

Е.В. Потапова, Л.М. Марченкова

НАПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ТОРГОВО-ПОЛИТИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ

Либерализация современной внешнеэкономической деятельности, привела к интенсивному развитию внешней торговли. Велика и роль государства в ее регулировании, которое проводит соответствующую внешнеторговую политику. Внешнеторговая политика представляет собой определенные функции государства, направленные на регулирование и развитие внешнеторговых отношений с другими странами и их группировками с целью достижения и укрепления позиций страны на мировом рынке.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеторговая политика, тарифные и нетарифные инструменты регулирования внешней торговли, таможенные тарифы и пошлины, квоты.

Преобразование Российской экономики, в частности либерализация внешнеэкономической деятельности, определили глобальные изменения в торгово-экономическом взаимодействии между странами и их группировками. Россия выработала ряд направлений своей торговой политики на основе объективных и общепринятых критериев. Необходимо заметить, что одним из главных направлений развития многих современных государств является внешняя торговля, которая служит источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, а также доходов от экспортно-импортных операций. Россия является активным участником в мировой торговле и по отдельным позициям занимает лидирующее место [10].

Внешнеторговые связи и их интенсивное развитие в настоящее время требуют формирования торгово-политического регулирования. Торгово-политическое регулирование строится на основе различных принципов, правил, норм, торговых обычаев и практики, существующих в настоящее время в международной торговле. Торгово-политическое регулирование создает своего рода систему связей внутриэкономического развития. Оно характеризует состояние и характеристику национального хозяйства с экономическими процессами, происходящими за пределами границ государства, уравнивает их влияние на национальную экономику, формирует предпосылки к ее оптимальному развитию. Таким образом, торгово-политический режим государства представляет собой совокупность многообразных инструментов государственного регулирования внешнеторгового оборота, закрепленных в форме норм национального права и механизмов их согласованного применения в соответствии с нормами и принципами международного права.

Инструменты государственного регулирования внешнеторгового оборота каждой страны зависят от поставленных экономических, социальных и политических задач в стране и обстановке в мире. Это прежде всего взаимосвязанные методы

правового, организационно-технического и административного характера, которые определяют правила и процедуры осуществления всего комплекса торговых операций, а также операций при ввозе/вывозе на таможенную территорию или с таможенной территории государства товаров [7]. Данные методы осуществляются как на границе, так и внутри таможенной территории государства. Кроме того, торгово-политические инструменты представлены нормативно-правовыми актами государства, регулируемыми экспортно - импортные операции и положение импортных товаров на внутреннем рынке.

Внешнеторговая политика входит в состав экономической политики государства, кроме того она осуществляет влияние на внешнюю торговлю посредством различных рычагов, таких как налоги, субсидии, прямые ограничения импорта и экспорта, кредитования и т.д. Внешнеторговая политика государства законодательно устанавливает определённые правила внешней торговли, которым подчиняются как резиденты (экспортёры и импортёры), так и связанные с ними партнёры-нерезиденты.

Выделяют следующие виды внешнеторговой политики: протекционизм, политика свободной торговли, смешанная форма. В «чистом виде» первые две политики в настоящее время не используются. В данный момент внешнеторговая политика государств представляет собой сочетание этих двух политик, оптимизируемое в зависимости от обстоятельств.

Протекционизм (от лат. protectio защита, покровительство) представляет собой экономическую политику государства, направленную на поддержку национальной экономики и ее защиту от иностранного вмешательства. Протекционизм осуществляется с помощью торгово-политических барьеров, которые ограждают внутренний рынок от ввоза иностранных товаров, снижают их конкурентоспособность по сравнению с товарами национальной промышленности. Для протекционизма ха-

рактенно финансовое поощрение национальной экономики, стимулирование экспорта товаров [4].

Политика свободной торговли, представляет собой политику, при которой государство не вмешивается в процесс торговли, при которой таможенные органы только регистрируют ввоз или вывоз товаров. Они не взимают импортные и экспортные пошлины, не применяют какие-либо количественные или иные ограничения на внешне-торговый оборот. Такую политику обычно проводят страны с высокой эффективностью национального хозяйства. В этом случае местные предприниматели не только выдерживают иностранную конкуренцию, но и преодолевают протекционистские таможенные барьеры, расширяя доступ своих товаров на мировой рынок.

Как правило, правительства стремятся проводить гибкую внешнеторговую политику. Они избирательно используют методы протекционизма и сохраняют элементы свободной торговли, стремясь при этом обеспечить благоприятные условия в экономических связях с другими странами: с ними заключаются соглашения, содержащие пункты о взаимных обязательствах в области внешне-торговой политики.

Одними из основных принципов торгово-политического регулирования внешней торговли товарами, выделяемыми Законом «О государственном регулировании внешнеторговой деятель-

ности» № 164-ФЗ, являются:

- государственная защита прав и интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;
- обеспечение равенства и недискриминации участников внешнеторговой деятельности;
- таможенная территория Российской Федерации должна быть единой;
- взаимность в отношении другого государства (группы государств);
- государственное регулирование внешнеторговой деятельности должно быть гласным в разработке, принятии и применении мер;
- государственное регулирование внешнеторговой деятельности должно быть единым;
- государственное регулирование внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации должно быть единым;
- и другие [10].

Государственное регулирование внешней торговли товарами предусматривает применение определенных инструментов международной торговой политики, выбор которых зависит от конкретных ее целей. Методы торгово-политического регулирования внешней торговли товарами в Российской Федерации представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Методы торгово-политического регулирования внешней торговли товарами

Инструменты торгово-политического регулирования международной торговли делятся на тарифные, основанные на использовании таможенного тарифа и пошлин, и нетарифные - все прочие методы. Нетарифные методы регулирования подразделяются на количественные методы и методы скрытого протекционизма.

Самыми распространенными методами регулирования внешней торговли являются таможенные тарифы или пошлины. Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, которыми облагаются товары при пересечении таможенной территории страны. Таможенная пошлина в свою очередь осуществляет функцию налога, который взимается при пересечении товаром таможенной границы, который увеличивает цену им-

портируемых (или экспортируемых) товаров и оказывает тем самым влияние на объем и структуру внешнеторгового оборота. Поэтому таможенные тарифы являются одним из важнейших инструментов государственного регулирования внешней торговли, позволяющего осуществлять при его помощи защиту национальных производителей от зарубежной конкуренции. К тому же таможенный тариф может выполнять и другие функции. К примеру, во множестве стран сбор таможенных пошлин является важнейшим источником поступлений средств в государственный бюджет. Кроме того, таможенные тарифы применяются в целях улучшения условий доступа национальных товаров на зарубежные рынки.

Таможенные пошлины могут быть трех видов:

– адвалорные, взимаемые в процентах от цены товара;

– специфические – в виде определенной денежной суммы, взимаемой с веса, объема или штуки товара;

– смешанные, при которых товар в одно и то же время облагается и адвалорной, и специфической пошлинами.

Наряду с тарифными мерами регулирования внешней торговли имеют место также и нетарифные меры регулирования. Многообразные виды НТО можно классифицировать следующим образом:

1. Паратарифные методы. Это близкие к таможенным пошлинам меры дополнительного обложения импорта. К ним относятся:

– таможенные доплаты — дополнительные пошлины, взимаемые в торгово-политических целях;

– дополнительные сборы сверх таможенной пошлины. В таможенной практике России применяются следующие доплаты: а) сбор за таможенное оформление (0,15 % от стоимости товара), за таможенное сопровождение и хранение товара. Кроме того, обычно импортеры оплачивают гербовые сборы, статистические налоги, сбор за выдачу импортной лицензии и пр.;

– внутренние налоги на импорт. Как уже отмечалось, обычно импорт облагается такими видами косвенных налогов, как налог с оборота и налог с продаж, налог на добавленную стоимость, акцизы.

– декретированная таможенная оценка — административное установление таможенной стоимости импортируемого товара налоговыми органами. Экспортеры могут сознательно занижать цены на свои товары, чтобы проникнуть на рынок, но таможенная служба назначает такую цену на данный товар, которая примерно соответствует среднему уровню цен на аналогичный товар на внутреннем рынке.

2. Административные методы контроля над ценами. Применяются для предотвращения ущерба от нечестной конкуренции импортных товаров. К ним относятся:

– административное фиксирование цен — власти страны-импортера принимают в расчет внутренние цены производителя или потребителя, устанавливают верхние и нижние пределы цен либо увязывают их с ценами мирового рынка;

– добровольные ограничения экспортных цен — ограничительное соглашение, в соответствии с которым экспортер соглашается поддерживать цену на свои товары не ниже определенного уровня;

– антидемпинговые меры — применяются по итогам расследования соответствующей ин-

станцией страны-импортера торговой практики, если установлены факты демпинга и материальный ущерб от него. Под демпингом понимается экспорт товара по цене ниже нормальной, т.е., как правило, цены внутреннего рынка страны-экспортера. Антидемпинговые меры могут носить вид как пошлин, так и количественного либо ценового регулирования;

– компенсационные меры вводятся, если расследование показало, что импортируемые товары субсидируются, и это субсидирование наносит ущерб национальному производству. Компенсационные меры могут принимать форму компенсационных пошлин, а также обязательств фирм-экспортеров или властей страны-экспортера.

3. Финансовые меры означают ограничение доступа импортеров на рынок иностранной валюты, предпринимаемое с целью затруднить импорт иностранных товаров:

– установление множественных валютных курсов. По сути данная мера означает ограничение конвертируемости национальной валюты и относится к мощному средству воздействия на валютный рынок. При такой практике товары нежелательного импорта оплачиваются по завышенному курсу иностранной валюты, потому что государство, централизуя валютные операции, продает импортерам валюту по различным (дифференцированным) курсам;

– требование предварительной оплаты стоимости импорта, в том числе предварительные импортные депозиты (депонирование стоимости импортной сделки за определенный срок до её осуществления);

– официальные ограничения на накопление иностранной валюты.

4. Меры количественного регулирования – самая важная разновидность НТО, на которой следует остановиться особо.

Квотирование является наиболее распространенной формой нетарифного ограничения внешней торговли, представляющее собой ограничение в количественном или стоимостном выражении объема продукции, разрешенной к ввозу в страну (импортная квота) или вывозу из страны (экспортная квота) за определенный период. Наиболее распространенными являются импортные квоты.

По охвату квоты делятся на:

– глобальные — устанавливаются на импорт или экспорт определенного товара на определенный период времени вне зависимости от того, из какой страны он импортируется или в какую страну экспортируется.

– индивидуальные — установленная в рамках глобальной квоты квота каждой страны, экспортирующей или импортирующей товар. Такие

квоты устанавливаются обычно на основе двусторонних соглашений, которые дают преимущества в экспорте или импорте тем странам, с которыми имеются тесные взаимные политические и экономические контакты.

Тесно связан с квотированием другой метод НТО под названием лицензирование. Лицензирование - регулирование внешнеэкономической деятельности через разрешения, выдаваемые государственными органами на экспорт или импорт товара в установленных количествах за определенный срок. Лицензирование может являться, как уже отмечалось выше, составной частью процесса квотирования или быть самостоятельным элементом процесса квотирования. Различают следующие виды лицензий:

– разовая лицензия - письменное разрешение сроком до 1 года на ввоз или вывоз, выдаваемое правительством конкретной фирме на осуществление одной внешнеторговой сделки;

– генеральная лицензия - разрешение на ввоз или вывоз того или иного товара в течение года без ограничений количества сделок;

– глобальная лицензия - разрешение ввезти или вывезти товар в любую страну мира за определенный промежуток времени без ограничения количества или стоимости;

– автоматическая лицензия - разрешение, выдаваемое немедленно после получения от экспортера или импортера заявки, которая не может быть отклонена государственными органами.

Лицензирование используется, прежде всего, развитыми странами мира для целей государственного регулирования импорта при сохранении низкого уровня таможенного обложения импорта.

5. Скрытые формы НТО. Под ними понимают многообразные методы административного ограничения импорта, непосредственно не относящиеся к внешнеторговой политике. Тем не менее, эти методы, являющиеся нарушением принципов свободной торговли, интенсивно используются развитыми странами для ограничения импорта. В их числе:

Технические барьеры - требования о соблюдении национальных стандартов в области качества, оформления, упаковки и условий хранения и пр. для импортируемых товаров. Обычно они вводятся с целью защиты потребителей страны-импортера, но одновременно существенно затрудняют ведение дел экспортеров соответствующих товаров.

Политика в области государственных закупок - скрытый метод торговой политики, требующий от государственных органов и предприятий покупать определенные товары только у национальных фирм, даже, несмотря на то, что эти това-

ры могут быть дороже импортных. Наиболее типичным объяснением такой политики является требование государственной безопасности. В этом русле, например, Б. Немцов, первый вице-премьер правительства России, в начале 1997 г. объявил о том, что центральные органы государственной власти Российской Федерации отныне будут закупать служебные автомобили только у Горьковского автозавода, вместо импортируемых Мерседесов и БМВ. Приходится только удивляться, почему эта разумная и эффективная с точки зрения торгового баланса инициатива была провалена.

Требование о содержании местных компонентов - скрытый метод торговой политики, законодательно устанавливающий долю конечного продукта, которая должна быть произведена национальными производителями, если такой продукт предназначается для продажи на внутреннем рынке. Обычно требование о содержании местных компонентов используется развивающимися странами в рамках политики импортозамещения, которая предполагает создание и наращивание собственной промышленной базы по выпуску импортируемых товаров.

Соглашение о компенсациях. Оно предусматривает обязательство экспортера инвестировать часть выручки от реализации экспортной продукции в экономику страны-импортера, обычно в промышленную базу развития импортозамещающего производства. Подобные соглашения особенно распространены в сфере торговли вооружениями, где уже ни одна крупная сделка по импорту оружия развивающимися странами не обходится без обязательства экспортера вооружений вложить часть экспортных доходов в развитие производства военных технологий страны-импортера.

6. Субсидирование и кредитование экспорта. Применяется в качестве косвенной меры поддержки экспортеров. Субсидия - денежная выплата, направленная на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта. По характеру выплат субсидии делятся на:

– прямые - непосредственные выплаты экспортеру после совершения им экспортной операции на сумму разницы его издержек и полученного им дохода. Прямые субсидии запрещены правилами ВТО и их применение слишком очевидно для торговых партнеров, которые могут использовать ответные меры в виде компенсационных пошлин;

– косвенные - скрытое дотирование экспортеров через предоставление им льгот по уплате налогов, льготные условия страхования и кредитования, продажи части ресурсов по пониженным ценам и пр.

Экспортное кредитование - метод финансовой нетарифной политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством разви-

тия экспорта национальными фирмами. Может принимать форму:

– субсидирования кредитов национальным экспортерам — кредитов, выдаваемых государственными банками под ставку процента ниже рыночной;

– государственных кредитов иностранным импортерам при обязательном условии закупки товаров только у фирм страны, предоставившей такой кредит. Подобные кредиты называются связанными и широко используются развитыми странами при экспорте сложной машинно - технической продукции в развивающиеся страны;

– страхования экспортных рисков национальных экспортеров, которые включают коммерческие риски (неспособность импортера оплатить поставку) и политические риски (неожиданные действия правительства, не позволяющие импортеру выполнить свои обязательства перед экспортером).

В России таможенное регулирование в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством Российской Федерации заключается в установлении порядка и правил регулирования. В Российской Федерации применяются меры таможенно-тарифного регулирования, запреты и ограничения, затрагивающие внешнюю торговлю товарами (далее - запреты и ограничения), предусмотренные международными договорами, составляющими договорно-правовую базу Таможенного союза, и принимаемыми в соответствии с указанными договорами актами орга-

нов Таможенного союза.

Единую федеральную централизованную систему составляют Таможенные органы. Таможенные органы состоят из должностных лиц, которые являются гражданами Российской Федерации, замещающими должности сотрудников таможенных органов Российской Федерации.

Таможенными органами являются: Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела; Региональные таможенные управления; таможни; таможенные посты.

В Российской Федерации важнейшими инструментами регулирования внешней торговли являются таможенные пошлины. Таможенные пошлины выполняют фискальную функцию. Так, например, в российском бюджете на долю таможенного регулирования приходится до 40–50% его доходной части. По данным статистики, на 2011 г. внешнеторговый оборот России составил 822,1 млрд. долларов и возрос по сравнению с 2010 г. на 31,3%, со странами дальнего зарубежья – 698,8 млрд. долларов (на 30,7%), со странами СНГ – 123,3 млрд. долларов (на 35,0%). В общем объеме внешнеторгового оборота на долю стран дальнего зарубежья в 2011 г. приходилось 85,0%, на долю стран СНГ – 15,0% [3]. Сложилось положительное сальдо торгового баланса и составило 210,7 млрд. долларов, что на 42,5 млрд. долларов больше, чем в 2010 г. Объем внешней торговли Российской Федерации в 2010-2011 гг. представлен на рисунке 2.

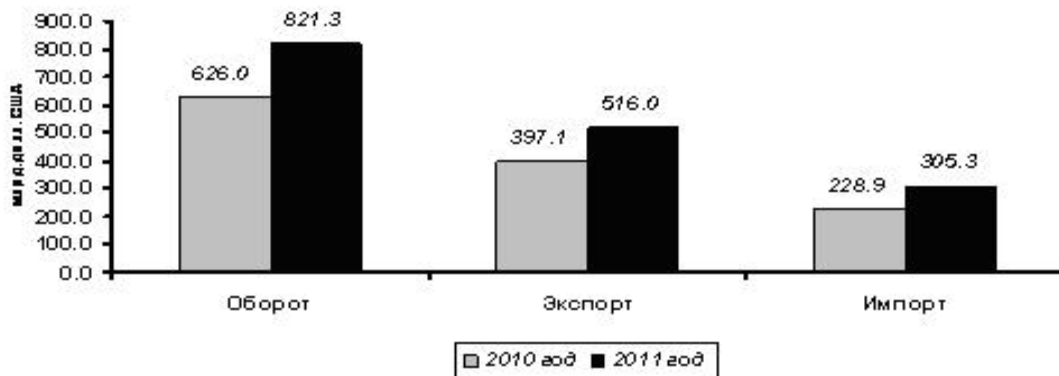


Рисунок 2- Объем внешней торговли Российской Федерации в 2010-2011 гг.

По экономическим оценкам, Российский экспорт в 2011 г. составил 516,0 млрд. долларов и по сравнению с 2010 г. увеличился на 30,0%, в страны дальнего зарубежья – 437,8 млрд. долларов (рост на 29,7%), в страны СНГ – 78,2 млрд. долл. т.е. возрос на 31,3%.

Увеличение стоимостного объема экспорта 2011 г., по сравнению с 2010 г., обусловлено ростом средних цен экспортируемых Россией товаров. Индекс средних цен экспорта в данный пери-

од составил 132,9%, а индекс физического объема составил - 97,8%.

Основу российского экспорта в 2011 г. в страны дальнего зарубежья составили топливно-энергетические товары, удельный вес которых в товарной структуре экспорта составил 72,6% (в 2010 г. – 70,8%). По сравнению с 2010 г., стоимостной объем этих товаров увеличился на 33,0%.

Основной стоимостной объем в общем объеме экспорта в страны дальнего зарубежья среди

товаров топливно-энергетического комплекса (52,9%) был обеспечен нефтью сырой, физические объемы поставок которой снизились, по сравнению с 2010 г., на 4,3%, а стоимостные объемы воз-

росли на 34,7%. Динамика средних контрактных цен на нефть сырую, вывезенную в страны дальнего зарубежья в 2010-2011 гг., представлена на рисунке 3.

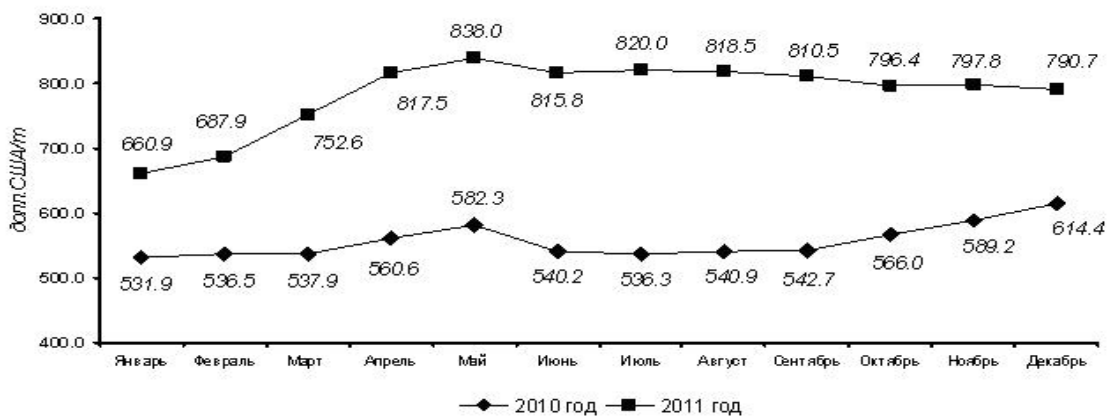


Рисунок 3- Динамика средних контрактных цен на нефть сырую, вывезенную в страны дальнего зарубежья в 2010-2011 гг.

Кроме того, возросли физические объемы экспорта в страны дальнего зарубежья бензина автомобильного на 31,5%, газа природного – на 9,0%. При этом сократились объемы экспорта угля каменного на 2,5%, кокса – на 3,0%, дизельного топлива – на 14,7%, топлив жидких – на 1,1%.

Анализируя импорт России, можно отметить, что в 2011 г. он составил 305,3 млрд. долларов и по сравнению с 2010 г. увеличился на 33,4%, из стран дальнего зарубежья – 261,0 млрд. долларов, т.е. вырос на 32,4%, из стран СНГ – 44,3 млрд. долларов вырос на 39,6%. Такое увеличение российского импорта в 2011 г., по сравнению с предыдущим годом, было обусловлено ростом его физического объема, индекс которого составил 109,1%, и увеличением индекса средних цен импортируемых товаров, составившего 122,2%.

В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования в 2011 г. приходилось 51,0% (в 2010 г. – 47,0%). Стоимостной объем импорта машиностроительной продукции, по сравнению с 2010 г., увеличился на 43,7%, в том числе: механического оборудования – на 40,4%, электрооборудования – на 19,6%, железнодорожного транспорта – на 66,8%, средств наземного транспорта (за исключением железнодорожного) – на 68,0%, инструментов и аппаратов оптических – на 27,3%. Физический объем ввоза легковых автомобилей возрос на 46,1%, грузовых – на 87,5% [3].

Российская Федерация может устанавливать преференциальные торговые режимы, предусматривающие сниженные таможенные пошлины или их полную отмену. Преференциальные торговые режимы Россия предоставляет

членам Таможенного союза (Белоруссии, Казахстану и Киргизии, Таджикистану), странам СНГ в рамках двусторонних зон свободной торговли, а также развивающимся государствам в рамках национальной схемы ОСП. В настоящее время пользователями российской схемы тарифных преференций, помимо действительно слаборазвитых стран, являются также ряд экономически быстро прогрессирующих государств, которые относятся к «развивающимся» в силу традиций или политической установки ведущих развитых стран на предоставление таким «развивающимся» государствам известных привилегий в международных экономических отношениях.

Россия, присоединившись к ВТО, приняла на себя обязательства снизить тарифы по большому числу товарных групп - именно эти изменения зафиксированы в 57 двусторонних соглашениях, заключенных Россией со странами-членами ВТО и по итогам переходного периода снизить средневзвешенную ставку импортного тарифа на товары до 7,8% с 9,5% в 2011 г. К снижению импортных пошлин наиболее чувствительными оказались машиностроительная и сельскохозяйственная отрасли, а также отрасли легкой промышленности и строительных материалов. Импортом товаров данной категории занимаются около 1300 участников ВЭД Ростовской области, и на их долю в 2011 г. пришлось 50% внешнеторгового импорта области, или более 2,5 млрд. долл. США. Большое беспокойство при вступлении России в ВТО выражали отечественные предприятия, выпускающие сельхозтехнику. В этой связи следует отметить, что введение более жестких протекционистских мер для защиты

отечественных производителей с февраля 2009 г. привело к десятикратному сокращению количества ввозимых импортных зерноуборочных комбайнов. Если ежегодно парк зерноуборочных комбайнов в период 2006-2009 гг. пополнялся в среднем на 600 машин, то после установления более высокой ставки таможенной пошлины в период 2009-2010 гг. в среднем на 60 шт. ежегодно, а в 2011 г. ввоз этого товара не осуществлялся. К группе риска относятся также производства, характеризующиеся высоким исходным уровнем протекционизма и незначительной долей экспорта в выпуске. Кстати, меры таможенного тарифного регулирования являются действенным регулятором объемов внешнеторговых потоков. Снижение тарифов, как правило, обуславливает наращивание объемов импорта, усиливает конкуренцию на внутреннем рынке. Следует отметить, что важной задачей большинства государств мира в области регулирования международного товарообмена является ограничение и защита как национальных производителей, так и потребителей. Поэтапное снижение уровня тарифной защиты странами в процессе реализации своих обязательств в силу условий присоединения к ВТО вывела в качестве эффективного средства защиты рынка нетарифные меры.

В целях повышения эффективности правового регулирования внешнеэкономической деятельности в России мы предлагаем следующие мероприятия:

1. Необходимо усовершенствовать нетарифные методы защиты отечественных производителей.

2. Осуществлять поэтапное снижение ставок ввозных таможенных пошлин в конкретных отраслях экономики, чтобы уменьшить риск банкротства этих отраслей.

3. Разработать нормативно-

правовые акты, основанные на международных стандартах осуществления внешнеэкономической деятельности.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Федеральный Закон РФ от 31.07.1998 №145-ФЗ: [ред. от 24.07.2002]. - Режим доступа:

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=38292>.

2. Гончарова, О.М. Торговые барьеры на пути к свободной международной торговле [Текст] / О.М. Гончарова // Российский экономический журнал. - 2011 г. - № 8. - С. 22-34.

3. Ефремова, Н.А. Международная экономическая интеграция и суверенитет государства [Текст] / Н.А. Ефремова // Государство и право. - 2011. - №6. - С. 60-66.

4. Кобрин, И.А. Внешняя торговля России в 2011 г. [Текст] / И.А. Кобрин, Р.А. Лихачев // Российский внешнеэкономический вестник. - 2012. - №3. - С. 51-74.

5. Козыри, А.Н. Комментарии Таможенного Кодекса РФ [Текст] / А.Н. Козыри // Хозяйство и право. - 2011. - №1. - С. 45-56.

6. Михайлов, Н.И. Правовое регулирование создания и деятельности производственно-хозяйственных комплексов в России: отдельные этапы развития и его элементы [Текст] / Н.И. Михайлов // Государство и право. - 2011. - №1. - С. 41-48.

7. О государственном регулировании внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.12.2003 г. №164-ФЗ. - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123030>.

8. О лицензировании отдельных видов деятельности [Текст]: Федеральный Закон РФ от 04.05.2011 N 99 - ФЗ // Российская газета. - №5473. - 6 мая 2011 г. - С. 2.

9. Об экспортном контроле [Электронный ресурс]. Федеральный Закон от 18.07.1999 N 183-ФЗ (ред. от 18.07.2011). - Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=122943>.

10. Таможенный кодекс таможенного союза [Текст]. - М.: Издательство «Омега-Л». - 2012. - 176 с.

Потапова Елена Викторовна

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Орловского государственного института экономики и торговли
Телефон: 8 910 304 0710

Марченкова Лилия Михайловна

к.э.н., доцент кафедры экономической теории и мировой экономики
Орловского государственного института экономики и торговли
E-mail: marchenkova.lilya@yandex.ru