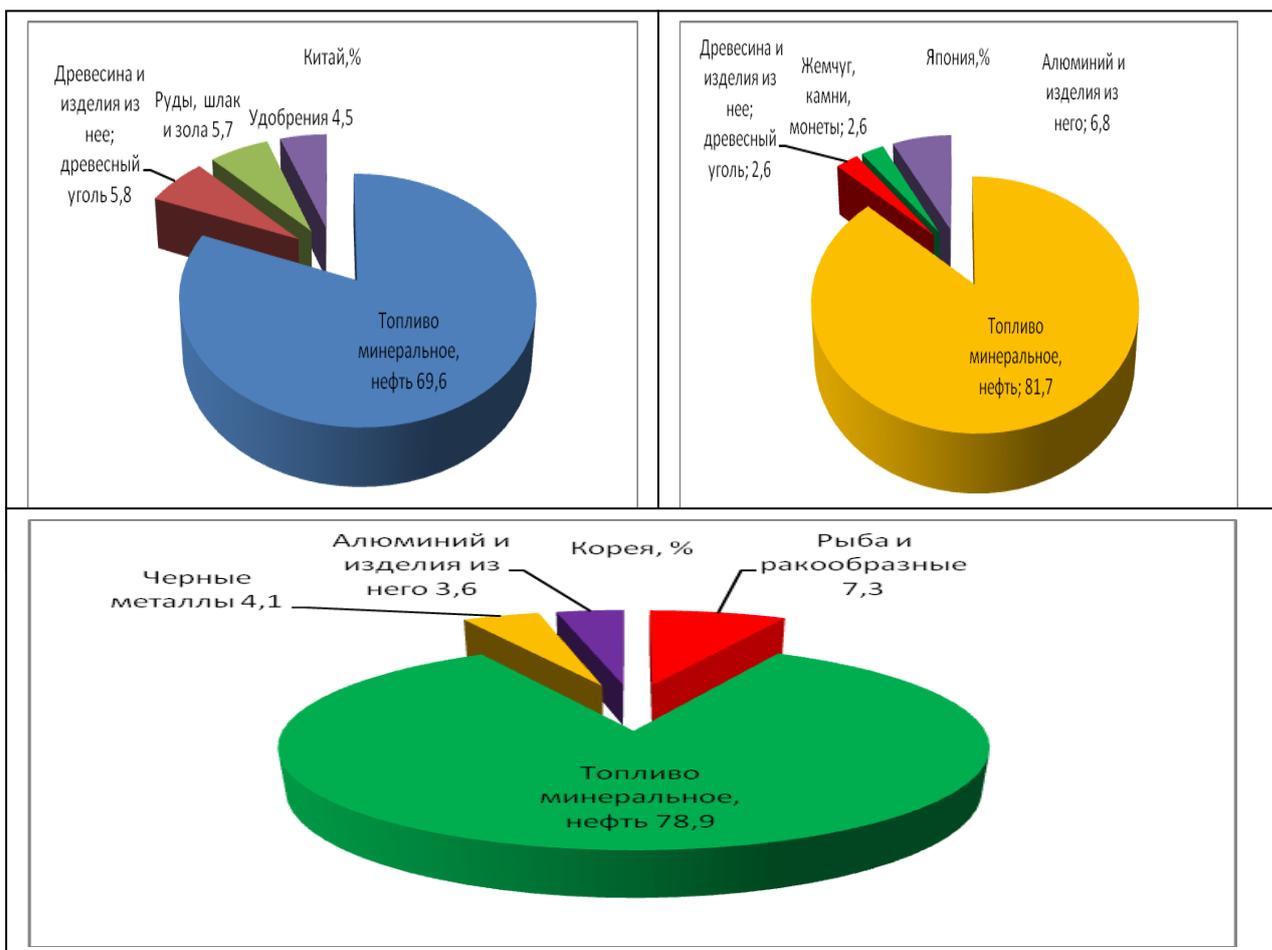


Рис.2.7. Структура экспорта России с основными странами- партнерам Восточной и Юго-Восточной Азии в 2012г.(от общего объема экспорта страны-партнера)

Небольшая доля экспорта приходится на другие группы товаров и составляет не более 8%. Наибольшая доля импорта из этих стран приходится на электрические машины и оборудование, средства наземного транспорта, ядерные реакторы рис.2.8. В частности, из Китая Россия импортирует ядерные реакторы, котлы, оборудование, электрические машины и доля импорта по этим товарам составляет 44,9%. Небольшая доля импорта из Китая приходится на обувь, средства наземного транспорта и по итогам 2012 г. доля импорта этих товаров составила 5,1% и 5,3% соответственно. Из Японии больше всего импортируется средств наземного транспорта и доля импорта этих товаров составила 57%, доля импорта реакторов ядерных ,котлов, оборудования из Японии составляет 17,1%. В пределах 10% приходится на импорт

электрических машин, оборудования, инструментов и аппаратов оптических. Из Кореи Россия больше всего импортирует средства наземного транспорта и его доля в структуре импорта составляет 37,1%, доля импорта электрических машин реакторов ядерных составила 13,1% и 19,4% соответственно, доля импорта пластмасс из Кореи незначительная и составляет 6,9%.

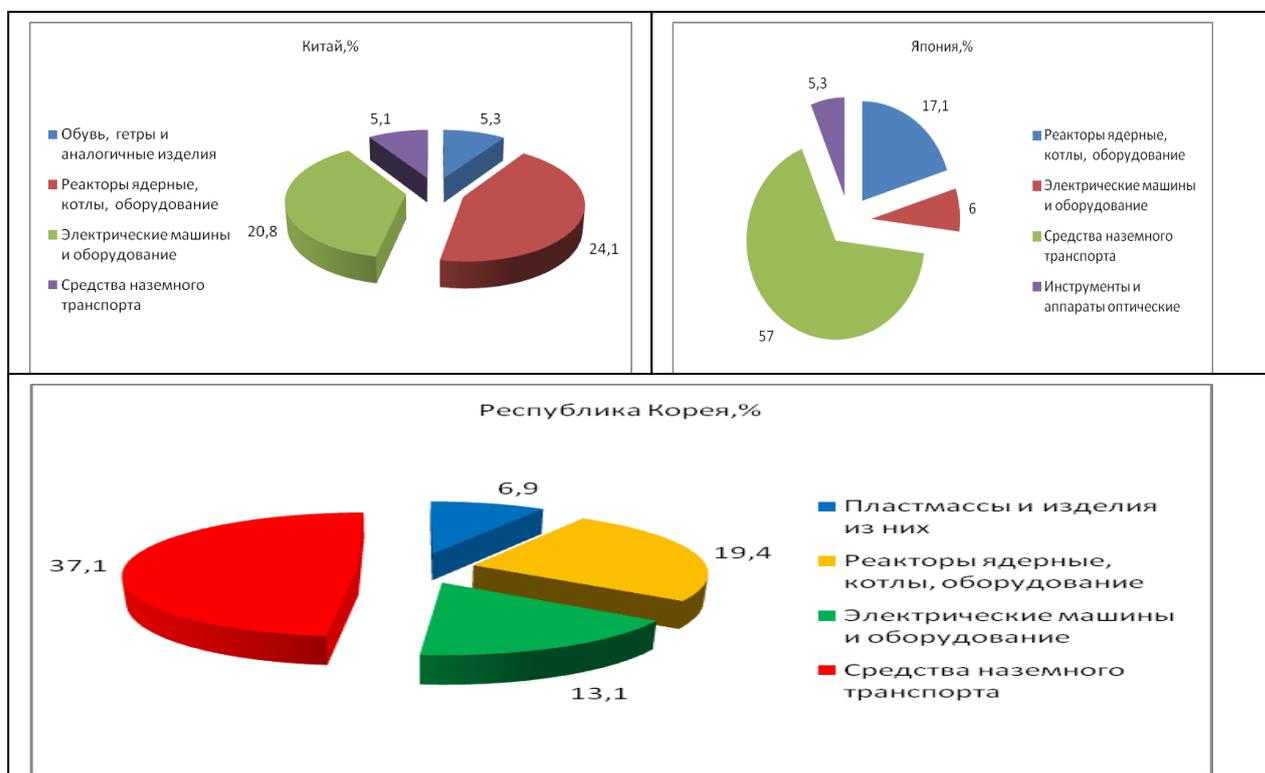


Рис. 2.8. Структура импорта России с основными странами- партнерам Восточной и Юго-Восточной Азии в 2012г.(от общего объема импорта страны- партнера).

На развитие внешнеэкономической деятельности России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии существенное влияние оказывает система инвестиций в экономику стран, рис.2.9. Данные статистической отчетности показывают, что основными странами в которые Россия направляет инвестиции являются: Вьетнам, Корея, Монголия, Япония, Китай. При этом наибольшие объемы российских инвестиций направляются в Китай и по итогам 2013 г. было инвестировано в Китайскую экономику 1638 млн. долл. США, а это на 1426 млн. долл. превышает показатель 2005 г.. В два раза меньше Россия инвестирует в экономику Японии и сумма инвестиций в эту страну по данным

на 2013 г. составила 918 млн. долл. США, а это выше показателя начала анализируемого периода на 915 млн. долл. США. Небольшие объемы российских инвестиций приходятся на такие страны как Вьетнам, Монголия и Корея и по итогам 2013 г. они составили 7 млн. долл. США, 28 млн. долл. США и 27 млн. долл. США соответственно.

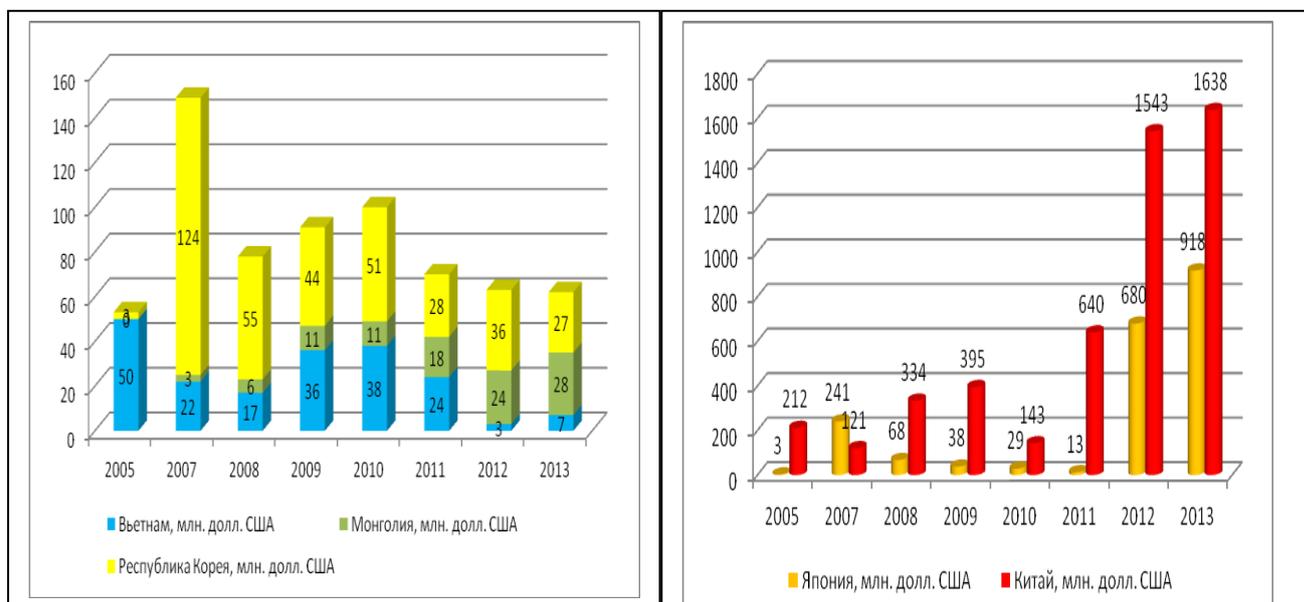


Рис.2.9. Динамика инвестиций России в экономику основных стран Восточной и Юго-Восточной Азии с 2005-2013г.г.

При этом динамика инвестиций в Монголию и Корею является отрицательной и на протяжении анализируемого периода демонстрирует ежегодное снижение по отношению к показателю 2007 г. Объемы инвестиций в Монголию напротив показали рост на 25 млн. долл. США по сравнению с показателем 2007 г., а в 2005 г. объемы инвестиций в экономику Монголии имели нулевое значение.

В российскую экономику поступают инвестиции из таких стран как: Китай, Корея, Япония, Вьетнам, Сингапур, рис.2.10.

Большие объемы инвестиций в российскую экономику поступают из Китая и по данным на конец анализируемого периода их объемы составили 4736 млн. долл. США, а это выше показателя 2005 г. на 4621 млн. долл. В четыре раза меньше инвестиций приходится из Японии и по данным на 2013 г. в Россию поступило 1289 млн. долл. США, при этом рост инвестиций из

Японии за 2005-2013г.г. составил 1129 млн. долл. США. Существенный рост инвестиций произошел и по Республике Корея и составил 974 млн. долл. США. Незначительными объемами инвестиций в Российскую экономику приходится на такие страны как Вьетнам и Сингапур и в 2013 г. инвестиции этих стран составили 8 млн. долл. США и 20 млн. долл. США соответственно.

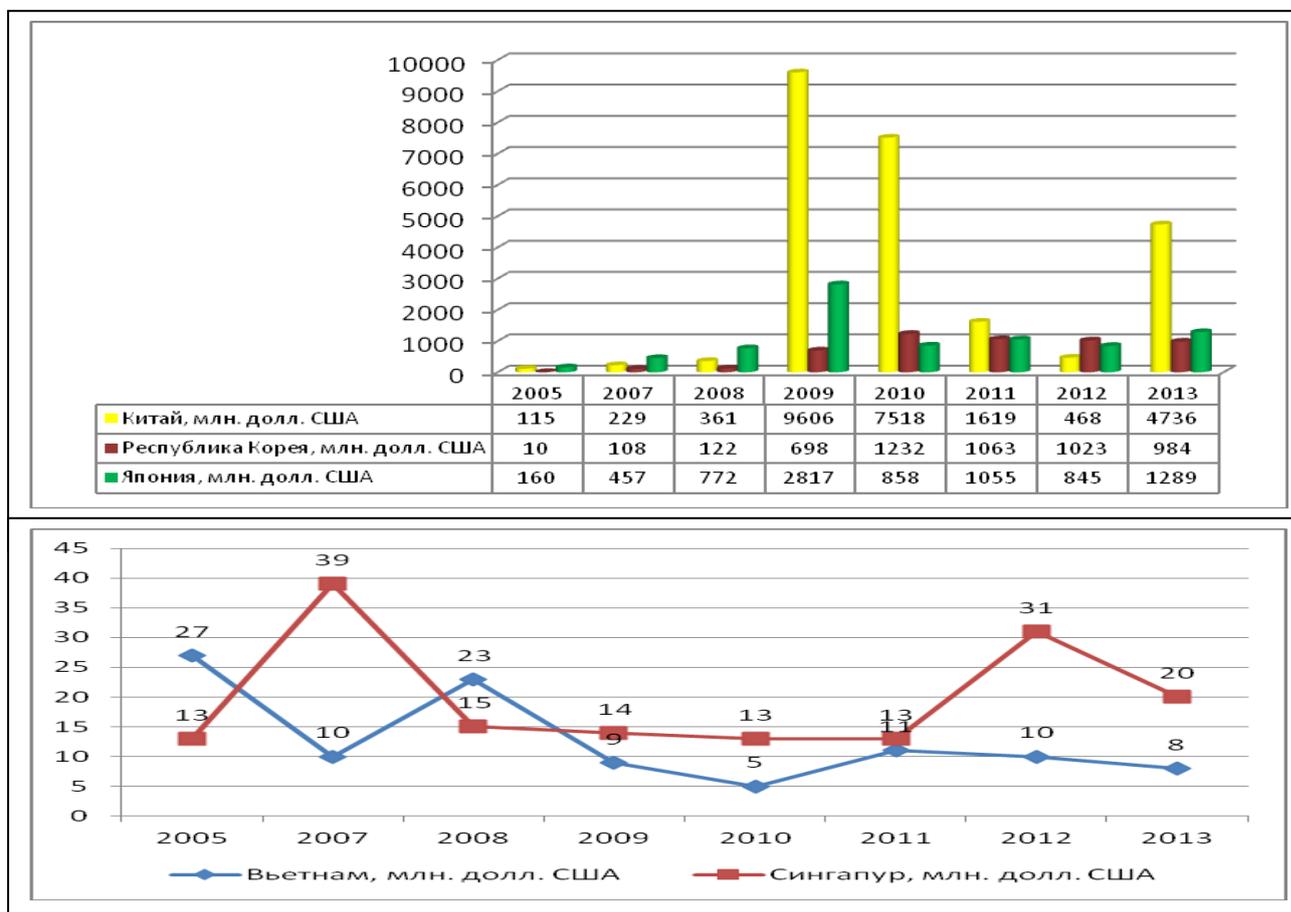


Рис. 2.10. Динамика инвестиций основных стран Восточной и Юго-Восточной Азии в экономику России с 2005-2013г.г.

Таким образом, выше был проведен анализ динамики развития внешнеторгового сотрудничества России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии, который показал, что основными торговыми партнерами РФ из этих регионов являются: Китай, Япония и Корея. При этом безусловным лидером по объемам торговли с Россией является Китай, по итогам 2012 г. он занял первое место в рейтинге. Небольшие объемы экспорта и импорта приходится на такие страны как: Вьетнам, Монголия, Сингапур. При этом в такие страны как Корея, Монголия, Сингапур, Россия больше экспортирует

товаров, чем импортирует. Из Вьетнама и Китая в Россию больше ввозится товаров, чем вывозится, с Японией объемы экспорта и импорта примерно одинаковы. Основными видами товаров, которые Россия экспортирует в страны Восточной и Юго-Восточной Азии являются: древесина и изделия из нее, руды, шлак, зола, удобрения, топливо минеральное, нефть, алюминий и изделия из него, жемчуг, камни, черные камни, рыба и ракообразные. Основными группами товаров, импортируемые в Россию из этих стран являются: ядерные реакторы, котлы, оборудование, электрические машины, наземный транспорт, пластмасса и др. Динамика российских инвестиций в Японскую и Китайскую экономику является положительной, в такие страны как Вьетнам и Корея объемы российских инвестиций показали снижение. Зарубежных инвестиций в российскую экономику в основном поступает из таких стран как: Китай, Япония, Корея и на протяжении анализируемого периода динамика инвестиций из этих стран имеет рост. С Вьетнама и Сингапура поступают небольшие объемы инвестиций, при этом наблюдается динамика снижения. Для того, чтобы оценить эффективность и интенсивность внешнеторгового сотрудничества России со странами Восточной и Юго- Восточной Азии, является необходимым перейти к следующей части исследования.

2.2. Оценка эффективности и интенсивности внешнеторговых связей

Проведем анализ эффективности внешнеторговых связей России в целом по всем странам и по странам Восточной и Юго-Восточной Азии в частности. Данные статистической отчетности за 2008-2103 г.г. показывают, что темпы роста экспорта России ежегодно увеличиваются и в 2013 г. прирост экспорта составил 0,48% по отношению к показателю 2012 г. Достаточно высокими темпами роста экспорта были в 2010-2011 г.г. и составили 131,62% и 130.13%, к концу анализируемого периода наблюдается снижение прироста экспортируемых товаров, рис. 2.11.

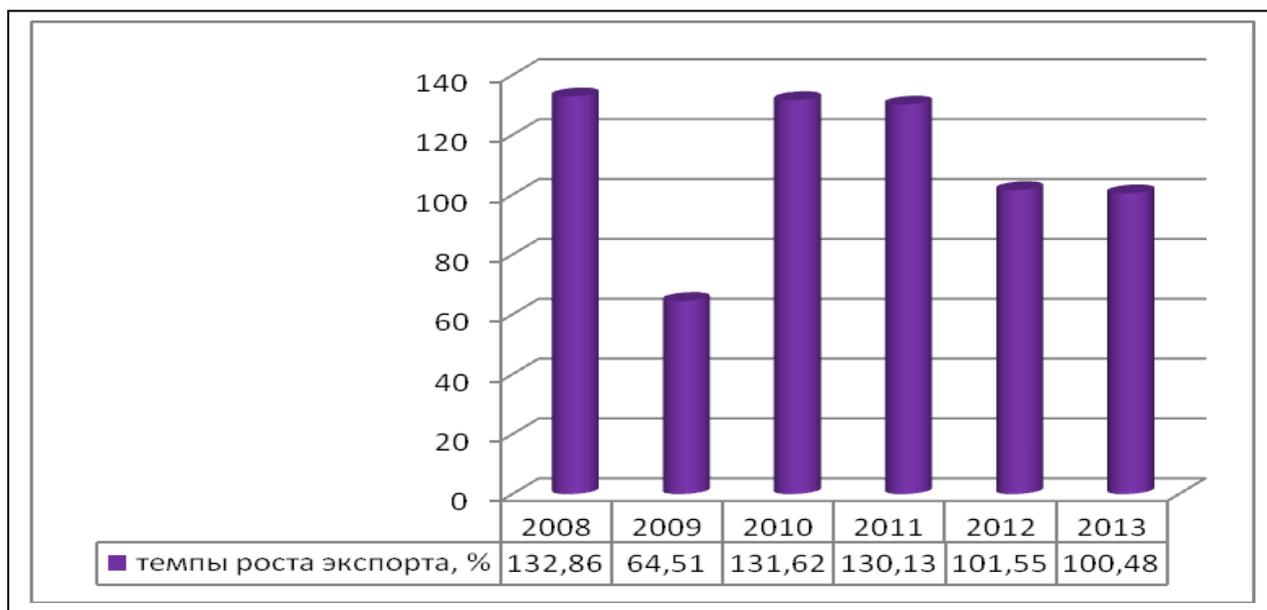


Рис. 2.11.Динамика темпов роста экспорта России по отношению к предыдущему году с 2008-2013г.г.

Наибольшие приросты экспорта со странами Восточной и Юго-Восточной Азии наблюдаются с Китаем, Японией, Кореей, Сингапуром, Монголией и в 2011 г. рост экспорта с этими странами составлял от 12,5% до 72,34%, рис.2.12.

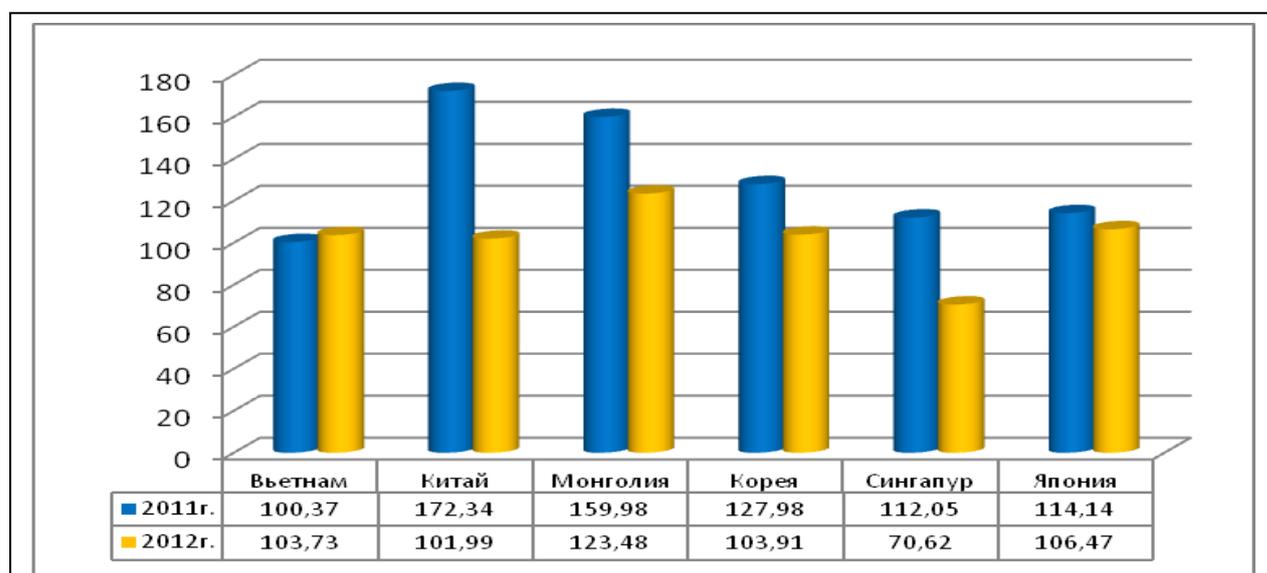


Рис.2.12. Темпы роста экспорта РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии с 2011-2012г.г.(по отношению к предыдущему году).

В 2012 г. темпы роста экспорта со странами ВА и ЮВА замедлились и в среднем составляют не более 5%, исключением является Монголия, в 2012 г.

темпы роста экспорта с этой страной являются самыми большими и прирост произошел на 23,48%, а с Сингапуром объемы экспорта и вовсе снизились на 29,38%. Печальным является и тот факт, что объемы экспорта с Китаем выросли незначительно и в 2012 г. составили 1,99% против 72,34% годом ранее. Однако, темпы роста экспорта услуг с Китаем действуют успокаивающе, чем экспорт товаров и прирост экспорта составил 8,74%, однако в 2011 г. прирост был куда больше и составлял 30,04%. С Японией экспорт услуг в 2012 г. не изменился и остался на уровне прошлого года, тогда как в 2011 г. произошел прирост на 12,81%. С Корей произошёл прирост экспорта услуг на 15,65% в 2012 г., что следует оценить положительно, так как в 2011г. экспорт услуг имел динамику снижения в пределах 13,84%, рис.2.13.

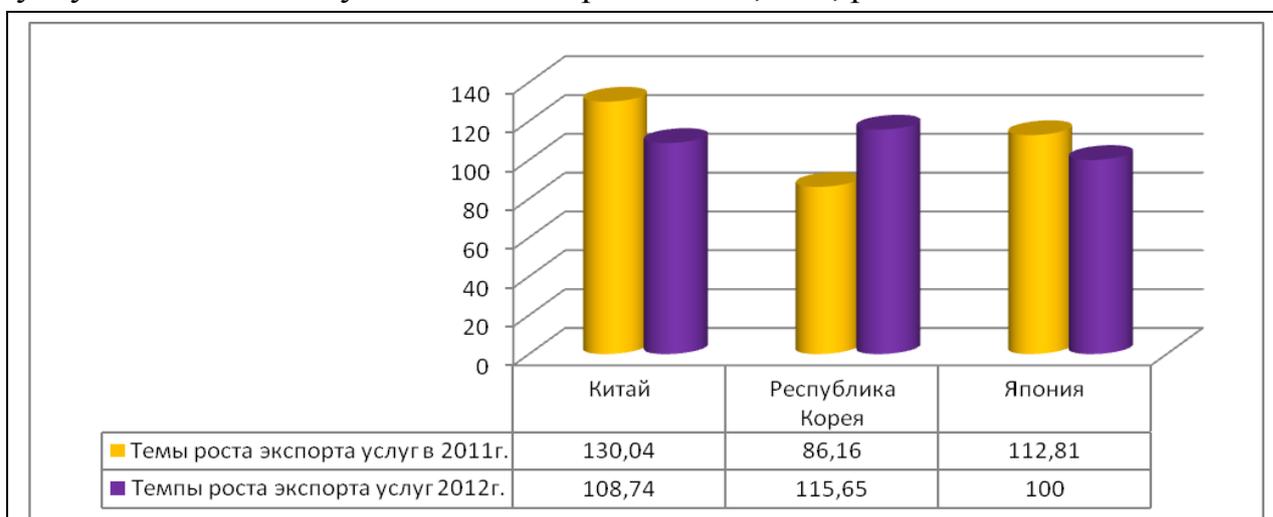


Рис. 2.13. Темпы роста экспорта услуг РФ с основными странами - партнерами Восточной и Юго-Восточной Азии с 2011-2012г.г.(по отношению к предыдущему году).

Темпы роста импорта РФ имеют печальную статистику и по данным на 2013 г. наблюдается снижение импорта на 0,73% по отношению к показателю предыдущего года. Наихудшим показателем по приросту импорта являлся 2009 г., импорт снизился на 37,35%. 2010-2011 г.г. отличились существенным приростом импорта товаров в РФ и процент роста составил 36,79% и 33,57% соответственно, рис.2.14.

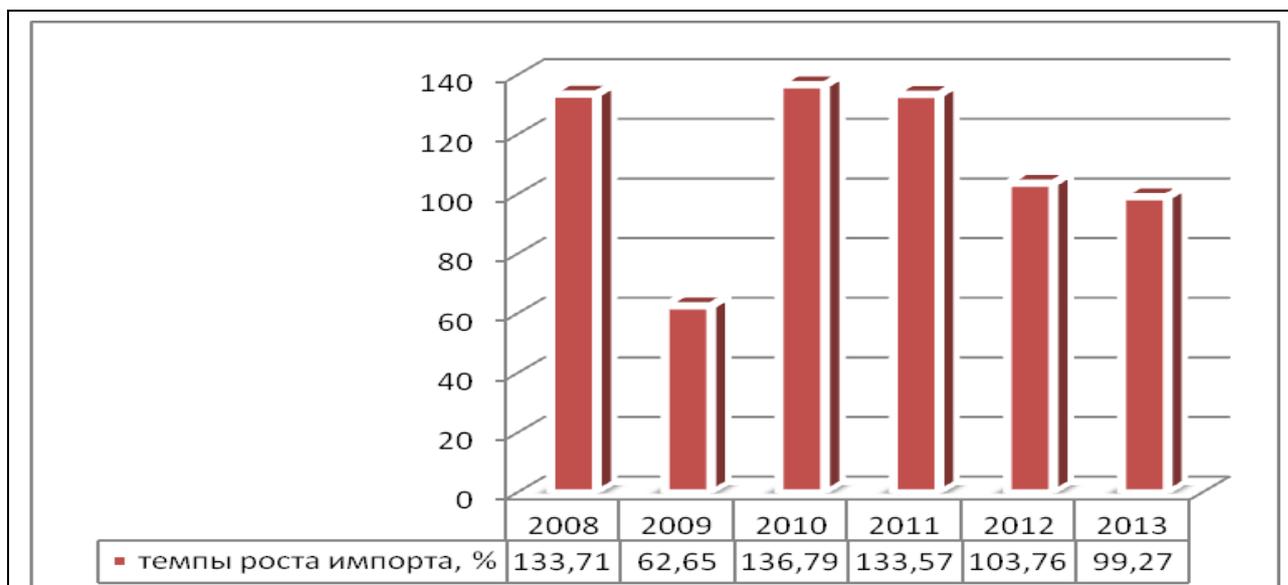


Рис.2.14. Динамика темпов роста импорта России по отношению к предыдущему году с 2008-2013г.г.

По имеющимся данным за 2011-2012г.г. по импорту России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии наблюдается, что с Монголией и с Кореей произошло снижение импорта на 27,95% и 5,15% соответственно. По другим странам произошел прирост импорта, в частности с Китаем и Вьетнамом прирост составил 7,55% и 32,05% соответственно, из Японии и Сингапура объемы импорта возросли на 4,38% и 7,25% соответственно, рис.2.15.

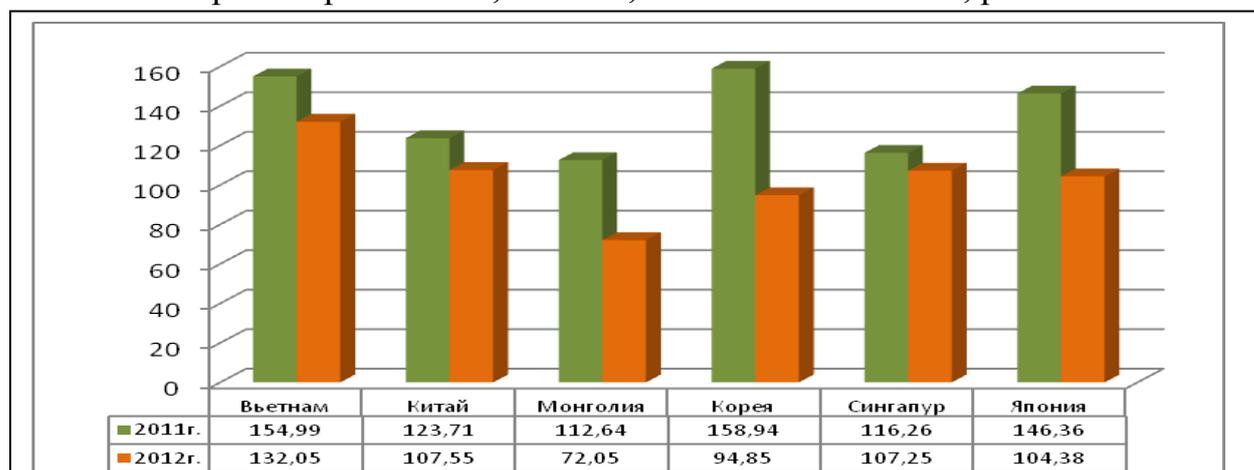


Рис. 2.15. Темпы роста импорта РФ со странами Восточной и Юго-Восточной Азии с 2011-2012г.г.(по отношению к предыдущему году).

Однако отрицательным фактором развития отношений России со странами ВА и ЮВА является замедление темпов роста импорта в 2012 г. по сравнению с показателем предыдущего года.

Немного лучше выглядят темпы роста импорта услуг с основными странами –партнерами и в 2012 г. рост импорта услуг и Китаем и Японией составил 7,5% и 15,6% соответственно, небольшой прирост произошел по импорту услуг с Кореей и составил 1,27% против 1% годом ранее, рис.2.16.

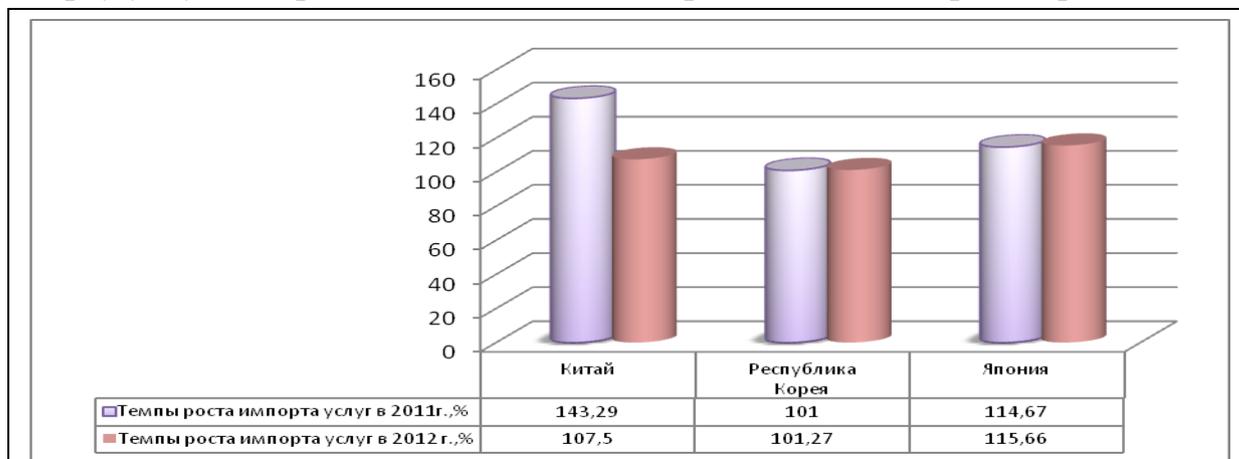


Рис. 2.16. Темпы роста импорта услуг РФ с основными странами - партнерами Восточной и Юго-Восточной Азии с 2011-2012г.г.(по отношению к предыдущему году).

Важным показателем развития внешнеторгового сотрудничества является сальдо торгового баланса , который на протяжении анализируемого периода имеет положительное значение и по состоянию на 2013 г. составил 212299 млн. долл. США, а это на 4827 млн. долл. США превышает показатель предыдущего года и на 48,70% выше показателя начала анализируемого периода, рис.2.17.

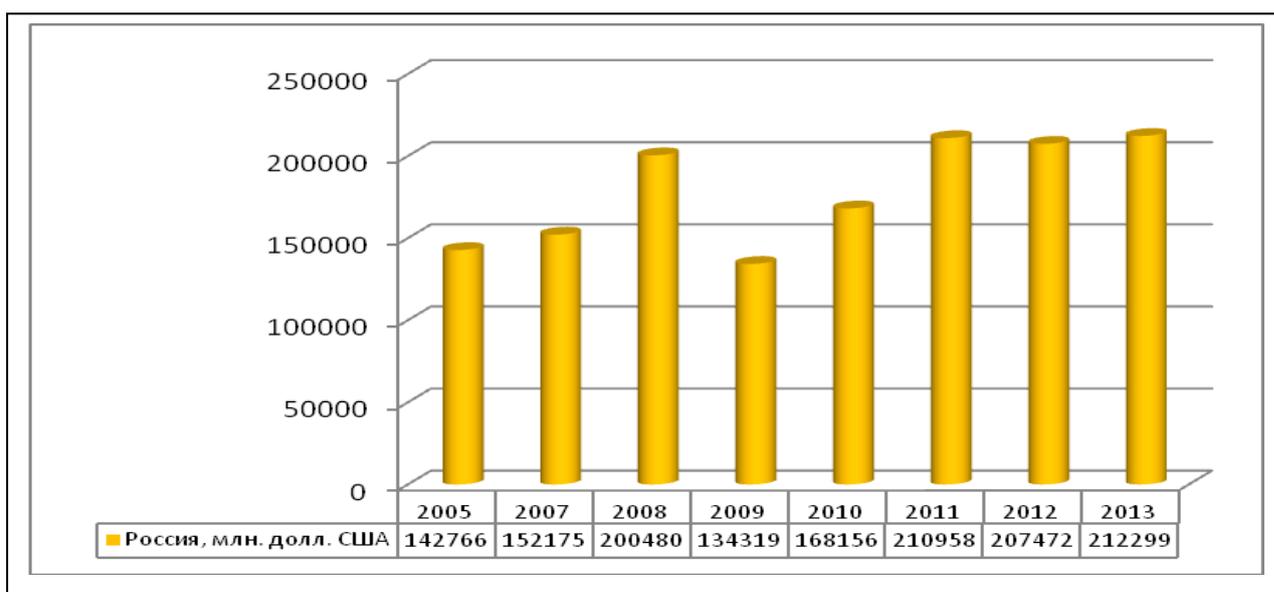


Рис. 2.17.Сальдо торгового баланса России с 2005-2013г.г.

В целом темпы роста сальдо торгового баланса России показывают рост, в пределах 2,32% произошел прирост в 2013 г., существенный рост сальдо наблюдался с 2008,2010-2011г.г. и составлял от 25 и более процентов. Худшими являются 2009,2012 г.г. когда сальдо торгового баланса России имело динамику снижения, рис.2.18.

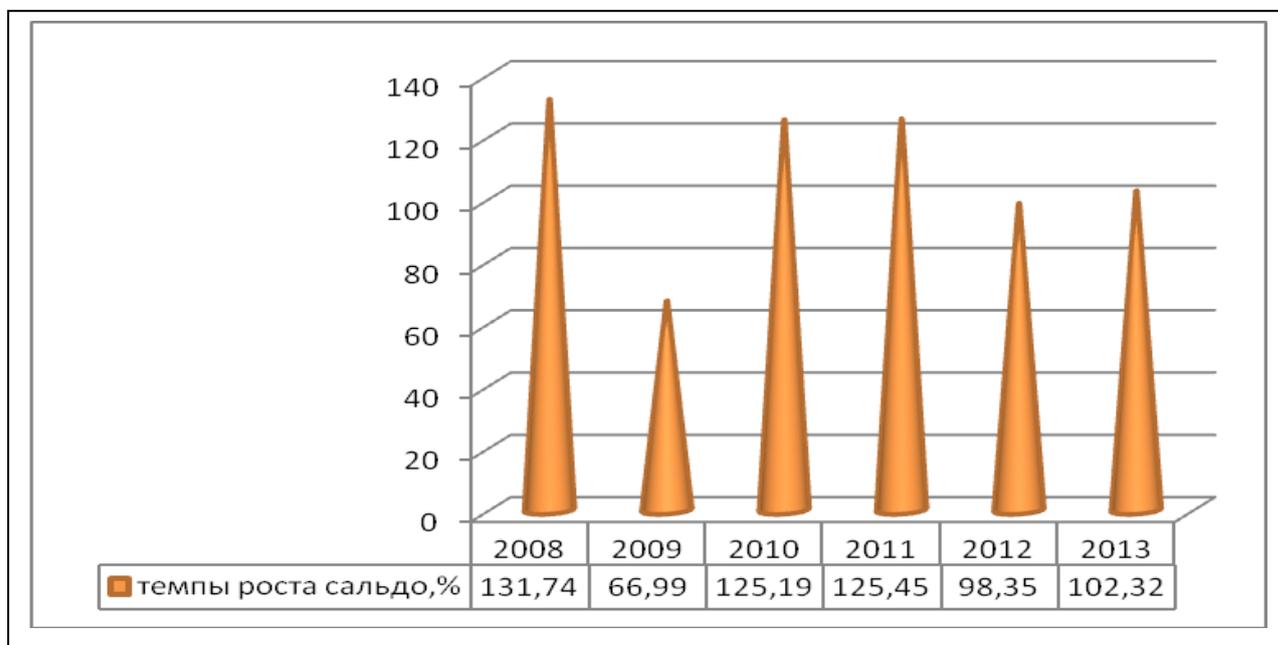


Рис.2.18. Динамика темпов роста сальдо торгового баланса России по отношению к предыдущему году с 2008-2013г.г.

Важно рассмотреть также сальдо торгового баланса основных стран партнеров России из Восточной и Юго-Восточной Азии. По имеющимся данным положительное сальдо имеют такие страны как: Китай, Корея, Сингапур. Значительное значение сальдо у Китая и в 2012 г. этот показатель составил 260277 млн. долл. США, для сравнения –Россия имеет примерно такое значение сальдо, однако с небольшим снижением на 7978 млн. долл. США, а это ниже, чем у Китая на 18,43%, рис.2.19. О других странах и говорить не приходится, если Корея и Сингапур имеют положительное сальдо, хоть и по сравнению с Китаем и Россией его значение не высоко, то такие страны как Индонезия, Тайланд, Филиппины, Япония- имеют отрицательные значения данного показателя, что свидетельствует о том, что эти страны больше ориентированы на импорт, нежели на экспорт.

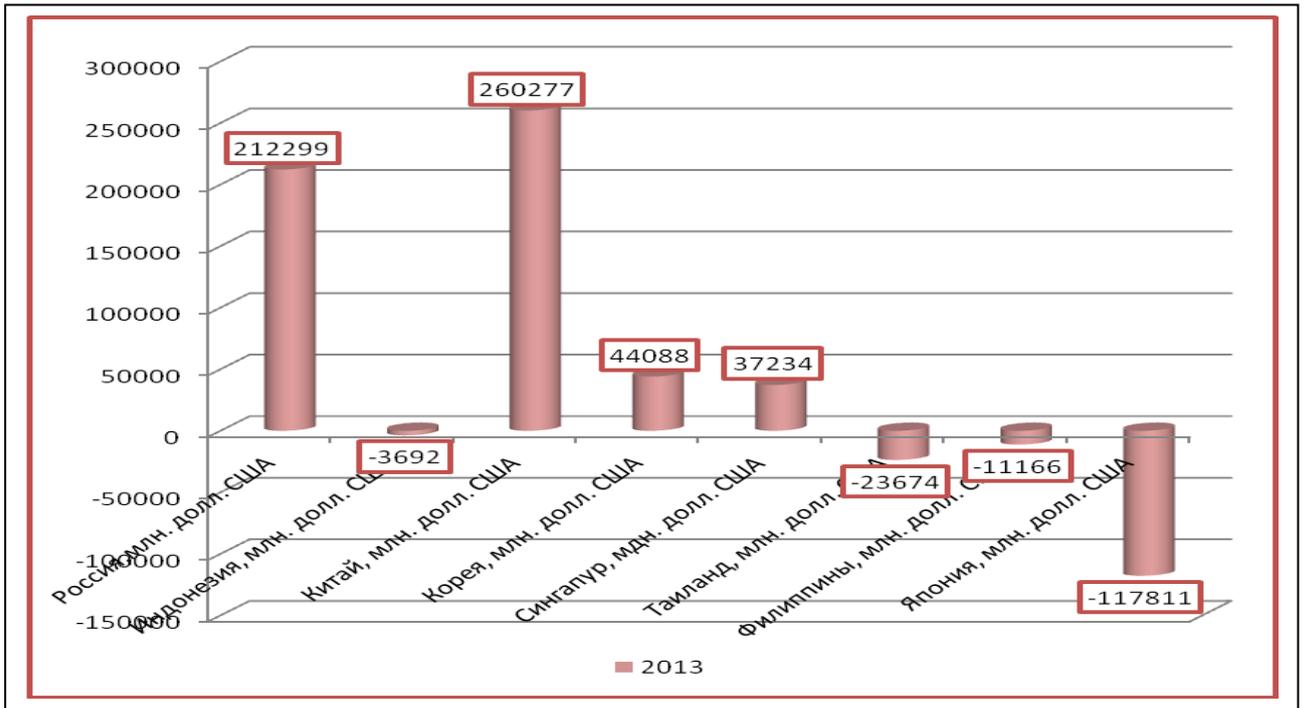


Рис.2.19. Сальдо торгового баланса России и стран Восточной и Юго-Восточной Азии в 2013 г.

Важными показателями эффективности внешнеторговых связей являются показатели внешнеторгового оборота. По имеющимся данным показатель внешнеторгового оборота за 2005-2013 г.г. имеет положительную динамику, однако за последние три года существенных изменений данного показателя не наблюдается и темпы роста в 2013 г. составили 100,02% по сравнению с предыдущим годом, прирост данного показателя в 2012 г. составил 2,37%, рис. 2.20.

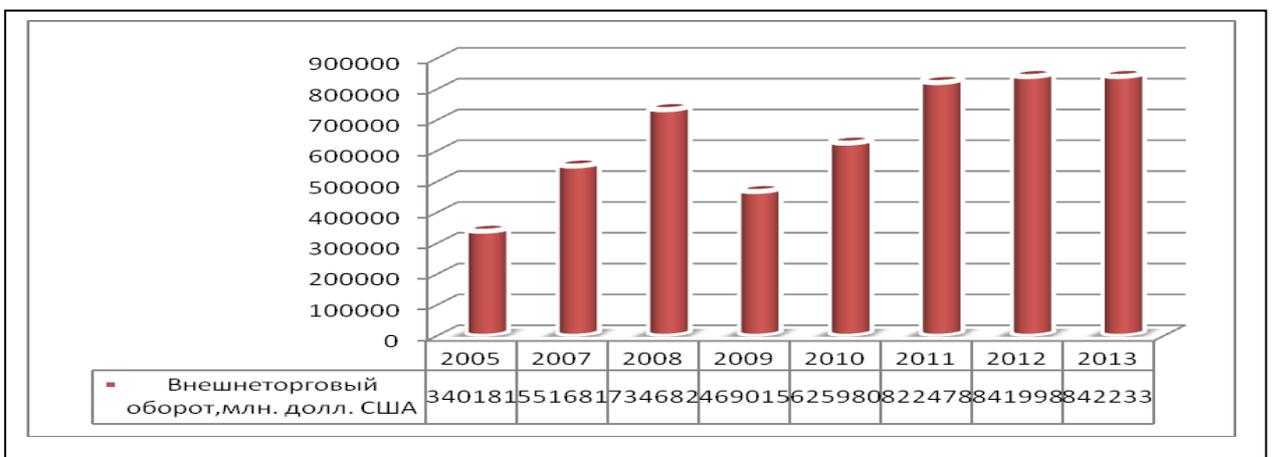


Рис.2.20. Динамика внешнеторгового оборота России с 2005-2013 г.г.

Внешнеторговый оборот России со странам восточной и Юго-Восточной Азии на протяжении 2005-2012 г.г. показывает ежегодный рост. В частности, в 2012 г. в Сингапуре и Вьетнаме темпы роста показателя составили 219,96% и 301,21% по отношению к показателю 2005 г. Внешнеторговый оборот России с Монголией показал прирост на 311,52% и составил 1915,2 млн. долл. США, рис. 2.21.

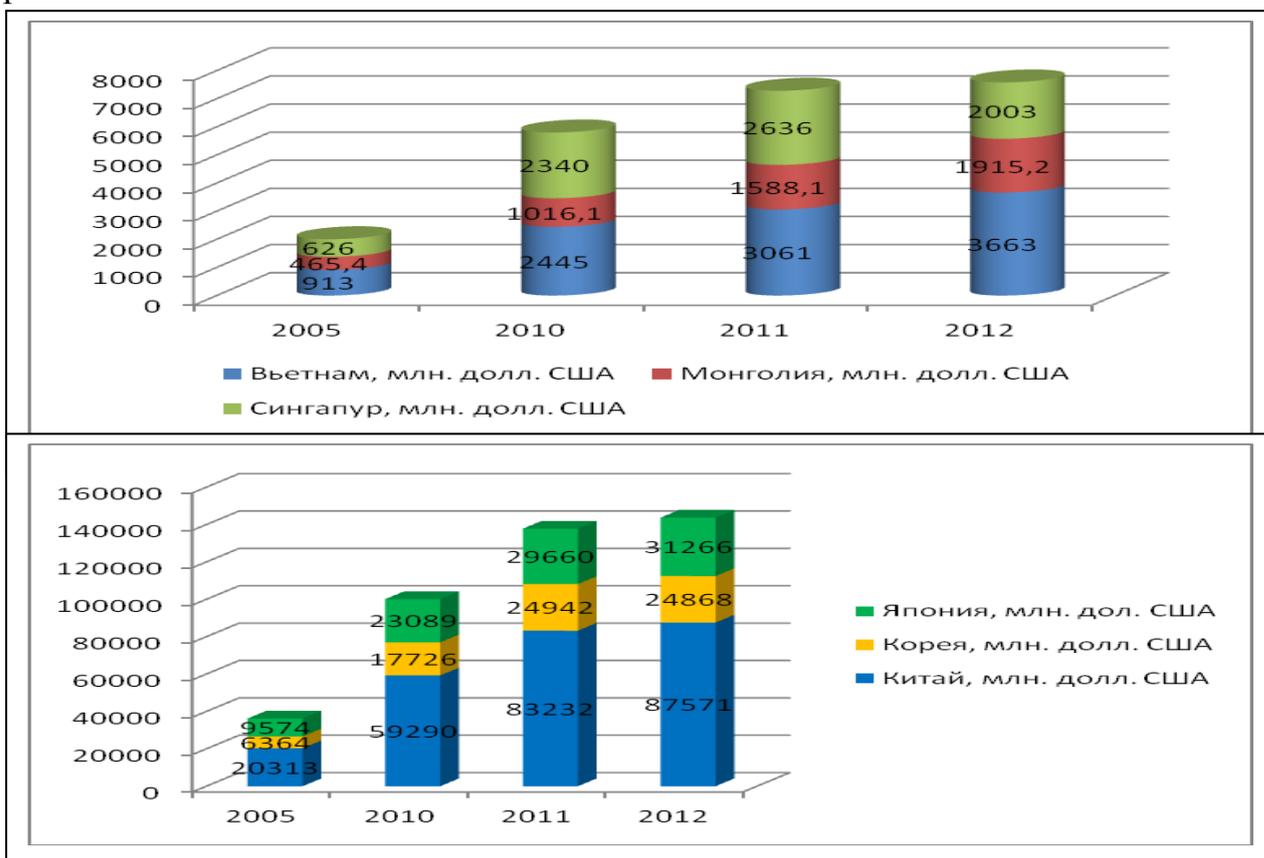


Рис.2.21.Динамика внешнеторгового оборота стран Восточной и Юго-Восточной Азии при сотрудничестве с РФ с 2005-2012г.г.

Достаточно высокими темпами растет показатель внешнеторгового оборота с Китаем и с Японией и в 2012 г. внешнеторговый оборот Китая составил 87571 млн. долл. США, а это на 331,11% выше показателя 2005г. Темпы роста внешнеторгового оборота с Японией составил за тот же период 326,57%, таким образом прирост произошел более, чем на 200%. Более чем в четыре раза увеличился внешнеторговый оборот с Кореей и по данным на конец анализируемого периода этот показатель составил 24868 млн. долл. США.

Важнейшим показателем оценки эффективности внешнеторговых связей является внешнеторговая квота, которая показывает, насколько внешнеэкономические связи данной страны стимулируют ее общий экономический рост. По имеющимся данным России, данный показатель имеет динамику снижения и в 2013 г. внешнеторговая квота составила 0,038%, а это ниже показателя предыдущего года на 0,007 и примерно на столько же ниже показателя начала анализируемого периода, рис.2.22. Таким образом, внешнеэкономические связи России оказывают незначительное влияние на экономический рост страны.

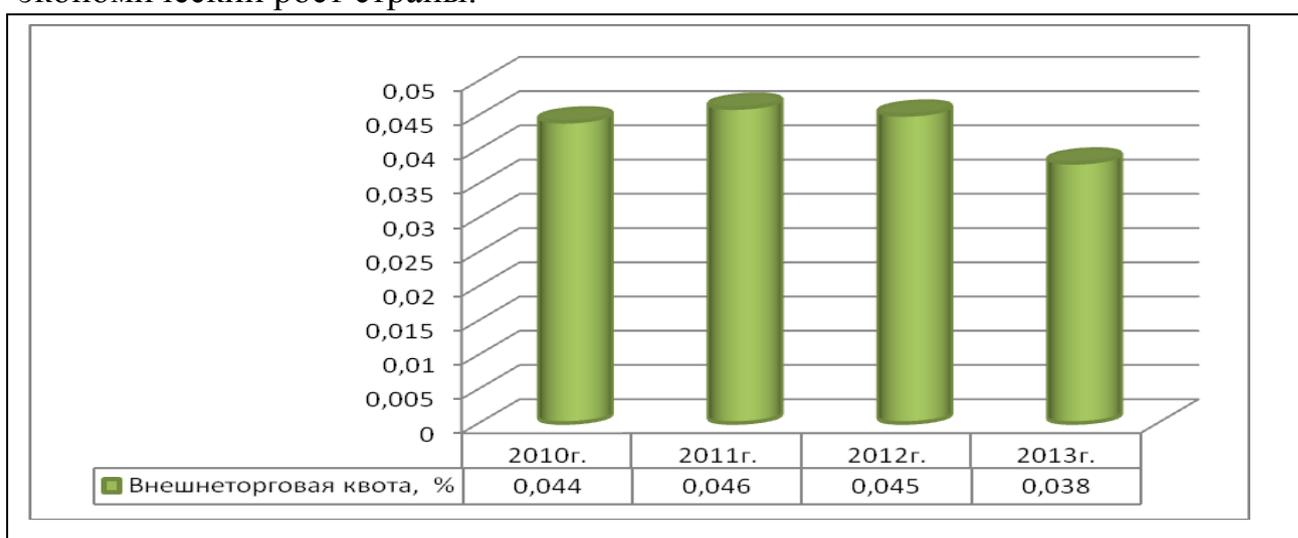


Рис. 2.22. Динамика внешнеторговой квоты РФ с 2010-2013 г.г.

Проведенное выше исследование позволяет сделать вывод, что Россия является экспортно-ориентированной страной и на протяжении анализируемого периода сальдо торгового баланса является положительным, однако имеет незначительные темпы роста. Темпы роста экспорта России в 2013 г. выросли в пределах 0,5%, при этом темпы роста импорта показали динамику снижения. Однако, внешнеторговый оборот с основными странами партнерами Восточной и Юго-Восточной Азии показывает ежегодный прирост и за 2005-2013 г.г. прирост данного показателя произошел в среднем в три раза. Несмотря на то, что показатель ВВП и внешнеторгового оборота России имеет положительную динамику развития, однако, внешнеторговая квота ежегодно снижается, что свидетельствует об ухудшении влияния внешнеторговых отношений России на

экономику страны. В связи с этим является необходимым совершенствование внешнеторговых связей России с другими странами, в том числе и со странами Восточной и Юго-Восточной Азии. В связи с этим является необходимым рассмотрение основных факторов, влияющих на эффективность внешне-торговых связей.

2.3. Факторы, влияющие на эффективность внешнеторговых связей

На развитие внешнеторговых связей влияют множество факторов, которые условно можно разделить на прямые и косвенные, а также внешние и внутренние. При этом, прямые (общие) они непосредственно влияют на ВЭД субъектов предпринимательской деятельности; косвенные - влияющие на ВЭД опосредовано через воздействие на процесс развития МЭО.

К группе косвенных факторов относятся: ускорение научно-технического прогресса, глобальные перемены в области окружающей среды, прирост и постоянное перемещение народонаселения, увеличение разрыва между бедными и богатыми странами, рост экономической взаимосвязанности стран мира, усиление роли международных экономических организаций, растущая роль негосударственных структурных образований, рис.2.23. К группе общих факторов, влияющих на эффективность внешнеторговых связей относятся: неравномерность экономического развития различных стран мира, различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах, характер политических отношений, особенности географического положения, природных и климатических условий, рис.2.24.

Кроме выше перечисленной классификации, внешнеэкономическая политика любого государства формируется как под воздействием внутренних факторов, связанных с экономической и политической ситуацией в стране (на макро уровне) или на предприятии (на микро уровне); так и под воздействием

внешних факторов, тенденциями мирового хозяйства, региональными процессами, экономическими и политическими процессами в соседних странах.

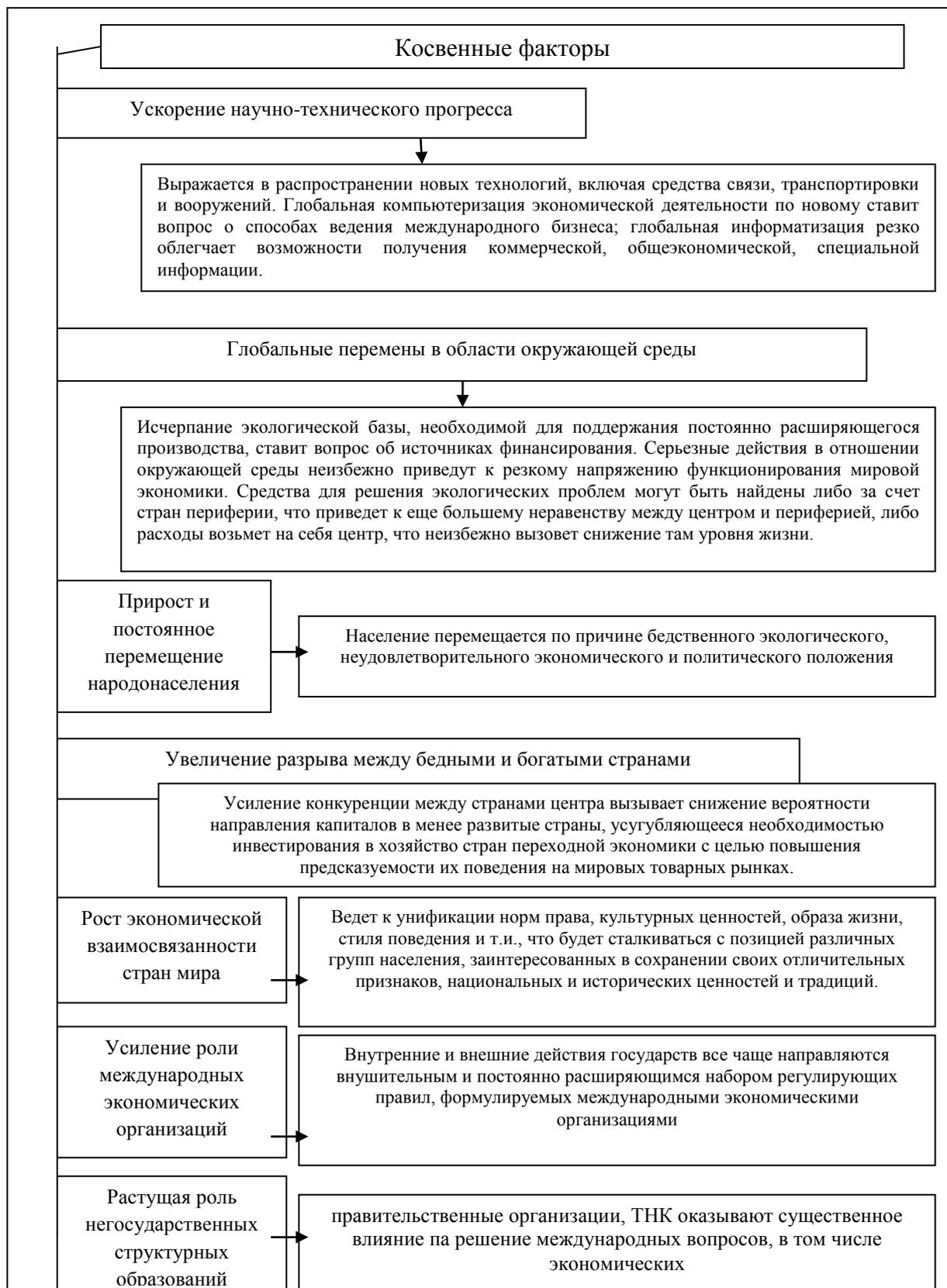


Рис.2.23.Косвенные факторы, влияющие на внешнеторговые отношения.



Рис.2.24. Общие факторы, влияющие на внешнеторговые отношения.

При этом, факторы внешней и внутренней среды подразделяются на глобальные, национальные, региональные и микроэкономические факторы. Глобальные факторы, обычно, отражают внешнюю среду. В их состав входят особенности международной торговли и тенденций ее развития, социально-экономический потенциал страны на мировом уровне, а также систему международного производства. Национальные и региональные факторы отражают конкурентную стратегию региона его место в международных связях, уровень его развития. К факторам внешней среды относятся: экономические, политико-правовые, социо-культурные, рис.2.25.



Рис.2.25. Внешние факторы, оказывающие влияние на внешнеэкономическую деятельность.

На функционирование мировых товарных рынков большое влияние оказывают такие внешние факторы как монополизация, валютно-финансовые факторы, государственное регулирование внешней торговли. Рассмотрим подробнее эти факторы.

1)Монополизация. На современном этапе развития международных экономических отношений на состояние мировых товарных рынков большое влияние оказывает растущая монополизация экономики, появление так называемых замкнутых рынков, значительная доля операций на которых носит характер трансфертных сделок или заключается между крайне ограниченным числом сторон. Слово «монополия» происходит от греческого слова - «единственный производитель». Монополия - это абсолютное преобладание в экономике единоличного хозяйствующего субъекта. Такое преобладание дает ему исключительное право распоряжаться ресурсами, возможность оказывать давление на конкурентов и потребителей и возможность устойчивого получения прибылей. Само понятие монополии связывают с определенной структурой рынка возникает в том случае, когда определенный производитель занимает доминирующее положение, т. е. имеет исключительное положение на рынке товара, не имеющего заменителя либо взаимозаменяемых товаров, дающее ему возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке и затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам.[]

2)Валютно-финансовые факторы. В настоящее время наблюдается также резкое увеличение воздействия на мировые товарные рынки валютно-финансовых факторов, особенно усиливающееся в условиях существования плавающих курсов валют. Основными инструментами валютной политики, проводимой на мировых товарных рынках являются девальвация и ревальвация валютных курсов. Девальвация - реформа денежного обращения, проводимая путем законодательного уменьшения стоимостного содержания денежной единицы или снижение курса валюты страны по отношению к золоту, серебру и

валютам других стран. Ревальвация - официальное повышение золотого содержания национальной валюты или фактическое повышение ее валютного курса. Резкие сдвиги в валютных курсах в ряде случаев порождают достаточно существенную трансформацию международной торговли, изменения в товарообороте между отдельными государствами. Особенно часто и заметно подобные изменения имеют место в периоды, непосредственно предшествующие падению курса какой-либо из валют крупных развитых стран. В эти периоды импортеры, стремясь хоть как-то компенсировать неизбежное практически подорожание иностранных товаров и извлечь одновременно дополнительные прибыли, осуществляют большие закупки товаров за рубежом. Резко возросший таким образом спрос может приводить к изменениям на рынке, в частности, к росту цен на соответствующую продукцию. Вообще девальвация порождает на мировых товарных рынках весьма сложные и противоречивые процессы. Обычно ее непосредственным результатом является значительное уменьшение импорта, вызванное его удорожанием, а также тем, что в преддверии девальвации импортеры закупают большие дополнительные партии необходимых товаров, о чем уже говорилось выше. Однако зачастую национальная экономика не может найти замены импортным товарам внутри страны и в течение продолжительных периодов времени. В результате этого после использования заранее накопленных товаров наблюдается резкий скачок спроса. Соответствующее воздействие девальвация оказывает и на динамику экспорта. Влияние валютных факторов на мировые товарные рынки еще более усиливается в результате действий многонациональных корпораций, которые, контролируя разветвленную сеть всевозможных отделений и филиалов в различных странах, пытаются посредством разнообразных трансфертных операций извлечь из валютных колебаний дополнительную прибыль. Одновременно тем самым возрастает и дезорганизация соответствующих рынков. Многие государства, учитывая большую роль валютного фактора в развитии современных рынков, делают попытки повлиять на них в

желательном направлении, осуществляя операции с валютными курсами. Однако эффективность этих мероприятий оказывается весьма сомнительной, и их конечным результатом выступает лишь дальнейшее усиление анархии валютной системы этих государств. Подобное усиление неопределенности, и без того царящей на рынках, особенно затрагивает долговременные контракты и внешнеторговые сделки, заключенные на долгосрочной основе. Тем самым создаются дополнительные препятствия специализации и кооперированию производства в международном масштабе и углублению международного разделения труда.[]

3. Государственное регулирование внешней торговли. В современном мировом хозяйстве внешняя торговля остается одной из самых сложных и, как следствие, самых регулируемых сфер экономики. Формы и методы государственного регулирования ВТД определяется каждой страной с учетом ее специфики, особенностей социально-экономического и политического строя, ее географическим положением, специализации и т. д. Но при всех условиях каждое государство стремится защитить свои национальные интересы, способствовать социально-экономическому прогрессу общества и повышению благосостояния населения, создает с помощью торгово-политического регулирования своеобразный механизм, связывающий экономические характеристики национального хозяйства с теми экономическими процессами, которые находятся за пределами национальных границ, смягчая их влияние на национальную экономику, содействуя оптимальному ее развитию.

В современной внешнеэкономической политике происходит постоянное взаимодействие двух тенденций: стремления к либерализации международной торговли, к уничтожению торговых барьеров, привносимыми процессами углубления международного разделения труда, интернационализацией производительных сил, и одновременного усиления протекционизма, попыток ограничить проникновение иностранного капитала и товаров в страну.[]

Таким образом, выше были кратко рассмотрены основные внешние факторы, оказывающие влияние на развитие международных отношений. Внутренние факторы связаны с деятельностью предприятия, его внешнеэкономической маркетинговой стратегией, объективными и психологическими характеристиками менеджмента. В частности, к внутренним факторам следует отнести: научно-технологический потенциал, Наличие ресурсной базы, наличие современных систем сбыта, квалификация кадров, опыт деятельности на внешних рынках, рис.2.26.

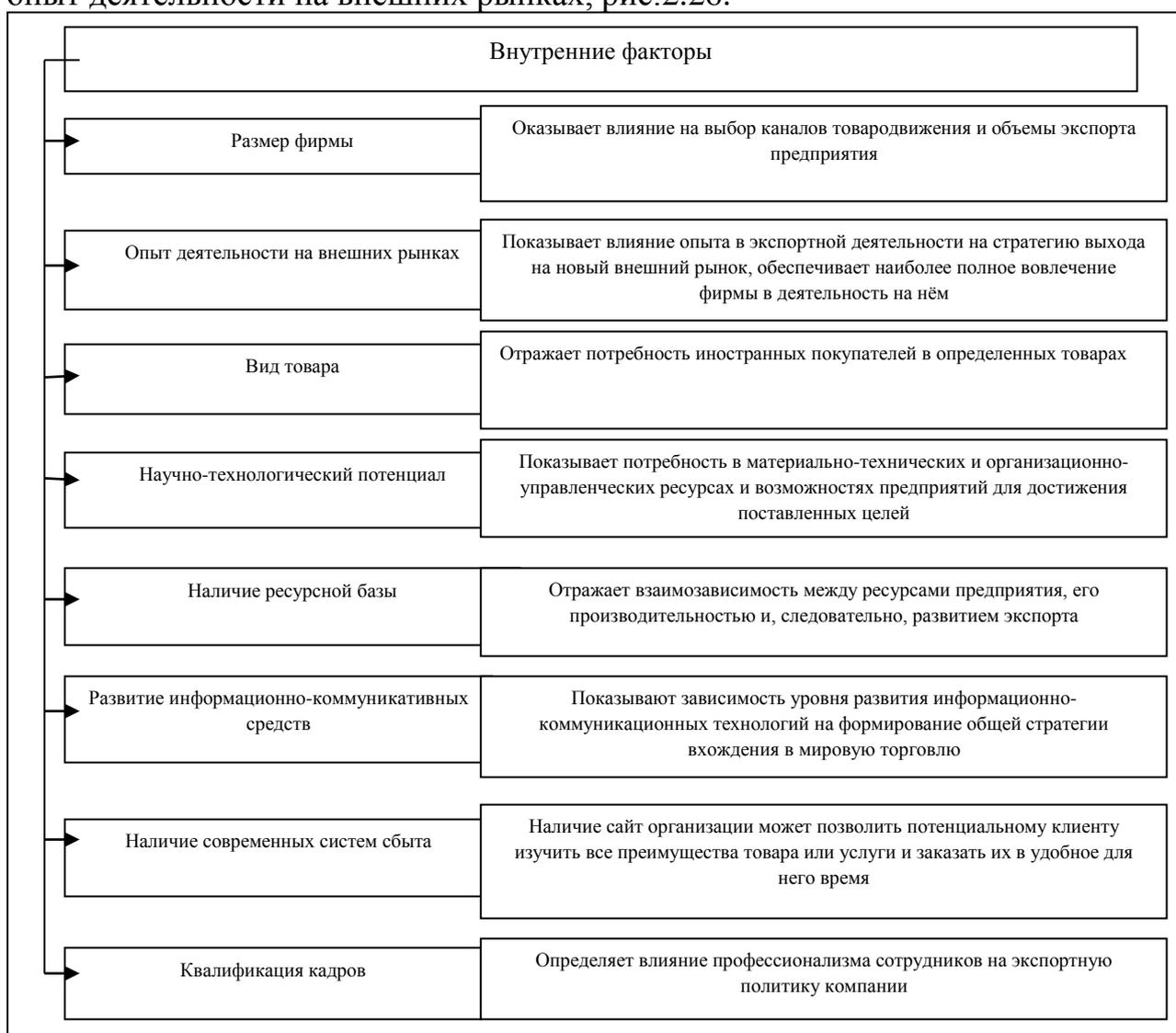


Рис.2.26. Внутренние факторы, оказывающие влияние на внешнеэкономическую деятельность.

Таким образом, изучив все многообразие факторов, влияющих на развитие внешнеэкономических отношений, можно выделить две основные

группы факторов: факторы, активизирующие деятельность внешнеторговых связей и факторы, сдерживающие их развитие. К первой группе факторов относятся: экономическая интеграция; экономическое стимулирование экспортных производств, дружеские политические отношения, уровень и качество жизни населения; обеспеченность и уровень квалификации кадрового потенциала, высокий уровень развития социальных составляющих. Вторая группа факторов – это: недоступность финансовых ресурсов, особо необходимых на начальных этапах внешнеэкономической деятельности, отсутствие информации, недостаточность необходимых знаний, умений и навыков, налоговые и таможенные ограничения, административные барьеры, бюрократический произвол, политическая конфронтация. Эффективность результатов развития внешнеэкономической деятельности определяется: дальнейшим углублением международного разделения труда; экономией общественного труда в странах, активно осуществляющих ВЭД; интенсивный и рациональный обмен результатами труда; дальнейшее укрепление политических, научных, технических, культурных и других связей; увеличение числа стран мира, создающих рыночную экономику; успешное функционирование ТНК.

Таким образом, выше был проведен анализ внешнеэкономических отношений России со странами Восточной и Юго-Восточной Азии и определены основные факторы, способствующие развитию внешнеторгового сотрудничества. Однако, для того, чтобы рассмотреть перспективы развития внешнеторгового сотрудничества России со странами ВА и ЮВА необходимо перейти к следующей части исследования.

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РФ СО СТРАНАМИ ВОСТОЧНОЙ И ЮГО- ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

**3.1 Методы повышения эффективности сотрудничества РФ со странами
Восточной и Юго-Восточной Азии в области внешней торговли**

3.2 Прогноз внешнеторгового сотрудничества

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

(примерный)

1. Федеральный закон от 8 декабря 2003г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (с изм. от 30 ноября 2013 г.);
2. Федеральный закон от 8 декабря 2003г. N165-ФЗ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров» (с изм. от 4 июня 2014 г.)
3. Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. N 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (с изм. от 8 марта 2015 г.);
4. Закон РФ от 21 мая 1993 г. N 5003-1 «О таможенном тарифе» (с изм. от 24 ноября 2014 г.);
5. Федеральный закон от 04.05.2011 N 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»(ред. от 31 декабря 2014 г.);
6. Федеральный закон от 15 апреля 1993 г. N 4804-1 «О вывозе и ввозе культурных ценностей»(с изм. от 23 июля 2013 г.),
7. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изм. от 4 ноября 2014 г.);
8. Указ Президента РФ от 24 сентября 2007 г. N 1274"Вопросы структуры федеральных органов исполнительной власти" (с изм. от 5 декабря 2014 г.)
9. Постановление Правительства РФ от 26 июля 2006 г. N 459 «О Федеральной таможенной службе» (с изм. от 16 сентября 2013 г.);
10. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28 мая 2003 г. N 61-ФЗ (ТК РФ)(с изм. от 28 ноября 2009 г.);
11. Таможенный кодекс Таможенного союза (ТК ТС) (приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому

- Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 г. N 17)(с изм. от 10 октября 2014 г.);
12. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 2012. – 204 с.
 13. Бахрах Д.Н., Кивалов С.В. Таможенное право России. - М., 2014г.
 14. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»: Учебник для вузов/ Л. Е. Стровский, С. Е. Казанцев и др.; под ред. Л. Е. Стровского., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ, 2012г. – 823 с.
 15. Ведута Е.И. Государственные экономические стратегии. М., 2010г.
 16. Габричидзе Б.Н., Черниховский А.Г. «Таможенное право» М., 2014 г.
 17. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. - М: "Консалтинг" - 2011г. - 190 с.
 18. Диссертация: Особенности влияния внешней торговли на экономическое развитие стран Восточной и Юго-Восточной Азии. кандидат экономических наук Петрунин Олег Васильевич.[Научная библиотека диссертаций и авторефератов][Источник: <http://www.dissercat.com>]
 19. Диссертация: "Торгово-экономические отношения СССР, России со странами Юго-Восточной Азии" кандидат экономических наук Крапивин М. С. .[Научная библиотека диссертаций и авторефератов][Источник: <http://www.dissercat.com>]
 20. Ершов А.Д. Основы управления и организации в таможенном деле: Учебное пособие. - Спб., 2011г.
 21. Киреева А.П. Международная экономика. Учебное пособие для Вузов. - М., 2012г.
 22. Кругман П. Международная экономика. С.-Петербург, 2012г.
 23. Орешин В.П. Государственное регулирование национальной экономики. - Москва, Издательство: Юристъ, 2015г. – 387 с.

24. Попов С.Г. «Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга». Учебное пособие. М.: Изд-во «Ось - 89», 2014. – 288 с.
25. Прокушев Е. Ф. «Внешнеэкономическая деятельность»: Учебно-практическое пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг»; 2013 г. - 208 с.
26. Портал внешнеэкономической информации [Электронная версия] [Источник: <http://www.ved.gov.ru>]
27. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. Под ред. М.Г. Делягина. М., "Инфра-М", 2008.
28. Словарь иностранных слов и выражений. М.: Олимп, 2008 г. 608 с.
29. Свинухов В.Г. Таможенно- тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость – М.: Экономистъ, 2013 г.
30. Стровской Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов.- М.: 2012 г.
31. Томас В., Нэш Дж. и др. Внешнеторговая политика: опыт реформ. Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2011 г. - 384 с.
32. Фомин С.В. «Международные экономические отношения», М. «Юркнига» 2013 г.
33. Федорова Е. А., Савенков В. А., Белоцерковский В. И. «Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии». Учеб. Пособие. – Тула, 2009. – 494 с.
34. Федотов Б.Г. Актуальные вопросы таможенно- тарифной политики// Финансы, 2009, №3.
35. Федеральная таможенная служба РФ. Официальный сайт [www.customs.ru]
36. Шапошников Н.Н. «Таможенная политика России». М., 2014 г.

ПРИЛОЖЕНИЯ