

10.11. РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Петросян А.Д., к.э.н., консультант Департамента государственного регулирования внешнеторговой деятельности Министерства промышленности и торговли РФ

Показана роль организационно-управленческих факторов и методов управления в развитии теории государственного регулирования внешнеторговой деятельности; разработана концептуальная модель системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности Российской Федерации, в которой в качестве критерия функционирования и развития внешней торговли страны обоснован ее экономический суверенитет; предложены условия достижения экономического суверенитета страны.

ВВЕДЕНИЕ

Модернизация экономики Российской Федерации на основе инновационного развития требует коренных преобразований в отраслях промышленности, включая одну из важнейших сфер функционирования реального сектора экономики – внешнюю торговлю сырьем, материалами и промышленной продукцией. В настоящее время экономика РФ продолжает оставаться преимущественно сырьевой, что обусловлено превалированием экспорта отечественного сырья над импортом промышленной продукции. На развитие внешней торговли РФ влияют процессы международной интеграции, интернационализации и глобализации мирового хозяйства, межстрановой специализации, а также процессы либерализации экономической, правовой, политической и культурной жизни. Сложившаяся в РФ в период социально-экономических реформ модель внешней торговли, характеризуется преимущественной ориентацией на вывоз невосполнимых ресурсов и ростом импорта готовой продукции. Она не содержит потенциала развития, который бы позволил стране занять достойное место в международном разделении труда.

Для решения указанных проблем необходимо совершенствование теоретико-методологических основ государственного регулирования внешней торговли продукцией отраслей промышленности на основе применения методов стратегического управления. Этому вопросу посвящена предлагаемая статья.

1. РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ТЕОРИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Внешняя торговля – это торговля между странами, состоящая из вывоза (экспорта) и ввоза (импорта) товаров и услуг [11]. Внешнеторговая деятельность входит в стадии «распределение» и «обмен» воспроизводственного цикла «производство – распределение – обмен – потребление», и характеризует состояния, которые производит экономический продукт в результате планирования и организации поставки на зарубежные рынки.

Как известно, государственное регулирование национальной экономикой концентрируется на макроуровне и включает в себя управленческие воздействия и институциональные ограничения на поведение экономиче-

ских агентов различного масштаба: от отраслей экономики, регионов, корпоративных структур, предприятий и физических лиц. В соответствии с этим применительно к внешнеторговой деятельности государственное регулирование на макроуровне включает в себя управленческие воздействия и институциональные ограничения на поведение экономических агентов различного масштаба: отраслей экономики, регионов, корпоративных структур, предприятий и физических лиц, осуществляющих внешнеторговую деятельность.

Эффективность и потенциал государственного регулирования внешнеторговой деятельности как комплекс управленческих воздействий и институциональных ограничений определяется совершенством используемых методов управления и факторов. Теоретические положения и методические основы государственного регулирования экономики в достаточной степени изучены в отечественной литературе [12, 16, 46]. Однако в этих работах, как правило, рассматриваются экономические, финансовые, административно-правовые методы управления и соответствующие факторы. В недостаточной степени исследованы организационно-управленческие методы и факторы.

В экономической теории использование категории «фактор производства» довольно широко распространено и имеет давнюю историю. Ж.-Б. Сэй определил три фактора производства: земля, труд, капитал [42]. Марксистская теория в качестве факторов производства выделяет рабочую силу человека, предмет труда и средства труда, подразделяя их на две большие группы: личный фактор производства и вещественный фактор. Маржиналистская теория традиционно выделяет четыре группы факторов производства: земля, труд, капитал, предпринимательская деятельность.

В современных работах по менеджменту в значительной степени расширен состав организационно-управленческих факторов. Так в учебном пособии «Организационное поведение. Новые направления теории» приводится следующий перечень факторов: «к классической триаде Труд, Земля и Капитал, следует добавить Информацию, Знания, Технологию, Конкуренцию, формальные и неформальные Институты и Институции, фактор Хаососложности или Неопределенности, Покупательскую способность, Дух предпринимательства, Свободу и Ответственность, Организационные, Управленческие и Межличностные Отношения. В этот перечень нужно включить также и «мягкие» ресурсы или софт-факторы, такие как Честность, Доверие, Лояльность, Репутация, Имидж фирмы и ее руководителей, Философия, Идеология, Брендинг, Ценности и другие составляющие корпоративной культуры фирмы. В появившихся в последние годы трудах по микроэкономике знаний и управлению знаниями [22, 26] в роли софт-факторов или нематериальных ресурсов фигурируют Интеллектуальный капитал и Интеллектуальная ответственность» [28].

Более широким понятием, чем «фактор производства», по нашему мнению, является «фактор управления». Фактор управления включает в себя не только факторы производства, а если быть точнее – факторы всех стадий воспроизводственного цикла производства, распределения и потребления, но и имманентные управлению факторы. Факторы управления являются основой для построения методов управления, иными словами способов воздействия на эти или иные факто-

ры для достижения различных целей. Под методом управления обычно понимают совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения целей, либо способы воздействия управляющей подсистемы – субъекта управления на управляемую подсистему – объект управления для достижения поставленных целей. В теории управления обычно различаются экономические, финансовые, административные или организационно-распорядительные, правовые, социально-психологические.

Исходя из этого, определим факторы управления в системе государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Экономические факторы государственного регулирования внешней торговли используются в ходе применения экономических методов: это планы внешне-торговых поставок по экспорту и импорту, тарифы, пошлины, цены, квоты, импортные налоги, депозиты, эмбарго. Финансовые факторы – государственные, банковские, в частности факторинг и форфейтинг и фирменные (вексельный кредит и кредит по открытому счету) кредиты, а также кредиты международных организаций и смешанные кредиты, которые служат обеспечением торговой сделки в целях покупки (продажи) товаров; валютные операции. Правовые факторы: совокупность норм, изложенных в законах РФ, которые либо прямо распространяются на сферу внешнеторговой деятельности, либо оказывают на нее непосредственное влияние, а также общепризнанные нормы международного права и международные договоры в области экономических отношений:

- законодательные акты, регулирующие внешнеэкономическую деятельность;
- указы Президента РФ;
- постановления Правительства РФ;
- различные нормативные акты соответствующих министерств и ведомств;
- подзаконные акты, действующие в административно-правовом регулировании внешнеторговой деятельности;
- лицензии на экспорт и импорт;
- запреты и ограничения экспорта и импорта.

Кроме того, учитывая специфику внешнеторговых отношений между странами, нами дополнительно рассматриваются и политические факторы:

- политический строй в стране;
- наличие политических противоречий, в частности войн, между странами;
- вхождение стран в различные международные организации и политические блоки.

Что касается социально-психологических методов управления, то они, а также частично административные или организационно-распорядительные методы, оперируют организационно-управленческими факторами. В состав организационно-управленческих факторов, применительно к государственному регулированию внешней торговли, нами на основе анализа научной литературы и опроса экспертов включаются:

- организационная культура,
- внешний имидж работников,
- деловая репутация работников,
- качество руководства органом государственного регулирования,
- коммуникативные качества работников,
- качество взаимодействия с внешнеторговыми партнерами,
- культура взаимодействия с внешнеторговыми партнерами,
- управленческие технологии, то есть совокупность методов и процедур (операций) управления, направленных на эффективное осуществление общих и конкретных функций управления в сфере внешней торговли,

- частные виды управленческих технологий, как маркетинговые технологии, технологии регулирования внешнеторговых конфликтов.

Однако именно организационно-управленческие факторы являются с одной стороны интегратором всех остальных факторов, а с другой стороны – они приводят, активизируют и вовлекают в процесс государственного регулирования все остальные факторы производства и управления.

Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в отраслях промышленности и совершенствование системы государственного регулирования внешней торговли РФ невозможно без критического осмысления теорий внешней торговли. С конца XVIII в. получили свое распространение теории внешней (международной) торговли. Это классические и неоклассические теории и концепции внешней торговли, которые по сути своей отражают критерии и методы государственного регулирования внешней торговли. Кратко охарактеризуем их.

Сторонники меркантилистской теории не учитывали выгоду, которую в ходе международного разделения труда страны получают от импорта иностранных товаров и услуг, а считали, что стране нужно ограничивать импорт (кроме импорта сырья) и стараться все производить самой, а также всячески поощрять экспорт готовых изделий, добываясь притока валюты (золота), что приводит к накоплению капитала и способствует экономическому росту страны [58, 57]. Политика фритредерства, определенная А. Смитом, была направлена на либерализацию условий ввоза заграничных товаров путем ослабления таможенных ограничений [37]. Сущность теории сравнительного преимущества, согласно Д. Рикардо состоит в том, что в интересах каждой страны специализироваться на производстве продуктов, в которых она, имеет наибольшую относительную эффективность и в торговле данными продуктами [31]. В соответствии с теорией абсолютных преимуществ стране целесообразно импортировать те товары, по которым у нее издержки производства выше, чем у зарубежных стран, и экспортировать товары, по которым у нее издержки производства ниже, чем за рубежом, т.е. имеются абсолютные преимущества [37].

В теории Хекшера-Олина каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов, которым страна относительно лучше наделена, а в процессе международной торговли происходит выравнивание цен факторов производства: первоначально цена факторов производства (заработная плата, ссудный процент, рента и т.д.) будет сравнительно низкой на те, которые имеются в данной стране в избытке, и высокой на те, которых недостает [48]. Следствиями из теории Хекшера-Олина являются теоремы Столпера-Самуэльсона и Рыбчинского. Согласно теореме Столпера-Самуэльсона если повышается цена товара, то повышается и стоимость того фактора производства, которым в большей степени насыщен этот товар [39], а по теореме Рыбчинского когда в стране наблюдается рост одного из факторов производства, то увеличивается выпуск товара, наиболее насыщенного этим фактором, и сравнительные преимущества страны изменяются в пользу данного товара [35].

Теория международной торговли В.В. Леонтьева («Парадокс Леонтьева») показала, что в американском экспорте преобладали относительно более трудоемкие товары, а в импорте – капиталоемкие. Этот эмпи-

рически полученный результат противоречил теории Хекшера-Олина [18]. Американский экономист Д. Кисинг на основе исследований В. Леонтьева разработал трехфакторную модель, включающую: квалифицированный труд, неквалифицированный труд и капитал. Он показал, что наличие такого избыточного фактора, как высококвалифицированная рабочая сила ведет к экспортной специализации страны на высокотехнологичных товарах, а переизбыток неквалифицированной рабочей силы ведет к экспорту таких товаров, которые не требуют высокого уровня развития производительных сил [54].

Школа неотехнологического направления объясняет развитие международной торговли и международного разделения труда исключительно технологическими факторами:

- затратами на исследования и конструкторские разработки;
- заработной платой на одного занятого и процентом квалифицированной рабочей силы.

Наиболее известным направлением данной школы является теория технологического разрыва, предложенная М. Познером. Он предположил, что одна из развитых стран в результате какого-то открытия обладает принципиально новой технологией или новым товаром, которые пользуются повышенным спросом в других странах. В результате преимущественного положения одной страны возникает технологический разрыв между странами, но в результате внешней торговли в выигрыше оказываются все страны и экспортеры и импортеры, а по мере распространения новшества в других странах менее развитая страна продолжает выигрывать, а страна-новатор теряет свои преимущества [55].

Согласно теории Фирмы преимущества всегда получает не страна, а отдельная фирма – экспортер данного товара, которая чтобы продать свои изделия, должна найти страну-покупателя, у которой структура спроса на внутреннем рынке была бы максимально приближена к структуре спроса страны-экспортера. Все это дает возможность, по мнению американского ученого Э. Линдера [19] осуществления торговых сделок между странами, находящимися, на одинаковом уровне экономического развития, и между развитыми индустриальными странами. Представители того направления С. Робок и К. Симмондс показывали, что на международную специализацию отдельных стран все большее влияние оказывает внешнеэкономическая стратегия отдельных фирм и корпораций на микроуровне [56]. Дальнейшее развитие теории фирмы заключалось в обосновании необходимости слияния компаний индустриальных стран с фирмами молодых государств, что вызвано сближением уровней научно-технического развития, укреплением производственных и сбытовых контактов, совместным решением научно-технических задач.

М. Портер, разработавший теорию международной конкурентоспособности нации пришел к заключению, что место (сравнительные преимущества) каждой страны и ее конкретных производителей на мировом рынке определяется четырьмя основными условиями:

- количеством и качеством различных факторов производства;
- спросом на внутреннем рынке;
- наличием смежных и обслуживающих отраслей;
- стратегией фирмы и внутренней конкуренцией [29].

В теории «жизненного цикла товара» (представители Р. Вернон, Ч. Киндельбергер, Л. Уэльс) показывается зависимость международного перемещения товара от определенного этапа жизненного цикла товара. Так, на

этапе внедрения осуществляется разработка нововведения, организуется производство и сбыт товара внутри высокоразвитой страны и на экспорт; на этапе роста расширяется экспорт, и создаются предпосылки для организации производства за рубежом, особенно в развивающихся странах; на этапе зрелости производство осуществляется во многих странах, а этап спада характеризуется сужением рынка в высокоразвитых государствах и большей концентрацией производства в развивающихся странах [8].

Российские ученые исследовали процессы вхождения в мировое хозяйство, начиная со второй половины XIX в. Механизмы выхода предприятий на внешний рынок были заложены в работах С.Н. Булгакова [5], П.И. Лященко [21], А.И. Чупрова [49] и др. В 1930-х гг. советские ученые Ю.П. Бокарев и Д.А. Шишкин анализируют влияние на внешнеэкономическую стратегию правительства государственной и политической идеологии [4, 51]. В СССР Всесоюзным научно-исследовательским конъюнктурным институтом Министерства внешней торговли СССР были разработаны подходы к изучению любого товарного рынка; методики анализа и прогнозирования мировых рынков, исчисления контрактных цен, обоснования эффективности сделок, времени выхода на мировой рынок и т.д. [17].

Особое место в теориях внешней торговли занимают теории международной экономической интеграции, которые рассматривались представителями различных направлений экономической теории и основываются на следующих положениях:

- принцип выгоды страны от специализации производства и обмена товарами на базе международного разделения труда (классическая экономическая теория – А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Ст. Милль);
- единое рыночное пространство в масштабе нескольких стран, где действуют стихийные рыночные силы независимо от политики государств и национальных и международных законодательных актов (ранний неолиберализм – В. Репке, М. Аллэ);
- наибольший эффект несет интеграция, основанная на либерализации экономических связей между странами, создании общего рынка, обеспечении полной свободы рыночной конкуренции (поздний неолиберализм – Б. Бэласс);
- интегрирование международной экономики способны обеспечить не рыночный механизм и государственное регулирование, а международные корпорации, функционирование которых способствует рациональному и сбалансированному развитию мирохозяйственных связей (корпорационализм – С. Рольф, У. Ростоу);
- экономическая интеграция – это процесс структурных преобразований в экономике стран с центрами развития интеграции – крупными фирмами и целыми отраслями промышленности (структурализм – Г. Мюрдаль);
- достижение оптимального сочетания двух возможных вариантов развития экономической интеграции: объединение государств с последующей утратой ими суверенитета и взаимным согласованием экономической политики;
- интеграция с максимальным сохранением национальной автономии (неокейнсианцы и Р. Купер);
- создание экономического, а затем и политического союза интегрирующихся государств с созданием соответствующих наднациональных структур (дирижизм – Я. Тинберген, Р. Санвальд, И. Штолер);
- главный рычаг интеграции – свободное соперничество рыночных сил между независимыми конкурирующими предприятиями (Т. Стицовски, М. Гальперин);
- выделение в интеграционном процессе совокупность «частных» интеграции производства, а также товарного и кредитного рынков, в наибольшей степени «податлива» к

интеграции кредитно-финансовая сфера, а в наименьшей – производственная сфера (М.М. Максимова, Н.Г. Шмелев, Ю.В. Шишков и др.) [53].

Особое место в развитии экономики внешней торговли СССР уделялось исследованию отношений в процессе экономической интеграции, в том числе между странами – членами Совета экономической взаимопомощи, оценке эффективности внешнеэкономических связей, согласовании хозрасчетной и народнохозяйственной эффективности исходя из приоритета последней [9, 10, 20, 38, 40, 41, 50].

Проведенный нами анализ перечисленных теорий государственного регулирования внешней торговли показал, что многие их положения и принципы не отражают как современных тенденций и особенностей развития внешней торговли в условиях глобализации и информатизации экономики, ее инновационного развития, так и специфику промышленных внешних и внутренних рынков. При этом в основных теориях государственное регулирование трактуется как применение экономических, финансовых, правовых методов соответственно с воздействием на экономические, финансовые, административные и правовые факторы, при этом игнорируется существенное влияние и потенциал организационно-управленческих факторов.

Поэтому в настоящее время становится актуальной разработка теоретико-методологической концепции и методического инструментария государственного регулирования внешнейторговой деятельности, охватывающих все уровни управления и основанных на новых трактовках сущности и содержания внешнейторговой деятельности, отражающих потенциал организационно-управленческих факторов и применение достижений управленческих наук.

Согласно п. 4 ст. 2 Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнейторговой деятельности» от 8 декабря 2003 года №164-ФЗ, внешне-торговая деятельность – деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью [1]. Это понятие и аналогичные этому понятия, приведенные в научной литературе [6, 15, 25, 32], охватывают только внешне-торговую деятельность предприятий на микроуровне, в частности промышленных и внешне-торговых фирм, в то же время как внешне-торговая деятельность осуществляется на региональном уровне и макроуровне государственного регулирования отраслями промышленности.

Анализ научной литературы показал, что современные трактовки внешне-торговой деятельности на микроуровне сводят ее к техническим процедурам и коммерческим операциям купли-продажи, которые осуществляются между покупателями, продавцами и посредниками в разных странах. Эти трактовки должны быть модифицированы для макроуровня и учитывать:

- во-первых, все многообразие критериев, принципов, методов и организационно-управленческих, в частности маркетинговых процессов, сопровождающих внешне-торговую деятельность;
- во-вторых, ее иерархическое строение и рассредоточение по отраслям экономики, регионам, предприятиям и даже физическим лицам; в-третьих – специфику формирования деловых коммуникаций с зарубежными партнерами.

Согласно ст. 12 Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ, государ-

ственное регулирование внешне-торговой деятельности осуществляется в соответствии с международными договорами РФ, этим федеральным законом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами РФ посредством:

- таможенно-тарифного регулирования;
- нетарифного регулирования;
- запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;
- мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешне-торговой деятельности и предусмотренных федеральным законом [1].

Таким образом, в основе сущности государственного регулирования внешне-торговой деятельности в законе устанавливаются методы госрегулирования. По нашему мнению этого недостаточно.

В научной литературе приводятся другие определения внешне-торговой деятельности. Так, в «Финансовом словаре» регулирование внешней торговли определяется как «меры государственного регулирования, направленные на сокращение импорта и расширение экспорта с целью ликвидации дефицита платежного баланса. Регулирование внешней торговли выражается в форме введения пошлин, экспортных субсидий, импортных квот и т.п.» [2] (рис. 1).



Рис. 1. Комплексная характеристика государственного регулирования внешне-торговой деятельности

Таким образом, определяется одна из целей и формы или методы регулирования внешней торговли. Предлагаемая нами трактовка сущности внешне-торго-

вой деятельности на макроуровне или государственного регулирования внешнеторговой деятельности сводит ее к описанию особенностей объекта воздействия – внешнеторговой деятельности на микроуровне; целей, принципов и методов воздействия на эту деятельность со стороны субъектов воздействия; что дает комплексную характеристику этой сложной и многогранной деятельности (см. рис. 1).

Роль организационно-управленческих факторов в системе государственного регулирования внешней торговли в условиях глобализации экономических отношений резко повышается. С одной стороны, система государственного регулирования внешней торговли вообще, и промышленной продукцией в частности должна сочетать научные принципы управления и неформализованные профессиональные знания, которые представляют собой одновременно опыт и искусство управления. С другой стороны, система государственного регулирования внешней торговли страны находится в постоянном взаимодействии с аналогичными системами других стран и представляет собой важнейший организационно-управленческий фактор конкурентоспособности национальной экономики.

Поэтому исследование и вовлечение организационно-управленческих факторов государственного регулирования внешнеторговой деятельности должно стать одним из магистральных направлений развития теорий внешней торговли. В табл. 1 приводится проведенная нами с помощью экспертов в области внешней торговли рейтинговая оценка применения организационно-управленческих факторов и технологий в системе государственного регулирования внешней торговли в отраслях промышленности.

Результаты опроса показывают наименьшую степень исследованности и применения организационно-управленческих факторов, методов и технологий в системе государственного регулирования внешней торговли в отраслях промышленности. Причем в наименьшей степени исследованы и применяются на практике управленческие технологии в целом, а также маркетинговые технологии и технологии регулирования внешнеторговых конфликтов.

2. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

Внешняя торговля как сфера экономической деятельности охватывает предприятия всех отраслей экономики, и, в частности промышленности, а также специализированные внешнеторговые организации. Поэтому внешняя торговля является отраслью особого рода, и требует разработки специфической системы государственного регулирования. В этой системе государственного регулирования должны найти свое отражение такие составляющие как отраслевая, и в частности, промышленная политика, внешнеэкономическая и внешнеторговая политика, инновационная политика.

В работе Сафиуллиной К.Г. и Сафиуллина А.Р. указано, что «Отраслевая политика государства осуществляется различными методами, с разной степенью непосредственной вовлеченности государства в

принятие экономических решений». Там же авторы приводят виды промышленной политики:

- защитную, т.е. ориентированную на сохранение сложившейся промышленной структуры, поддержание занятости, защиту национальных фирм от иностранной конкуренции;
- адаптивную, т.е. направленную на приспособление промышленной структуры страны к происшедшему сдвигу в структуре спроса и изменившимся условиям конкуренции на мировом рынке;
- инициативную (наступательную), когда государство активно воздействует на развитие промышленности страны, исходя из своего видения желательного образа ее структуры в более или менее долгосрочной перспективе [36].

Таблица 1

ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ТЕХНОЛОГИЙ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ОТРАСЛЯХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ¹

Факторы и технологии	Степень исследованности и применения
Экономические	1
Финансовые	4
Правовые	2
Политические	3
Организационно-управленческие	5
Из них	
Организационная культура	5.7
Внешний имидж работников	5.1
Деловая репутация работников	5.6
Качество руководства органом государственного регулирования	5.4
Коммуникативные качества работников	5.5
Качество взаимодействия с внешнеторговыми партнерами	5.2
Культура взаимодействия с внешнеторговыми партнерами	5.3
Управленческие технологии в целом	5.8
Маркетинговые технологии	5.9
Технологии регулирования внешнеторговых конфликтов	5.10

Для развития отраслей промышленности РФ на современном этапе нужна инициативная промышленная политика, основанная на усилении роли внешней торговли и прямых иностранных инвестиций, и преследующая достижение конкурентных преимуществ национальной экономики на мировых рынках. При этом политика развития отраслей промышленности и соответствующие механизмы ее государственного регулирования должны быть ориентированы на снижение так называемых дефектов или несовершенств рынка, затрудняющих инновационное развитие отраслей промышленности. Таким образом, «...поскольку рынок оказывается не в состоянии своими собственными средствами создавать оптимальное направление инновационных процессов, возникает необходимость активного участия государства в качестве надрыночного института, создающего благоприятную среду для инновационного развития фирм и ускоряющего позитивное воздействие рыночных сигналов на коммерческое применение новых идей и технологий» [27].

Промышленная политика тесно связана с внешнеторговой политикой. Это видно по содержанию трех видов

¹ Примечание: значимость рейтинга убывает от 1 до 10.

моделей промышленной политики экспортоориентированной, импортозамещения и инновационной. Суть экспортоориентированной модели промышленной политики состоит в стимулировании развития производств, ориентированных на экспорт своей продукции. Модель импортозамещения представляет собой стратегию обеспечения внутреннего рынка на основе развития национального производства, предполагает проведение протекционистской политики и поддержание твердого курса национальной валюты. В основе инновационной модели лежит процесс экономического развития страны, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, опирающийся на новейшие тенденции технологического и общественного развития с использованием высокотехнологического и капиталоемкого производства. Она способствует поддержанию научно-технического потенциала страны, а, следовательно, ее конкурентоспособности на международной арене [36].

С позиции развития внешней торговли три указанные модели имеют свои достоинства и недостатки. Так:

- достоинствами экспортоориентированной модели являются интеграция в мировое хозяйство, доступ к мировым ресурсам и технологиям и поддержка конкурентоспособности экспортоориентированных отраслей промышленности;
- недостатком – перераспределение ресурсов в пользу экспортоориентированных производств;
- достоинством импортозамещения – улучшение структуры платежного баланса,
- недостатком импортозамещения – замкнутость на национальных особенностях без учета мировых тенденций;
- достоинствами инновационной модели – рост конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках и стабильный курс иностранной валюты.

Формирование и проведение всех указанных видов промышленной политики в РФ, так или иначе находящих свое отражение во внешнеэкономической политике и

влияющих на нее, по нашему мнению, должны быть согласованы по глобальному критерию экономического суверенитета. Кроме того, все виды промышленной политики должны быть подчинены требованиям национальной социально-экономической политики. Эти обстоятельства показывают важность роли организации и управления процессами согласования политик между различными федеральными министерствами и ведомствами, а так же их утверждения в федеральных органах законодательной власти (Совет Федерации и Государственная Дума Федерального Собрания РФ).

Важным аспектом внешнеэкономической политики является поиск нужного соотношения свободы торговли и протекционизма. В работе А.В. Данильцева [13] приводятся основные черты политики свободы торговли и протекционизма (табл. 2). Указанный вопрос подробно рассмотрен в монографии Н.Н. Щебаровой, в которой показано, что в практике реформ России преобладает трактовка открытости, как ускоренной либерализации внешнеэкономической деятельности, которая приводит к таким негативным последствиям как:

- снижение отечественного промышленного потенциала;
- разрушение отраслей и отдельных предприятий;
- усиление финансовой и технологической зависимости от промышленно развитых стран, международных организаций;
- снижение «качества» структуры отечественного экспорта и импорта;
- потеря национальными производителями части внутреннего рынка [52].

В связи с чем предлагаются теоретические основы механизма взаимосвязи свободы и протекционизма, теория и практика «справедливой» торговли как средство реализации внешнеэкономической политики и пути совершенствования внешнеэкономической политики РФ в рамках баланса свободной торговли и протекционизма.

Таблица 2

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ ПОЛИТИКИ СВОБОДЫ ТОРГОВЛИ И ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Области сопоставления	Протекционизм	Свобода торговли
Основная задача	Ослабление иностранной конкуренции на внутреннем рынке	Устранение препятствий для конкуренции национальных товаров на зарубежном рынке, развитие конкуренции на внутреннем рынке
Основная сфера применения	Внутренний рынок	Зарубежные рынки и внутренний рынок
Механизм действия	Ограничение доступа на внутренний рынок	Меры по обеспечению доступа на зарубежные рынки
Инструментарий	Торговые ограничения (меры регулирования доступа на внутренний рынок)	Двусторонние и многосторонние соглашения об ослаблении торговых ограничений
Основа формирования политики	Политика носит преимущественно автономный характер	Как правило, осуществляется на основе двусторонних или многосторонних договоренностей и уступок
Основные последствия		
Воздействие на международную торговлю	Препятствует расширению международной торговли	Способствует расширению международной торговли
Развитие конкуренции	Ослабление конкуренции на внутреннем рынке. Усиление конкурентных позиций национальных предприятий на внутреннем рынке	Усиление конкуренции на внутреннем и зарубежных рынках, улучшение конкурентных позиций национальных предприятий на зарубежных рынках
Распределение преимуществ	Отдельные, наименее конкурентоспособные отрасли и предприятия	Наиболее конкурентоспособные отрасли и предприятия, потребители, в целом повышаются темпы роста экономики
Характер преимуществ	Имеют решающее значение для отдельных отраслей или предприятий	В значительной мере способствуют общему улучшению ситуации
Распределение бремени	Наиболее конкурентные отрасли и потребители	Наименее конкурентные отрасли и потребители
Характер трудностей в случае негативных проявлений	В целом ухудшают положение и лишают некоторых преимуществ. В крайних проявлениях полностью лишают выгод от участия в международном разделении труда и способны подорвать экономику страны	Имеют большое значение, устранение их требует больших усилий и затрат. На фоне низких темпов роста экономики могут ощущаться очень сильно. При высоких темпах развития компенсируются сравнительно легко

Области сопоставления	Протекционизм	Свобода торговли
Применение		
Организационные проблемы	Необходима развитая система исполняющих органов, увеличивается риск злоупотреблений. Необходимы опыт и квалифицированные кадры для реализации системы торговых ограничений и проведения переговоров по разрешению торговых конфликтов	Необходим опыт квалифицированного ведения торговых переговоров. Необходимы опыт, знания и статистическая база для применения мер, направленных против недобросовестной конкуренции (антидемпинговые и компенсационные меры)
Торговые конфликты	Вероятны	Вероятны
Правовая база	Развитое национальное законодательство. Правовые механизмы разрешения торговых конфликтов	Развитая международная договорно-правовая база

Таким образом, разработаны экономические, финансовые и правовые регуляторы по стимулированию и ограничению протекционизма и свободе торговли. Однако в дополнении к ним необходима разработка концептуальной модели системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности, в основе которой положено сбалансированное использование механизмов эффективной интеграции в мировую экономику, при сохранении приоритетов развития национальной промышленности, что является важнейшим условием повышения экономического суверенитета страны. На рис. 2 приводится схема предлагаемой нами концептуальной модели. Методология государственного регулирования внешнеторговой деятельности основана на философии, принципах и инструментарию современного макроэкономического регулирования, стратегического отраслевого и регионального программно-целевого индикативного управления, а также маркетинга. Она предполагает проведение умеренной протекционистской политики и направлена на защиту отечественных производителей и продвижение их продукции на внешние рынки, а также ориентацию импортных поставок на развитие национальной экономики и повышение качества жизни населения страны.

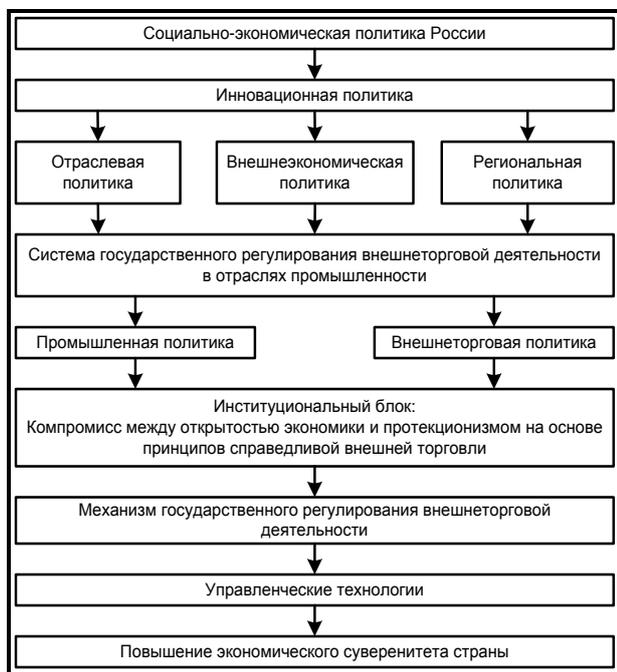


Рис. 2. Концептуальная модель системы государственного регулирования внешней торговли в отраслях промышленности РФ

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в первую очередь должно основываться

на принципах этической экономики и социальной справедливости, в соответствии с которыми торговля как акт купли-продажи товара ставит своей целью не только получение коммерческой прибыли, но и способствует укреплению доверия и позволяет сохранить долговременные взаимовыгодные торговые отношения между партнерами, а также и внешнеполитические отношения между странами.

Система государственного регулирования внешней торговли в отраслях промышленности в современных условиях должна удовлетворять требованиям, с одной стороны, инновационной, отраслевой, внешнеэкономической и региональной политики, а с другой стороны, включает в себя промышленную и внешнеторговую политику.

На базе промышленной и внешнеторговой политики должны быть сформированы, в рамках институционального блока, формальные и неформальные институциональные нормы и ограничения, которые ставят своей целью достижение условий компромисса между открытостью экономики и протекционизмом на основе соблюдения принципов этической экономики и социальной справедливости, в соответствии с которыми торговля как акт купли-продажи товара ставит своей целью не только получение коммерческой прибыли, но и способствует укреплению доверия и позволяет сохранить долговременные взаимовыгодные торговые отношения между партнерами, а также позитивные внешнеполитические отношения между странами.

Механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности, учитывая действия институциональных норм и ограничений, включает в себя управленческие технологии:

- технологии диагностики, оценки и прогноза, технологии регулирования внешней торговли в соответствии с общими функциями управления;
- технологии обеспечения государственного регулирования внешнеторговой деятельности Министерства промышленности и торговли РФ;
- технологии экспортного и импортного маркетинга.

Сформировавшийся на данный момент механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности РФ не ориентирован на тот или иной критерий функционирования.

В настоящее время для оценки внешней торговли используются такие традиционные показатели, как:

- внешнеторговый оборот – измеряемый в денежном выражении экономический показатель, характеризующий объем внешней торговли страны или административно-территориального образования за определенный период времени (месяц, квартал, год), равный сумме стоимостей экспорта и импорта;
- экспорт – вывоз из страны для реализации на внешнем рынке на коммерческой основе без обязательств об обратном ввозе товаров отечественного производства, а также иностранного происхождения без их переработки (реэкспорт), работ и услуг, осуществляемых отечественными ор-

- ганизациями и фирмами для иностранных партнеров, находящихся внутри страны-экспортера и за ее пределами;
- импорт – ввоз в страну заграничных: товаров и технологий для реализации на внутреннем рынке или транзита в третьи страны; услуг – в форме платного пользования услугами иностранных фирм; капитала – в форме предоставления кредитов и займов;
- внешнеторговое сальдо – разность между экспортом и импортом данной страны в стоимостном выражении. Превышение экспорта над импортом называется положительным сальдо, а импорта над экспортом – отрицательным сальдо.

Однако указанные показатели внешней торговли и другие вспомогательные показатели, составленные на основе этих показателей, а также многочисленные показатели эффективности внешней торговли [6, 7] являются внутренними для системы внешней торговли, тогда как глобальный критерий внешней торговли должен выражать ее влияние на развитие национальной экономики в целом. Учитывая специфику внешней торговли, и ее как позитивное, так и негативное влияние на развитие национальной экономики, нами предлагается в качестве глобального критерия выбрать экономический суверенитет страны.

Экономический суверенитет – это возможность государства принимать самостоятельные решения по вопросам развития национальной экономики. Только суверенное государство в состоянии эффективно защитить экономические интересы своих граждан как внутри страны, так и за ее пределами, быть успешным посредником между национальной и мировой экономикой, создавать благоприятные условия для повышения конкурентоспособности национальной экономики на мировом рынке [14, 47, 11].

Экономический суверенитет означает самостоятельность государства в осуществлении суверенных прерогатив экономического содержания во взаимоотношениях с другими государствами [3]. По словам В. Мау, проблема экономических основ суверенитета имеет сложную природу. Суверенитет хорош тогда, когда обеспечивает экономическое благосостояние и конкурентоспособность национальной экономики. Это предполагает высокие темпы роста, обеспечивающие сокращение разрыва (конвергенцию) с наиболее развитыми странами мира. Поддержка внешнеэкономической экспансии, экспорта не только товаров и услуг, но и капитала, становится принципиальным условием обеспечения национального суверенитета [24].

Отметим, что установление торговых коммуникаций между отдельными странами, устойчивость между ними прежде обеспечивались в большинстве своем лишь административно-политическими и силовыми методами, что нередко снижало экономический суверенитет внешнеторговых партнеров страны. В новых условиях необходима разработка и принятие концептуальной модели системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности отраслей, промышленности РФ, в которой сбалансированное использование рычагов и механизмов эффективной интеграции в мировую экономику, сохраняя при этом приоритеты, соответствующие ее национальным интересам. При недостаточном же государственном регулировании внешнеторговой деятельности имеются риски снижения, подрыва, а то и уничтожения экономического суверенитета.

Выбор экономического суверенитета РФ в качестве глобального критерия государственного регулирования

внешней торговли страны соответствует положениям действующего Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Так, в ст. 13 закона указано, что государственное регулирование внешнеторговой деятельности ставит своей целью обеспечить благоприятные условия для внешнеторговой деятельности, а также защиту экономических и политических интересов РФ. Кроме того, в ст. 4 в числе основных принципов государственного регулирования внешнеторговой деятельности включены: защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг [1].

О взаимосвязи экономического суверенитета государственного регулирования внешней торговли указывается и в работе Т.Н. Трошкиной. Она пишет: «...сформировавшийся на данный момент механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности нацелен на:

- защиту экономического суверенитета;
- обеспечение экономической безопасности РФ;
- стимулирование развития национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности;
- обеспечение условий эффективной интеграции экономики РФ в мировую экономику» [44].

Таким образом, проведенный нами анализ критериев функционирования и развития внешней торговли страны позволяет утверждать, что категория «экономический суверенитет страны» как способность страны функционировать в качестве независимого экономического агента на мировых рынках наиболее подходит для выбора в качестве глобального критерия развития внешней торговли, и в частности промышленной продукции. Это обусловлено тем, что развитие отечественной промышленности и рост конкурентоспособности продукции на зарубежных рынках приводит к повышению экономического суверенитета, и, наоборот, когда отечественная продукция неконкурентоспособна на внутренних и внешних рынках, а импортируемая промышленная продукция доминирует на российских рынках, то экономический суверенитет РФ снижается.

Помимо глобального критерия в механизме государственного регулирования внешней торговли необходимы и индикаторы, которые показывают количественные соотношения условий достижения и повышения экономического суверенитета страны. Внешнеторговую характеристику достижения экономического суверенитета страны нами предлагается выразить системой необходимых и достаточных условий.

Необходимые условия роста экономического суверенитета страны.

I. Превышение позитивного темпа роста доли экспорта промышленной продукции \mathcal{E}_n^t в общем объеме экспорта \mathcal{E}^t в t -м году по сравнению с $(t-1)$ -м годом над позитивным темпом роста доли импорта промышленной продукции I_n^t в общем объеме импорта I^t в t -м году по сравнению с $(t-1)$ -м годом, которое является индикатором развития промышленного комплекса страны и его экспортоориентированности:

$$(\mathcal{E}_n^t / \mathcal{E}^t - \mathcal{E}_n^{t-1} / \mathcal{E}^{t-1}) > (I_n^t / I^t - I_n^{t-1} / I^{t-1}),$$

где

$$(\mathcal{E}_n^t / \mathcal{E}^t - \mathcal{E}_n^{t-1} / \mathcal{E}^{t-1}) > 0; (I_n^t / I^t - I_n^{t-1} / I^{t-1}) > 0.$$

II. Наличие темпов снижения доли экспорта минерального сырья \mathcal{E}_c^t в общем объеме экспорта \mathcal{E}^t в t -м году по

сравнению с $(t - 1)$ -м годом, которое является индикатором снижения сырьевой ориентации экспорта страны:

$$(Э^t_c / Э^t) < (Э^{t-1}_c / Э^{t-1}).$$

III. Наличие позитивного темпа роста внешнеторгового оборота $(Э^t + И^t)$ в t -м году по сравнению с $(t - 1)$ -м годом, которое является индикатором развития внешней торговли и открытости экономики страны:

$$(Э^t + И^t) > (Э^{t-1} + И^{t-1}),$$

$$\text{где } (Э^t + И^t) > 0.$$

Достаточные условия достижения экономического суверенитета страны формулируются как условия принадлежности доли экспорта промышленной продукции в общем объеме экспорта, доли импорта промышленной продукции в общем объеме импорта и доли экспорта минерального сырья в общем объеме экспорта интервалам средних значений соответствующих показателей промышленно развитых стран мира². Основные признаки промышленно развитых стран:

- высокий уровень валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения;
- многоотраслевая структура экономики, при этом сфера услуг в настоящее время обеспечивает производство более 60% ВВП промышленно развитых стран;
- социальная структура общества с меньшим разрывом в уровне доходов между беднейшими и богатейшими 20% населения и наличие мощного среднего класса, имеющего высокие жизненные стандарты.

Промышленно развитые страны играют ведущую роль в мировой экономике. Их доля в мировом валовом продукте составляет более 54%, а доля в мировом экспорте – более 70% [45].

Эти страны нами были приняты в качестве эталона потому, что в них наряду с высокой степенью промышленного развития достигнуты высокие показатели качества жизни, что является главной целью индустриализации. Интервалы средних значений показателей определяются нижним Q_1 , и верхним квартилями Q_3 соответствующих вариационных рядов доли экспорта (импорта) продукции³. Достаточные условия достижения экономического суверенитета страны представлены следующими выражениями:

$$(Э^n / Э) \rightarrow [Q_{1n}^3, Q_{3n}^3];$$

$$(И^n / И) \rightarrow [Q_{1n}^u, Q_{3n}^u];$$

$$(Э^c / Э) \rightarrow [Q_{1c}^3, Q_{3c}^3],$$

где

Q_{1n}^3, Q_{3n}^3 – нижний и верхний квартили вариационного ряда доли экспорта промышленной продукции промышленно развитых странах в экспорте всех видов продукции, работ и услуг этих стран;

Q_{1n}^u, Q_{3n}^u – нижний и верхний квартили вариационного ряда доли импорта промышленной продукции

промышленно развитых стран в импорте всех видов продукции, работ и услуг этих стран;

Q_{1c}^3, Q_{3c}^3 – нижний и верхний квартили вариационного ряда доли экспорта минерального сырья промышленно развитых стран в экспорте всех видов продукции, работ и услуг этих стран.

Это условие можно объяснить тем, что соотношение доли экспорта и импорта промышленной продукции является индикатором развития промышленного комплекса, как с точки зрения роста производства отечественной продукции, так и оптимального дополнительного обеспечения импортной продукцией. Это показывает с одной стороны, оптимальную сбалансированность экспорта и импорта продукции отраслей промышленности, а с другой стороны, экспорта и импорта промышленности в общем объеме экспорта и импорта продукции, работ и услуг. В промышленно развитых странах мира это соотношение находится в определенных пределах, к которому нужно стремиться РФ для достижения своего экономического суверенитета.

Необходимые и достаточные условия достижения экономического суверенитета страны определяются на основе данных, приведенных в официальных статистических сборниках Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [33, 43].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Эффективность и потенциал государственного регулирования внешнеторговой деятельности как комплекс управленческих воздействий и институциональных ограничений определяется совершенством используемых методов управления и факторов. Теоретические положения и методические основы государственного регулирования экономики в достаточной степени изучены в отечественной литературе. Однако, как правило, рассматриваются экономические, финансовые, административно-правовые методы управления и соответствующие факторы. В недостаточной степени исследованы организационно-управленческие методы и факторы.

2. В современных работах по менеджменту и организационно-нововведению в значительной степени расширен состав организационно-управленческих факторов. Более широким понятием чем «фактор производства» по нашему мнению является «фактор управления». Фактор управления включает в себя не только факторы производства, а если быть точнее факторы всех стадий воспроизводственного цикла производства, распределения и потребления, но и имманентные управлению факторы. Факторы управления являются основой для построения методов управления, иными словами способов воздействия на эти или иные факторы для достижения различных целей. Организационно-управленческие факторы являются с одной стороны интегратором всех остальных факторов, а с другой стороны они приводят, активизируют и вовлекают в процесс государственного регулирования все остальные факторы производства и управления.

3. Система государственного регулирования внешней торговли в отраслях промышленности, с одной стороны, в современных условиях должна максимально учитывать потенциал организационно-управленческих факторов, удовлетворять требованиям инновационной политики страны, а также современным отраслевой, внешнеэкономической и региональной политике, а с другой стороны, она включает в себя промышленную и внешнеторговую политику.

На базе промышленной и внешнеторговой политики должны быть сформированы институциональные нормы и ограничения, которые ставят своей целью достижение условий компромисса между открытостью экономики и протекционизмом, способствующих сохранению долгосрочных взаимовыгодных торговых отношений и благоприятствующих в конечном итоге повышению экономического суверенитета страны.

² К промышленно развитым странам относятся 24 страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Это Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сан-Марино, США, Финляндия, Франция, Швеция, Швейцария, Япония. С 1996 г. к промышленно развитым странам стали относить Сингапур.

³ Нижний и верхний квартили рассчитываются на основе построения двух дискретных вариационных рядов процентных долей экспорта и импорта промышленной продукции промышленно развитых стран в их общем экспорте и импорте. Нижний квартиль Q_1 отделяет $1/4$ часть совокупности с наименьшим значением признака, а верхний квартиль верхний Q_3 , отсекает $1/4$ часть с наибольшим значением признака [23].

Литература

1. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 8 дек. 2003 г. №164-ФЗ (в ред. федер. законов от 22 авг. 2004 г. №122-ФЗ, от 22 июля 2005 г. №117-ФЗ, от 2 февр. 2006 г. №19-ФЗ, от 3 нояб. 2010 г. №285-ФЗ, от 8 дек. 2010 г. №336-ФЗ). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Академик [Электронный ресурс] : справочно-информационный портал. Режим доступа: http://www.dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/28413
3. Блищенко И.П. Понятие экономического суверенитета [Текст] / И.П. Блищенко, Ж. Дория // Правоведение. – 2000. – №1. – С. 200-217.
4. Бокарев Ю.П. Российская экономика в мировой экономической системе (конец XIX в. – 30-е гг. XX в.) [Текст] / Ю.П. Бокарев // Экономическая история России XIX-XX вв.: современный взгляд. – М.: РОССПЭН, 2000.
5. Булгаков С.Н. О рынках при капиталистическом производстве [Текст] / С.Н. Булгаков. – М.: Астрель, 2006.
6. Бурмистров В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации [Текст] : учеб. пособие / В.Н. Бурмистров. – М.: Весть, 2006.
7. Буров А.С. Эффективность внешней торговли России: методология расчетов [Текст] / А.С. Буров. – М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении [Текст] / Р. Вернон // Вехи экономической мысли. – Т. 6 : Международная экономика / под общ. ред. А.П. Киреева. – М.: ТЕИС, 2006.
9. Внешняя торговля СССР со странами СЭВ [Текст] / В.И. Бочкова, Л.С. Валентинович, Р.С. Гринберг и др. – М.: Наука, 1986.
10. Габолаев В.С. СЭВ: перестройка механизма взаимодействия : межгос. уровень [Текст] / отв. ред. А.Д. Некипелов. – М.: Наука, 1990.
11. Глоссарий. ру. [Электронный ресурс] : служба тематических толковых словарей. Режим доступа: <http://www.glossary.ru>
12. Государственное регулирование рыночной экономики [Текст] : учеб. / под общ. ред. В.И. Кушлина. – М.: Изд-во РАГС, 2010.
13. Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования [Текст] / А.В. Данильцев. – М.: Деловая литература, 1999.
14. Ершов М.В. Экономический суверенитет России в глобальной экономике [Текст] / М.В. Ершов. – М.: Экономика, 2005.
15. Забелин В.Г. Внешняя торговля России [Текст] : учеб. / В.Г. Забелин. – М.: Экономистъ, 2007.
16. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики [Текст] : учеб. пособие / С.Г. Капканщиков. – М.: КНОРУС, 2010.
17. Кириллов А.И. Вопросы изучения конъюнктуры капиталистического рынка машин и оборудования [Текст] : сб. науч. тр. / А.И. Кириллов. – М.: ВНИКИ, 1990.
18. Леонтьев В.В. Экономика «затраты – выпуск» (Input – output economics). N.Y., 1966.
19. Линдер С. К вопросу о торговле и трансформации [Текст] / С. Линдер // Вехи экономической мысли. – Т. 6 : Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006.
20. Любский М.С. Международные кредитные отношения стран СЭВ. [Текст] / М.С. Любский. – М.: Междунар. отношения, 1988.
21. Лященко П.И. История народного хозяйства СССР [Текст] : Т. 1–2, 4 изд. / П.И. Лященко. – М.: Госполитиздат, 1956.
22. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний [Текст] / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: Экономика, 2007.
23. Математическая статистика [Текст] / под ред. А.М. Длина. – М.: Высшая школа, 1975.
24. Мау В. Демократия, суверенитет и экономика [Электронный ресурс] // Апология. – 2006. – №9. URL: www.intelros.ru/...mau_demokratija_suverenitet_i...
25. Маховикова Г.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. пособие / Г.А. Маховикова, Е.Е. Павлова. – М.: Эксмо, 2009.
26. Мильнер Б.З. Управление знаниями [Текст] / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003.
27. Пахомова Н.В. Экономика отраслевых рынков и политика государства [Текст] : учеб. / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер. – М.: Экономика, 2009.
28. Петросян Д.С. Организационное поведение. Новые направления теории [Текст] / Д.С. Петросян, Н.Л. Фаткина. – М.: ИНФРА-М, 2011.
29. Портер М. Конкурентное преимущество [Текст] / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
30. Регулирование торговли основными видами продовольствия в странах «Общего рынка» [Текст] : сб. науч. тр. – М.: ВНИКИ, 1991.
31. Риккардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения [Текст] / Д. Риккардо. – М.: Директ-Медиа, 2007.
32. Родыгина Н.Ю. Организация и техника внешнеторговых операций [Текст] : учеб. пособие / Н.Ю. Родыгина. – М.: Высш. образование, 2008.
33. Российский статистический ежегодник [Текст] : 2010 : стат. сб. – М.: Росстат, 2010.
34. Россия молодая [Электронный ресурс] : официальный сайт организации. – Режим доступа: http://www.rumol.ru/glossary/ee/econ_suverenitet.html
35. Рыбчинский Т. Начальный запас факторов и относительные цены товаров [Текст] / Т. Рыбчинский // Вехи экономической мысли. – Т. 6 : Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006.
36. Сафиуллина К.Г. Государственное регулирование отраслевых рынков [Текст] / К.Г. Сафиуллина, А.Р. Сафиуллин. – Казань : Изд-во КГФЭИ, 2006.
37. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007.
38. Степаненко С.И. СЭВ: международное сотрудничество в области науки и техники [Текст] / С.И. Степаненко ; под ред. Н.В. Бороха. – М.: Междунар. отношения, 1985.
39. Столпер У. Протекционизм и реальная заработная плата / У. Столпер, П. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. – Т. 6 : Международная экономика – М.: ТЕИС, 2006.
40. Страны СЭВ: перестройка экономического сотрудничества [Текст]. – М.: Междунар. отношения, 1989.
41. СЭВ в современной борьбе идей [Текст] / отв. ред. Ю.С. Ширяев. – М.: Наука, 1988.
42. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии [Текст] / Ж.-Б. Сэй. – М.: Дело ; АНХ, 2000.
43. Торговля в России [Текст] : 2009 : стат. сб. – М.: Росстат, 2009.
44. Трошкина Т.Н. Современный механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] / Т.Н. Трошкина. URL: www.lawmix.ru/comm/252/.
45. Учебные материалы по микро- и макроэкономике [Электронный ресурс] // Market-pages : информационный бизнес-портал. Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/mirec/3.html>.
46. Фалина М.С. Государственное регулирование внешней торговли продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем [Текст] : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / М.С. Фалина. – М., 2009.
47. Фархутдинов И.З. Экономический суверенитет государства в условиях глобализации [Электронный ресурс] / И.З. Фархутдинов // Право и безопасность. – 2008. – №3. URL: http://www.dpr.ru/pravo/pravo_24_12.htm
48. Хекшер Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода // Вехи экономической мысли. – Т. 6 : Международная экономика. – М.: ТЕИС, 2006.
49. Чупров А.И. О реформах в торговле, необходимых в виду американской конкуренции [Текст] : речь, произнесенная при открытии торгово-промышленного съезда в Москве. – М., 1882.
50. Шагалов Г.Л. Внешнеэкономическое сотрудничество СССР в условиях перестройки: механизмы, прогнозирование, эффективность [Текст] / Г.Л. Шагалов. – М.: Экономика, 1990.

51. Шишкин Д.А. Русская государственная и политическая идеология и внешнеэкономическая политика послереволюционной России [Текст] / Д.А. Шишкин // Экономическая история России XIX – XX вв. : современный взгляд. – М. : РОССПЭН, 2000.
52. Щебарова Н.Н. Внешнеторговая политика: соотношение свободы торговли и протекционизма [Текст] : монография / Н.Н. Щебарова. – Самара : НТЦ, 2002.
53. Щербанин Ю.А. Мировая экономика [Электронный ресурс] / Ю.А. Щербанин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА. 2006. URL: <http://www.neon-market.ru/525.html>
54. Keesing D. Labor skills and comparative advantage // American economic review. Papers and proceedings. 1966. Vol. 56. May. №2.
55. Posner M. International trade and technical change // Oxford Economic Papers. 1961. Oct. №3.
56. Robock S.H. Simmonds K. International easiness. How Big is it? 1973. №4.
57. Sargent A. J. The economic policy of colbert. N.Y. 1968.
58. Thomas M. England's treasure by foreign trade New York, 1895.

Ключевые слова

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности; отрасли промышленности; концептуальная модель; экономический суверенитет страны; условия достижения экономического суверенитета страны.

Петросян Александр Давидович

РЕЦЕНЗИЯ

Стратегическим направлением внешнеторговой политики Российской Федерации является дальнейшая интеграция РФ в мировое экономическое сообщество в целях максимального использования внешнеторговых связей для реализации долгосрочной структурной перестройки российской экономики. Однако в современной системе мирохозяйственных связей РФ участвует пока в основном за счет расширения торговли товарами, преимущественно сырьем и материалами. РФ слабо вовлечена в международную кооперацию производства, торговлю услугами, международную миграцию капитала в форме прямых инвестиций, а также в научно-технический и информационный обмен. Экономика РФ оказалась зависимой от экспорта узкого круга товаров, прежде всего топливно-сырьевой группы, а также от импорта многих потребительских товаров. Степень ее открытости на определенном этапе перестала соответствовать внутренним возможностям страны, масштабам и глубине проблем, стоящих перед ней.

Эффективность и потенциал государственного регулирования внешнеторговой деятельности как комплекса управленческих воздействий и институциональных ограничений определяется совершенством используемых методов управления и факторов. Теоретические положения и методические основы государственного регулирования экономики в достаточной степени изучены в отечественной литературе. Однако, как правило, рассматриваются экономические, финансовые, административно-правовые методы управления и соответствующие факторы. В недостаточной степени исследованы организационно-управленческие методы и факторы.

Поэтому в статье А.Д. Петросяна показана роль организационно-управленческих факторов и методов управления в развитии теории государственного регулирования внешнеторговой деятельности; разработана концептуальная модель системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности РФ, в которой в качестве критерия функционирования и развития внешней торговли страны обоснован экономический суверенитет страны; предложены условия достижения экономического суверенитета страны.

Практическая значимость статьи А.Д. Петросяна заключается том, что внедрение практической деятельности предложенных положений по развитию методологии государственного регулирования внешнеторговой деятельности в отраслях промышленности позволит повысить экономический суверенитет страны, а включение в учебные курсы профильных экономических вузов этих положений усилит теоретическую подготовку студентов в области теории внешней торговли.

Статья будет полезна для научных работников и руководителей организаций, осуществляющих внешнеторговую деятельность, и рекомендуется для опубликования в научном журнале.

Дорофеев В.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и управления Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ