

УДК 339.5(470.12)

© Смирнова Т.Г.

© Губанова Е.С.

Новые ориентиры внешней торговли региона

В статье рассматриваются проблемы внешнеторговой деятельности российских регионов, затрудняющие качественные преобразования внешней торговли. Эти проблемы во многом обусловлены несовершенством существующего механизма государственного регулирования. Показаны необходимость и особенности регулирования внешней торговли в федеративном государстве. Сформулированы концептуальные основы механизма регулирования внешней торговли на региональном уровне, необходимого для более полной реализации внешнеторгового потенциала территории и превращения внешнеторговых связей в действенный фактор регионального развития. Обоснованы ключевые направления внешнеторговой политики региона на ближайшую перспективу, реализация которых позволит диверсифицировать структуру экспорта и расширить его географию. Предложены инструменты регулирующего воздействия, способствующие согласованности деятельности федеральных и региональных органов управления, а также интеграции региона в мирохозяйственное пространство. Оценены возможности использования предложенного инструментария в Вологодской области.

Вологодская область, внешняя торговля, механизм регулирования внешней торговли.



**Татьяна Геннадьевна
СМИРНОВА**

инженер-исследователь Института социально-экономического развития РАН
spuntik2003@yandex.ru



**Елена Сергеевна
ГУБАНОВА**

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
Вологодского государственного технического университета
почётный работник высшего профессионального образования
Российской Федерации
gubanova_elen@mail.ru

В течение многих лет между странами складывались различные формы экономических взаимоотношений, которые в ходе развития производительных сил усложнялись и совершенствовались. Мировая практика убедительно демонстрирует, что основой внешнеэкономических отношений большинства стран является меж-

дународная торговля товарами, которая способствует преодолению ограниченности ресурсов и узости внутреннего рынка, создаёт возможности организации массового производства и новых рабочих мест, повышает степень загрузки оборудования на предприятиях, способствует внедрению новых техники и технологий, увеличи-

вает возможности экономического роста, рационализации использования природных ресурсов и рабочей силы, что в конечном итоге ведёт к росту производительности труда и доходов населения. Это даёт основание утверждать, что наличие внешнеторговых связей – важное условие функционирования хозяйственного комплекса стран и их регионов.

Опыт многих стран показывает, что развитие внешней торговли нуждается в регулирующем воздействии государства, направленном на объёмы торговли, товарную и географическую структуру экспортно-импортных операций. В федеративном государстве такое регулирование осуществляется на двух уровнях: федеральном и региональном.

На федеральном уровне с помощью мер обязывающего или запретительного характера обеспечивается национальная безопасность страны. Это проявляется в количественном ограничении экспорта и импорта, выдаче лицензий на проведение внешнеторговых операций, контроле безопасности и качества товаров.

В нашей стране на региональный уровень передан широкий спектр полномочий в сфере поддержки экспорта промышленной продукции. Круг представленных полномочий не имеет аналогов ни в одном из федеративных государств в мире. К данным полномочиям относятся:

- *ведение переговоров* с иностранными юридическими и физическими лицами, субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, международными финансовыми организациями, имеющими экономические интересы в регионе;

- *информационная поддержка* экспортно-импортной и финансовой деятельности юридических и физических лиц региона;

- *продвижение* инвестиций, товаров и услуг в страны, являющиеся торговыми партнёрами региона, а также на мировые рынки;

- *издание справочно-информационных материалов, размещение информации* о регионе в иностранных и российских средствах массовой информации по вопросам внешней торговли;

- *проведение мультимедийных презентаций* социально-экономического потенциала региона на иностранных языках;

- *поддержка реализации региональных проектов, направленных на развитие внешнеторговых связей региона*, с участием международных финансовых организаций;

- *мониторинг экономического потенциала региона* на рынках иностранных государств;

- *сбор, обобщение и предварительная обработка информации, анализ* состояния и развития экспортно-импортной деятельности организаций и предпринимателей региона, иностранных инвестиций в экономику региона и проектов, реализуемых на его территории с привлечением иностранных инвестиций;

- *согласование* проектов нормативных правовых актов, подготовленных структурными подразделениями Правительства региона, органами исполнительной государственной власти, по вопросам внешней торговли;

- *методическая и консультативная помощь* органам исполнительной государственной власти региона, органам местного самоуправления и организациям по вопросам внешней торговли;

- *деловые, научно-технические и другие переводы* с иностранных языков и на иностранные языки.

Анализ регулирования внешней торговли в России показал, что реализация указанных полномочий затруднена в силу следующих проблем.

Во-первых, большинство российских регионов наращивают объёмы экспорта без изменения его отраслевой и географической структуры, номенклатуры товаров. При этом не осуществляется работа по продвижению отдельных видов товаров на

внешние рынки и по увеличению количества региональных экспортёров. Это приводит к тому, что некоторые из вышеназванных полномочий, особенно экономического характера, не используются, что затрудняет качественные преобразования во внешней торговле.

Во-вторых, имеет место дублирование функций из-за разобщённости действий органов, регулирующих внешнеторговую деятельность регионов. Например, для выполнения функции внешнеторгового взаимодействия с зарубежными странами в субъектах Российской Федерации создаются органы государственной власти, на которые непосредственно возлагается задача по координации и регулированию внешнеторговой деятельности (например, Министерство экономики и внешних связей Республики Бурятия, Комитет по внешнеэкономической деятельности Правительства Москвы, Министерство внешнеэкономических связей Московской области и т.д.). При органах государственной власти могут создаваться консультативно-совещательные органы по вопросам внешнеторговых связей (например, Областной консультативный совет по работе с участниками внешнеторговых связей при Губернаторе Ярославской области). Однако в их уставных документах не прописан механизм взаимодействия друг с другом в сфере регулирования ВТД региона.

До 2010 г. в Вологодской области все функции по регулированию внешнеэкономических отношений, за исключением внешней торговли, осуществлялись Департаментом международных, межрегиональных связей и туризма. Применительно к внешней торговле этот орган осуществлял функции по организации пребывания в Вологодской области делегаций других стран и регионов.

В то же время координация и определение основных направлений внешнеэкономической политики была возложена на Департамент экономики Правительства

Вологодской области. В таких условиях неизбежно дублирование функций. Начальник Департамента экономики курировал вопросы приоритетов и координации внешнеэкономической деятельности органов государственной власти и хозяйствующих субъектов, а также международных проектов, реализуемых с участием Вологодской области. Таким образом, полномочия в области внешнеэкономической деятельности были рассредоточены между двумя органами власти, при этом в их уставных документах отсутствовало какое-либо упоминание о координации соответствующей деятельности.

Подобного рода трудности возникли в результате того, что механизм регулирования внешней торговли формировался в 1990-е годы без учёта требований структурной перестройки экономики и необходимости повышения международной конкурентоспособности страны и её регионов. Становление данного механизма проходило в сжатые сроки при отсутствии не только опыта организации регулирования внешней торговли в регионах, но и специалистов, способных направить развитие внешней торговли на решение важнейших социально-экономических задач.

С целью оптимизации структуры исполнительной власти региона была проведена реформа, результатом которой стала передача функций Департамента международных, межрегиональных связей и туризма Департаменту экономики Правительства Вологодской области. Таким образом, орган, целенаправленно осуществлявший регулирование внешнеторговой деятельности региона, ликвидирован, а его функции переданы неспециализированному органу, занимающемуся общими вопросами.

Анализ показал, что действующий в Вологодской области механизм регулирования внешнеторговой деятельности не позволяет в полной мере реализовать внешнеторговый потенциал региона. Это находит своё отражение в следующем.

Во-первых, за два десятилетия экономических преобразований развитие внешней торговли не способствовало улучшению структуры промышленности региона в направлении её сбалансированности¹. Узкая экспортная база, основу которой составляет небольшая группа товаров с низкой степенью переработки, стала причиной уязвимости региональной экономики для внешних шоков.

Во-вторых, несмотря на широкую географию экспорта, область имеет устойчивые внешнеторговые связи лишь с немногими государствами Европы и СНГ, а большое количество регулярно заключаемых Правительством области соглашений с иностранными партнёрами так и не перешли в качество. Многие из них носят сугубо декларативный характер: содержат лишь заявления об общих намерениях способствовать расширению товарообмена. В этих документах не прописаны механизм и инструменты сотрудничества, которые учитывали бы особенности партнёров и реально могли бы содействовать региональным экспортёрам при реализации своей продукции на внешних рынках.

Чтобы изменить ситуацию в сфере внешней торговли региона и превратить внешнеторговые связи в фактор регионального развития, способный интегрировать регион в мировое хозяйство, необходимо совершенствовать действующий механизм регулирования внешнеторговой деятельности. На наш взгляд, структура этого механизма может иметь следующий вид (рис. 1).

Каждый из блоков механизма нацелен на решение определённых задач, которые в совокупности позволят преодолеть проблемы, тормозящие поступательное развитие внешней торговли региона, и сбалансировать деятельность всех участников этого процесса.

¹ Производство машин и оборудования в 2009 г. составило лишь 4,7% отгруженной продукции промышленности, тогда как на долю металлургического производства пришлось 50,6%.

Чтобы решения, особенно принимаемые на уровне руководства региона, были обоснованными и своевременными, необходимо прежде всего обеспечить процесс подготовки достаточной, достоверной и актуальной информации. Отсюда следует, что в составе механизма регулирования ВТД должен быть выделен блок информационно-аналитического обеспечения. К его основным задачам могут быть отнесены: мониторинг товарных рынков, на которых есть спрос на производимую в регионе продукцию; выявление проблемных ситуаций, возникающих в ходе реализации ВТД; поиск форм и способов решения проблем; мониторинг экспортных и импортных операций региона.

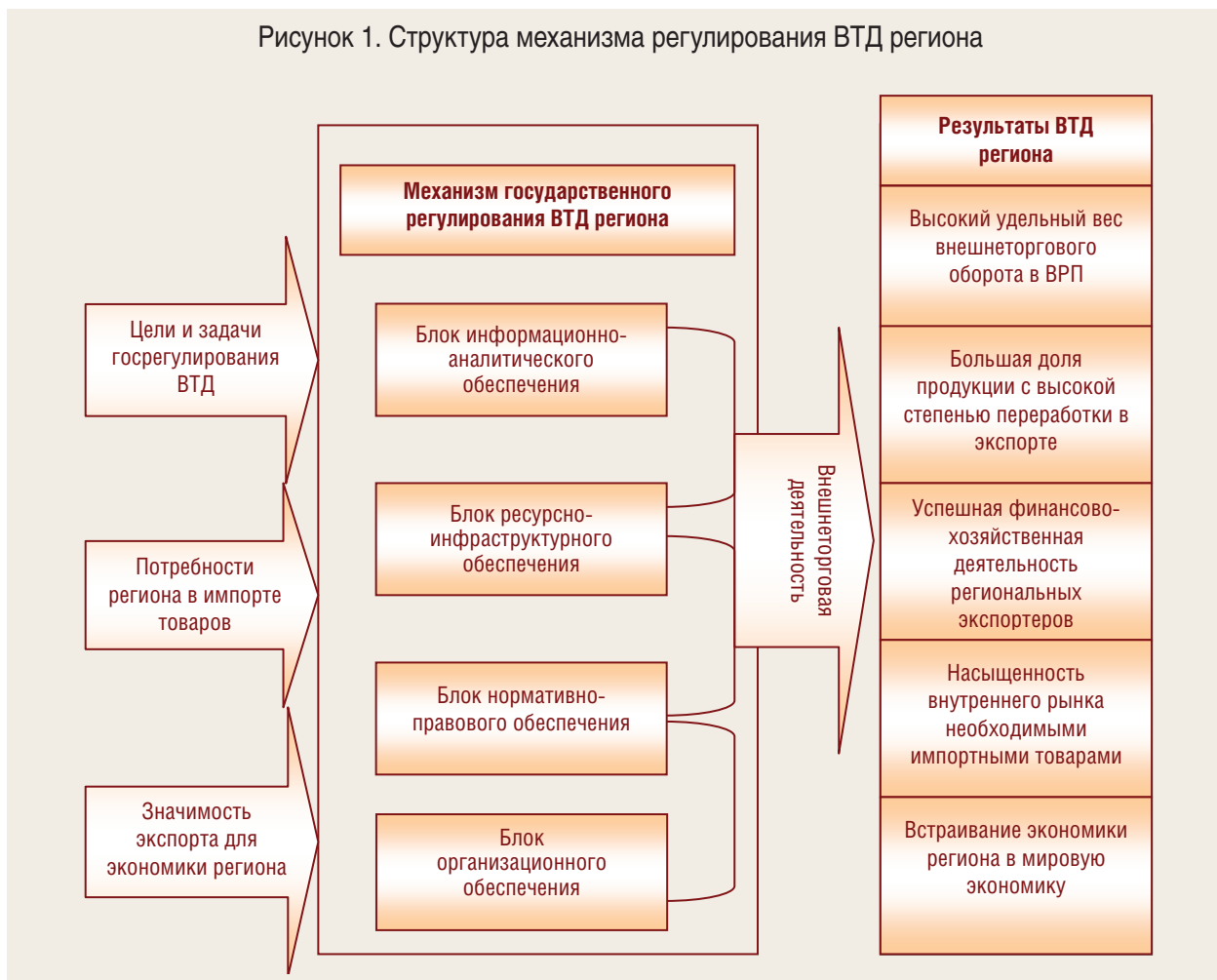
Блок ресурсно-инфраструктурного обеспечения включает в себя исследование всех видов ресурсов, которые могут быть вовлечены во внешнюю торговлю, условий и предпосылок её развития, анализ возможных направлений их использования, а также инфраструктурные объекты, способные обеспечить продвижение товаров на внешние рынки.

Блок нормативно-правового обеспечения призван формировать институциональные рамки для осуществления внешней торговли. Его основу составляют федеральное законодательство, соответствующие нормативные акты, принимаемые субъектом РФ, методические положения и рекомендации, согласно которым организуется внешняя торговля.

Все названные выше блоки механизма регулирования внешней торговли смогут бесперебойно функционировать только при условии отлаженного организационного обеспечения, включающего создание необходимых организационных структур, действующих в сфере инициации, развития и контроля достижения целей внешнеторговой политики в регионе.

В ходе исследования состояния и особенностей осуществления внешней торговли региона, принимая во внимание интересы

Рисунок 1. Структура механизма регулирования ВТД региона



всех участников этого процесса, мы пришли к выводу, что ключевыми направлениями внешней политики на ближайшую перспективу должны быть: улучшение структуры экспорта и расширение его географической структуры. Рассмотрим их более подробно.

1. Основу экспорта Вологодской области составляют чёрные и цветные металлы (56,2%) и химическая продукция (36,1%), доля машин и оборудования – 1,4-2%. Международная специализация области, не меняющаяся на протяжении ряда лет, не может быть признана прогрессивной, о чём свидетельствует явное преобладание в экспорте сырья и продукции низкой степени переработки. Поэтому можно сказать, что регион играет пассивную роль в международном разделении труда.

Неустойчивость экономики Вологодской области выявил мировой финансово-экономический кризис, разразившийся в конце 2008 г., отрицательно повлиявший не только на внешнеторговую деятельность региона, но и, как следствие, на всю его экономику. Для этого оказалось достаточно резкого падения цен на те немногочисленные товары, которые составляют основу вологодского экспорта.

Подобная ситуация наблюдалась в экспортоориентированных российских регионах, конечной продукцией которых являются товары низкой степени переработки (металлы, химическая продукция, лесопроductия и т.п.). Не только Вологодская область, но и Татарстан, Нижегородская, Свердловская, Липецкая, Омская, Кемеровская, Челябинская области и некоторые

другие регионы России испытали резкое падение производства (более чем на 10%) в таких отраслях, как металлургия, химическое производство, добыча и переработка нефти, из-за снижения спроса на их продукцию на внешних рынках. Вместе с тем в этих регионах наблюдалось значительное снижение инвестиционной активности, заметно ухудшилось финансовое положение организаций и предприятий, резко выросла доля просроченной кредиторской задолженности. То же самое справедливо и для экспортоориентированных регионов зарубежных стран, в частности, угледобывающих и металлургических областей Украины (Мариупольская, Донецкая, Луганская, Днепропетровская и Запорожская области), Бразилии и др. Здесь в результате сокращения промышленного производства возникли серьёзные проблемы с обеспечением эффективной занятости населения.

Для изменения структуры экспорта субъекты регулирования внешнеторговой деятельности должны обосновать приоритеты развития внешней торговли и определить те инструменты воздействия, которые позволят осуществить переход к более сбалансированной структуре экспорта региона. Необходимость этих мер подчёркивается и непосредственными участниками внешнеторговой деятельности Вологодской области, которым приходится ежедневно сталкиваться с трудностями при её осуществлении.

Региональные экспортёры ожидают соответствующей помощи от властей всех уровней, о чём свидетельствуют результаты опроса² руководителей предприятий обрабатывающей промышленности области, осуществляющих внешнеторговую дея-

² Анкетный опрос был проведён ИСЭРТ РАН в марте – апреле 2010 г. На вопросы анкеты ответили 55 руководителей крупных и средних промышленных предприятий чёрной металлургии, электроэнергетики, лесопромышленного комплекса, машиностроения и металлообработки, пищевой и лёгкой промышленности. Среди ответивших – 22 руководителя предприятий г. Вологды и г. Череповца, 33 – районов области.

тельность. По их мнению, органы государственной власти страны и региона могут поддерживать экспортёров путём реализации таких мер, как:

- оказание помощи производителям в проникновении на мировые рынки (37,5%);
- формирование благоприятного имиджа области в глазах потенциальных инвесторов и внешнеторговых партнёров (35,9%);
- установление льготных условий кредитования для отдельных категорий экспортёров (34,4%);
- принятие стратегии развития внешней торговли региона (31,3%);
- обучение специалистов в области внешней торговли (25%);
- создание программы обеспечения качества и сертификации продукции (17,2%);
- проведение постоянного мониторинга конъюнктуры мирового рынка (12,5%).

Таким образом, основой изменения структуры экспорта региона должна стать соответствующая *программа развития внешней торговли*, содержащая не только обоснование её приоритетов, но и методы воздействия на товарную структуру, в составе которых могут быть следующие инструменты:

- стимулирование экспорта предприятий, производящих продукцию глубокой переработки, путём льготного кредитования экспортных производств и обеспечения их льготными каналами экспорта;
- использование налоговых льгот для экспортёров за счёт снижения выплат в региональный бюджет;
- поддержка товаропроизводителей в поисках внешних рынков сбыта;
- предоставление информационных и консультационных услуг потенциальным зарубежным партнёрам по вопросам конъюнктуры рынков, где предполагается реализовать производимые на экспорт товары;
- обеспечение функционирования механизмов страхования экспортных товаров с участием органов исполнительной власти на местах;

- предоставление консультационных услуг региональным экспортёрам;
- финансовая поддержка в виде форфетирования³, экспортного лизинга, сделок на основе встречной торговли;
- создание системы продвижения товаров на внешние рынки⁴ (усиление рекламной и выставочно-ярмарочной деятельности, особенно в сфере экспорта услуг; организация сети торговых представительств, внешнеторговых фирм и специализированных торговых домов, занимающихся экспортом и импортом продукции с учётом интересов региона);
- развитие инфраструктуры внешней торговли в регионе;
- подготовка квалифицированных кадров в сфере внешней торговли для работы на предприятиях всех форм собственности в рамках внешнеторгового сотрудничества.

Провозглашение диверсификации экспорта является первостепенной задачей развития внешней торговли региона, и работа в этом направлении будет способствовать стимулированию экономического роста в экспортоориентированном регионе и его переходу к инновационному типу экономики. Напротив, продолжение поддержки региональными властями экспорта продукции с низкой степенью переработки в ущерб более технологичным товарам затрудняет качественный экономический рост региона, цементирует структуру его промышленного производства, лишает регион устойчивости в периоды мировых экономических кризисов, резко сокращая объёмы валового продукта, наполняе-

³ Форфетирование – форма кредитования экспортёров, продавцов при продаже товаров, когда банк (форфейтор) выкупает у экспортёра (продавца) денежное обязательство импортёра (покупателя) оплатить купленный им товар сразу же после поставки товара и сам производит досрочную, полную или частичную выплату стоимости товара экспортёру.

⁴ Например, в Израиле при организации экспортоориентированного бизнеса предоставляются целевые средства на изучение рынка, проведение маркетинговых мероприятий и даже на организацию рекламной кампании.

мость бюджета и уровень жизни населения. Заявленный курс на модернизацию российской экономики не может быть реализован в случае сохранения существующей структуры экспорта как страны в целом, так и её экспортоориентированных регионов.

При выборе инструментов воздействия следует применять обширный мировой опыт и учитывать, что использование организационных мер регулирования внешне-торговой деятельности региона во многом зависит от особенностей административно-территориального устройства конкретной страны. Одним из главных рыночных инструментов в этой сфере в развитых странах является кредитование экспорта. Через банковскую систему можно стимулировать развитие регионального экспорта путём предоставления экспортёрам льготных кредитов под подписанные контракты. При этом целесообразно, чтобы финансовая поддержка предоставлялась не только в виде краткосрочных (как это принято в России), но и средне- и долгосрочных кредитов.

Наряду с льготным кредитованием, необходимо предусмотреть привлечение частных коммерческих кредитов под государственные гарантии. Для этого следует развивать сотрудничество региональных органов власти и кредитных организаций. С целью значительного расширения рамок финансовой поддержки региональных экспортёров соответствующий орган государственной власти региона может подписать соглашение с коммерческим или государственным банком о совместном финансировании экспортёров на основе объединения финансовых ресурсов банка и региона.

2. Если товарной диверсификации экспорта можно добиться с помощью находящихся в ведении региональных властей экономических инструментов стимулирования экспортёров, то расширить географию экспорта возможно, главным образом, с помощью инструментов организационного характера, которые могут быть

реализованы лишь в рамках скоординированных усилий Федерации и её регионов. В числе таких инструментов – представительство региона за рубежом.

Открытие и содержание экономического и коммерческого представительства за границей является очень затратной процедурой для любого, даже самого развитого, региона, и решается эта проблема, как показывает мировая практика, только в рамках эффективного сотрудничества региональных и федеральных органов власти. Для этого используются представительства страны за рубежом, в которых в качестве одного из сотрудников может быть представитель заинтересованного региона. В случае же открытия регионом собственного представительства за рубежом, чтобы экономить средства, его персонал в значительной степени комплектуется из граждан страны пребывания. Так, например, более половины представительств американских штатов за рубежом укомплектованы частными лицами, нанятыми по контракту, в то время как другая половина представляет по существу одно из служебных подразделений конкретного штата.

Некоторые крупные российские регионы, активно осуществляющие внешнюю торговлю, способны содержать своих представителей в торговых представительствах тех стран, рынки которых вызывают интерес региональных экспортёров.

В отсутствие такой возможности практикуется и иное решение проблемы. Российское законодательство предусматривает поддержку экспортёрам лишь на уровне непосредственного взаимодействия торгового представительства РФ и компании-экспортёра⁵. Из этой схемы полностью исключены регионы. Так как каждый из российских регионов одновременно явля-

ется составной частью определённого округа и экономического района, целесообразно, чтобы такое представительство осуществлялось на мезоуровне. В его полномочия должно входить проведение соответствующих маркетинговых исследований, распространение информации о предприятиях региона (федерального округа/экономического района), который они представляют, а также оказание помощи в организации деловых визитов и поездок в регион представителей компаний страны пребывания.

Чтобы региональные экспортёры могли получить реальную поддержку со стороны региональных властей, необходимо предусмотреть в уставных документах последних обязанность формировать соответствующие запросы региональных экспортёров в торговые представительства России. Данные запросы должны основываться не только на заинтересованности региональных товаропроизводителей в экспорте своей продукции, но и на изучении имеющихся у них возможностей производства и транспортировки конкретной продукции, востребованной на рынке интересующей страны (группы стран).

Таким образом, в случае наличия в конкретной стране торгового представительства или посольства (консульства), при которых функционируют торгово-экономические представители России, можно предложить алгоритм взаимодействия экспортёров, региональных и федеральных органов власти для вывода товаров на внешний рынок (*рис. 2*).

Должно быть предусмотрено в обязанности для представительства форме на возмездной основе оказание дальнейших услуг по поиску потенциальных контрагентов (отбор нескольких наиболее подходящих деловых партнёров, на которых даются краткие характеристики), по организации визита в страну и организации переговоров. В этом случае становится реальным

⁵ Положение о торговом представительстве Российской Федерации в иностранном государстве (в ред. Постановления Правительства РФ от 25.09.2007 № 609) // Собрание законодательства РФ. – 04.07.2005. – № 27. – Ст. 2761.

Рисунок 2. Алгоритм взаимодействия экспортёров, региональных и федеральных органов власти для вывода товаров на внешний рынок



* В качестве внешнеторговой службы региона может выступать как специализированный орган регулирования ВТД региона, так и подразделение департамента экономики или другого департамента, в компетенции которого находится регулирование внешней торговли региона.

успешный вывод российскими экспортёрами своих товаров на внешний рынок, т.к. участие работников торговых представительств, посольств, консульств (имеются в виду не дипломаты, а сотрудники без дипломатического статуса) благоприятно отразится на отношении контрагентов к российским бизнесменам; последние будут получать информацию о специфике ведения бизнеса в данной стране от лиц, обязанных отслеживать экономическую ситуацию в государстве пребывания.

Значительной проблемой российских экспортёров является то, что подавляющее большинство имеющихся представительств сосредоточены на европейских и других развитых рынках, проникнуть на которые чрезвычайно сложно. В то же время в странах, которые потенциально заинтересо-

ваны в производимой в российских регионах продукции, таких учреждений либо недостаточно, либо они отсутствуют⁶. Так, Россия имеет торговые представительства лишь в 42 из более чем 200 стран (в т.ч. в Южной Америке — только 2 представительства, в Африке — 3, остальные — в крупнейших экономиках мира)⁷. При этом цель работающих в этих странах посольств и консульств — это представительство дипло-

⁶ С 1 января 2006 г. были закрыты 52 представительства и аппараты торговых советников посольств РФ в 52 странах Азии, Африки, Латинской и Центральной Америки. В советский период торговые представительства СССР функционировали в большинстве стран мира.

⁷ Для сравнения: в 2008 г. более чем в 150 американских торговых миссиях при посольствах и консульствах США, охватывающих 96% рынка экспорта США, работало около 1800 человек (данные Управления международной торговли Министерства торговли США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trade.gov>).

матических, а не экономических интересов России и её производителей. Решить эту проблему можно лишь на федеральном уровне.

Следует также отметить, что регионы должны постоянно совершенствовать свою маркетинговую деятельность. Чаще всего международные торговые выставки и ярмарки организуются в тех государствах, проникнуть на рынки которых сложно в силу их повышенной привлекательности для экспортёров. Напротив, страны, куда регионы могли бы поставлять свою продукцию, как правило, предоставляют недостаточную информацию для принятия решений об установлении деловых отношений и подписании контрактов на поставку продукции, что затрудняет маркетинговую деятельность российских регионов. Определение в программе развития внешней торговли стран и регионов, куда должны быть устремлены усилия региональных органов по расширению географии экспорта, способствовало бы концентрации усилий региона на соответствующих направлениях.

Как показывает мировая практика, организация специализированного органа, координирующего внешнеторговую деятельность региона, во многом способствует расширению географической структуры экспорта. Например, в экспортноориентированных штатах США созданы департаменты международной торговли. Основную информацию для осуществления своей деятельности эти органы получают от службы управления международной торговли Министерства торговли США, усилия которой направлены на то, чтобы как можно больше американских производителей вышло на внешние рынки. Подобные структуры действуют в Бельгии, ФРГ, Мексике и других странах с федеративной формой государственного устройства.

Экономическая целесообразность региональных экспортных служб (бюро), самостоятельных отделов международной тор-

говли при правительстве региона несомненна в силу окупаемости их содержания в случае роста экспорта из региона, что и является главной целью таких структур.

При этом торговые представительства и торгово-экономические отделы, внешнеторговые службы регионов должны быть связаны между собой в единую информационную сеть с организованным обменом информацией (например, о недобросовестных контрагентах, об интересах местных органов власти и бизнесменов в сфере приобретения определённой продукции, производимой в России).

Однако в настоящее время осуществляется процесс преобразования торговых представительств в торгово-экономические отделы посольств с целью оптимизации расходов на их содержание, а не повышения эффективности их деятельности с точки зрения содействия российским экспортёрам. В таких условиях отечественные производители не могут составить достойную конкуренцию производителям из других стран, интересы которых лоббируются как на государственном, так и на региональном уровне.

Для изменения ситуации требуется прежде всего обозначить в соответствующих нормативных актах содействие российским экспортёрам как одну из основных задач деятельности указанных учреждений, с наделением их необходимыми полномочиями и корреспондирующими с ними обязанностями по осуществлению такого содействия. Чтобы работа торговых представительств и торгово-экономических отделов посольств с региональными экспортными службами была скоординирована, необходима разработка унифицированного перечня бесплатных и платных информационных услуг, которые они будут обязаны предоставить российским экспортёрам на возмездной и безвозмездной основе. В настоящий момент это чаще всего происходит на возмездной, но неофициальной (нелегальной) основе — по личной договорённости между заинтересованными потенциальными

российскими экспортёрами и владеющими необходимой информацией работниками соответствующих представительств. Этот перечень должен быть составной частью нормативных актов (уставов, положений), на основании которых данные учреждения осуществляют свою деятельность.

Таким образом, изменения в структуре экспорта региона во многом определяются согласованностью действий федеральных и региональных органов власти. Потенциальные и действующие экспортёры должны иметь чёткое представление о том, какой из органов власти ответствен за содействие российским экспортёрам в данной стране. Очень важно, чтобы система сопровождения внешнеторговой деятельности работала как единое целое: торговые представительства, представители регионов при отделах посольств и консульств, внешнеторговые службы регионов должны стать элементами единого механизма. Причём необходима координация этих усилий, которая должна проявляться во взаимной дополняемости региональных про-

грамм поддержки экспортёров средствами как регионального, так и федерального бюджетов. Осознание общих задач вовлечения в международные экономические отношения большего количества участников и максимально полного раскрытия экспортного потенциала территорий, а также успешное их решение путём взаимодействия субъектов регулирования внешне-торговой деятельности являются слагаемыми успеха взаимодействия регионов с Федерацией в целом.

Наличие целевых программ развития внешнеторговой деятельности должно снизить опасность ошибок в региональной экономической политике в результате лоббирования политических и экономических интересов группы частных лиц во вред экономической безопасности региона. В то же время рамки программы не должны быть абсолютно неподвижными, а нужно, чтобы имелась возможность оперативного и эффективного реагирования на изменения глобального и внутригосударственного характера.

Литература

1. Микушева, Т.Ю. Теория и практика внешнеэкономической деятельности региона (опыт республики Коми) / Т.Ю. Микушева. — Сыктывкар: Коми научный центр Уральского отделения РАН, 2002. — 148 с.
2. Официальный сайт Правительства Вологодской области [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vologda-oblast.ru>
3. Официальный сайт Управления международной торговли Министерства торговли США [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trade.gov>
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Положение о торговом представительстве Российской Федерации в иностранном государстве (в ред. Постановления Правительства РФ от 25.09.2007 № 609) // Собрание законодательства РФ. — 04.07.2005. — № 27. — Ст. 2761.
6. Смирнова, Т.Г. Проблемы промышленного развития экспортноориентированного региона (по материалам опроса промышленных предприятий Вологодской области) / Т.Г. Смирнова, Л.В. Дубиничева // Экономика и предпринимательство. — 2010. — № 4. — С. 56-65.
7. Социально-экономическое положение Вологодской области в январе — декабре 2009 г.: доклад / Вологдастат. — Вологда, январь 2010. — 30 с.
8. Статистический ежегодник Вологодской области / Вологдастат. — Вологда, 2009. — 410 с.