

ВИДИТ ОКО, ДА ЗУБ НЕЙМЕТ

Внеэкономическое сотрудничество Камчатской области

Т.И. Аванесова – КамчатГТУ

Вторым по значимости после Китая партнером Дальневосточного региона России по торгово-экономическому сотрудничеству со странами Азиатско-Тихоокеанского региона является Япония. Советско-японские дипломатические отношения складывались очень сложно: были прерваны во время второй мировой войны и восстановились лишь в 1956 г. в соответствии с совместной «Декларацией СССР и Японии». 6 декабря 1957 г. был подписан торговый договор, на базе которого стали заключаться сначала краткосрочные, а с 1966 г. – пятилетние соглашения. Затем они были нарушены в 1980 г., когда правительство Японии прибегло к санкциям в связи с введением советских войск в Афганистан. Камнем преткновения на пути развития добрососедских отношений являлась территориальная проблема: Япония требовала возвращения южной части Курильской гряды.

18 апреля 1991 г. было подписано советско-японское совместное заявление о подготовке мирного договора, и уже в октябре 1991 г. правительство Японии объявило о решении предоставить СССР кредиты на сумму 2,5 млрд долл. США. С этого момента Япония, как и другие развитые страны, участвует в программе содействия реформам России. Летом 1993 г. правительство Японии объявило о новом пакете помощи России в 1,8 млрд долл., основную долю которого составляют средства японских компаний в России. Однако средства из обоих пакетов помощи используются крайне медленно.

Факторы, сдерживающие развитие внешнеэкономической деятельности Камчатки

1. Транспортное обеспечение ВЭД.

Одним из главных факторов, влияющих на состояние внешнеэкономических связей Камчатки, занимающей, по сути дела, островное положение, является состояние транспортной системы, и в частности морского и воздушного транспорта, первый из которых является практически единственным видом транспорта, осуществляющим перевозки (в том числе внешнеторговые) грузов, второй – пассажиров. Анализ современного состояния транспортной системы области позволяет отметить следующие транспортные проблемы, сдерживающие развитие внешнеэкономических связей области и требующие своего рассмотрения в рамках отдельной программы «Транспорт»:

1.1. Слабая материально-техническая база транспорта:

необходимость пополнения и обновления самолетно-вертолетного парка;

плохое техническое состояние существующего транспортного флота, отсутствие перспектив его пополнения для обеспечения потребностей в каботаже и заграничных перевозках;

отсутствие собственных судов и танкеров, а также проработок их поставок для возможных в перспективе заграничных перевозок рудных материалов, сжиженного газа, нефтепродуктов;

полное отсутствие пассажирского флота, малотоннажных прогулочных судов, яхт, что не позволяет еще говорить о развитии этой формы туризма;

недостаток рыбоперерабатывающих судов и транспортных рефрижераторов, слабая их оснащенность, отсталая технология переработки и упаковки;

неготовность портопунктов Камчатки для приема и переработки грузов и пассажирских иностранных и отечественных судов;

необходимость реконструкции и переоснащения морских портов и аэропортов для обеспечения заграничных перевозок, приема и обработки иностранных морских и воздушных судов.

Основные причины:

отсутствие четкой долговременной программы развития транспортной системы; процесс пополнения флота, проработка текущих и долговременных заказов ведутся без учета в полной мере перспектив развития внешнеторговых связей;

недостаток средств, в том числе СКВ, вследствие существующих механизмов распределения валютной выручки для приобретения морских судов, переоборудования их, внедрения новых технологий, реконструкции и строительства береговых мощностей морских портов и пунктов, перерабатывающих заводов, аэропортов, вертолетных площадок;

1.2. Отсутствие достаточно развитой сети автомобильных дорог, в том числе в традиционных и еще не освоенных местах отдыха, на туристических маршрутах, в экзотических районах, привлекающих иностранных туристов.

В свою очередь причинами этого являются:

недостаток финансовых средств, дорожно-строительной техники, материалов;

сложные природные условия для дорожного строительства, большая затратность;

дороговизна привозных материалов (нефтебитум, цемент, топливо) и строительной техники.

2. Особенности географического положения, природных условий.

К факторам, сдерживающим ВЭД, несомненно, следует отнести:

отдаленность от европейских рынков сбыта, что заставляет в качестве приоритетных направлений развития сотрудничества признать исключительно Тихоокеанский регион и Юго-Восточную Азию, с которыми Камчатка связана морскими путями. Положение усугубляется тем, что традиционными и перспективными статьями экспорта являются сырьевые ресурсы, имеющие, как правило, значительные вес и объем (лес, рыба, руда, минеральное сырье и т.п.);

высокую стоимость добычи и переработки сырьевых ресурсов, труднодоступность мест залегания минерального сырья;



большую вероятность нарушения экологического равновесия, прессинга при освоении и разработках на один из главных ресурсов области – лососей (это во многом сдерживает работы по вовлечению в эксплуатацию природного газа, цветных металлов и других потенциально важных товаров экспорта);

сложные природные климатические условия (удаленность от побережья, заболоченность, сложный горный рельеф, сезонность работы транспорта), обильные снежные осадки, сдерживание работы авто- и авиатранспорта, длительный зимний период с тяжелыми ледовыми условиями для судоходства (т.е. непродолжительный навигационный период);

трудности освоения сложных туристических и научно-исследовательских маршрутов для отдыха и изучения исключительно привлекательной природы с наличием горячих целебных источников, вулканов, богатой флоры и фауны в связи со сложным рельефом, удаленностью от дорог, населенных пунктов, необходимостью переправы через большое количество рек;

отдаленность Камчатки от основных воздушных магистралей (ЮВА – Европа, ЮВА – США и др.), активная вулканическая деятельность, представляющая определенную опасность для работы авиации.

3. Инфраструктура.

Практически неразвитая инфраструктура на полуострове (отсутствие гостиниц международного класса, обустроенных аэровокзалов, мотелей) сдерживает прежде всего приток иностранных туристов и бизнесменов.

Разрозненные, не связанные друг с другом туристические фирмы со слабой материально-технической базой (отсутствие современного автотранспорта, прогулочных судов, гостиниц, баз отдыха, средств связи, квалифицированных гидов-переводчиков) действуют несогласованно, не обеспечивают на мировом уровне всего комплекса услуг.

Традиционные, наиболее привлекательные для туристов и бизнесменов места (Долина гейзеров, 45 км, п. Эссо и другие базы на горячих источниках) не обустроены, не обеспечены необходимым инвентарем, средствами связи, обслуживающим персоналом. Подъезды к ним, как правило, отсутствуют или находятся в неудовлетворительном состоянии.

4. Слабое информационное обеспечение участников ВЭД. Основной формой привлечения капитала из-за рубежа в области остается совместное предпринимательство.

Иностранные фирмы продолжают проявлять настороженность к участию в создании крупных совместных предприятий с передовой техникой и новой технологией, не идут на инвестирование в экономику Камчатки в виде кредитов, считая Камчатку, как и в целом Российскую Федерацию, зоной повышенного риска для капиталовложений.

Причины низкой отдачи совместного предпринимательства: несовершенство законодательства РФ, слабая защищенность иностранного капитала. Серьезные опасения и возражения иностранных инвесторов вызывает постановление кабинета министров РФ о стратегически важных товарах в отношении к СП. По их мнению, применение к иностранным участникам СП приложений этого постановления идет вразрез с российским законодательством, регламентирующим деятельность СП, с Законом «Об иностранных инвестициях», предоставляющим им право свободного вывоза всей продукции собствен-





ного производства. Такого рода несоответствия в законодательстве серьезно сдерживают развитие совместного предпринимательства;

существующая система распределения лимитов, квот на местном уровне не гарантирует долгосрочную стабильность камчатским партнерам СП, особенно представителям малого и среднего бизнеса;

неприемлемая, особенно для малых и средних предприятий, фирм, система кредитования, финансовой поддержки проектов сотрудничества (отсутствие льгот для приоритетных проектов, высокий процент годовых на банковский кредит, ограничение возможности банков по выделению кредитов);

жесткость системы налогов и пошлин на импорт и экспорт; отсутствие четкой позиции местных органов власти, определяющей отношение к инвестициям, кредитам, совместному предпринимательству (всемерная поддержка, осторожный подход, отрицание этой формы сотрудничества, признание необходимости без ограничений привлекать в экономику иностранный капитал и создавать для этого организационно-правовые условия и гарантии его эффективного функционирования и т.п.);

недостаточная развитость рыночно-ориентированных инфраструктур в области;

узость внутреннего рынка полуострова в силу его географической обособленности и ограниченных транспортных связей;

недостаток полномочий у области как субъекта Федерации, в частности ВЭД (согласование границ экономических зон и континентального шельфа, заключение соглашений о кредитах под собственные гарантии);

отсутствие убедительных проектов привлечения иностранных инвестиций, проработанных на уровне, приемлемом для инвестора, и предусматривающих четкие гарантии возврата капитала;

ограниченное участие иностранного капитала в обрабатывающей промышленности;

наличие значительного количества бездействующих, «фиктивных» совместных предприятий, не занимающихся практической деятельностью, но использующих льготы, установленные для СП;

сотрудничество преимущественно с мелкими фирмами посредством создания СП с небольшими размерами уставного капитала, носившими зачастую символический характер;

низкий уровень деловой и профессиональной подготовки камчатских бизнесменов.

Системы информационного обеспечения участников внешнеэкономических связей в области не существует, у администрации не создан орган, занимающийся этими проблемами, в результате:

не осуществляются систематический сбор, обработка и обеспечение участников ВЭС информацией по ценам на традиционные в области экспортные и импортные товары;

не ведется целенаправленной проработки рынков традиционных товаров и проектов сотрудничества по перспективным приоритетным направлениям;

не осуществляется обмен информацией между участниками ВЭС в целях исключения ненужной конкуренции, недопущения демпинговых цен на камчатские товары;

различная коммерческая, правовая и другая информация со-

средоточена в различных организациях, не систематизируется, не обобщается; на основе ее анализа не вырабатывается четких рекомендаций для участников ВЭС;

в область не поступает (и не заказывается) информация по ВЭД от специализированных информационных, научных и коммерческих учреждений страны (ВНИКИ, Торгово-Промышленная Палата, торгпредства, Региональный центр обработки информации Государственного таможенного комитета, Информ-ВЭС и др.).

5. Кадры.

В области ощущается острый недостаток квалифицированных кадров в сфере внешнеторговой деятельности со знанием маркетинга, менеджмента, финансов, языковой подготовки, умением вести валютные операции.

Необходимым условием развития экономики области, рыночных отношений, увеличения внешнеторгового товарооборота является привлечение и использование иностранного капитала.

Однако доля зарубежного участия в экономике области остается незначительной. Почти не практикуется привлечение иностранного капитала и технологий.

Все это свидетельствует о том, что Камчатке, как и в целом России, предстоит проделать довольно значительную работу для создания благоприятного инвестиционного климата для привлечения иностранных инвесторов. В целом всестороннее использование в различных формах иностранного капитала предполагает наличие глубоко проработанной инвестиционной программы, направленной прежде всего на развитие приоритетных отраслей экономики Камчатки.

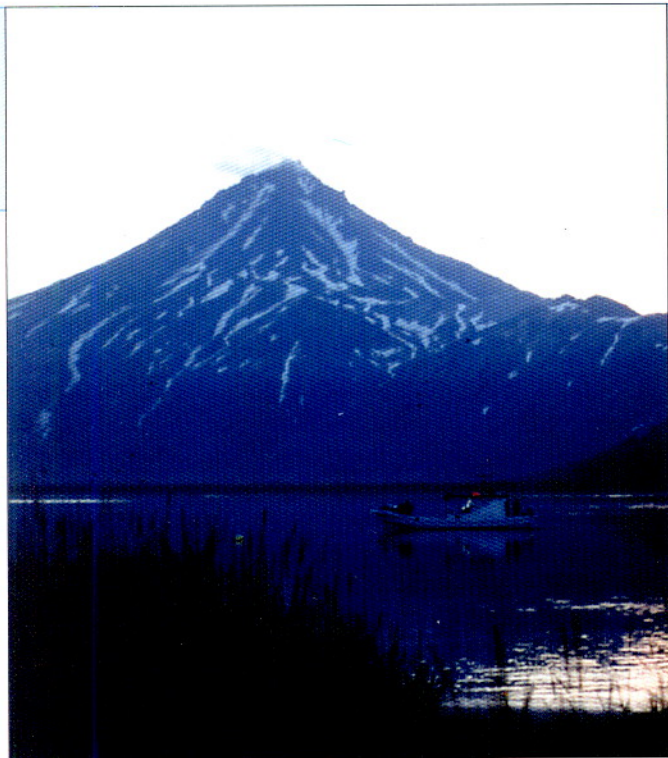
6. Незрелость структуры экспорта.

Основной статьей экспорта Камчатки на протяжении всего периода существования внешнеторговых отношений остаются морепродукты.

При этом ассортимент этого основного экспортного товара крайне ограничен: в основном это сырец, реже – филе, другие полуфабрикаты с высокой степенью переработки. Крайняя редкость на внешнем рынке – моллюски и продукция из них, морская капуста и др. При этом на зарубежном рынке пользуются спросом такие необычные товары, как, например, панцирь краба, его печень, живые морские животные и т.п.

Относительно стабильной статьей экспорта остаются лесные товары, хотя объемы их поставок за рубеж незначительны. Однако истощение запасов лесных ресурсов позволяет прогнозировать снижение объемов экспорта.





К традиционным экспортным товарам области можно отнести обсидиан, продукцию оленеводства, пушнину, металлолом. Начинает развиваться туризм со спортивной рыбалкой, а также целевой – с охотой на медведя, барана, пернатую дичь.

Анализ ресурсных возможностей позволяет говорить о широких перспективах развития ВЭС, совершенствовании структуры экспорта. В народнохозяйственный оборот могут быть вовлечены значительные валютные средства от экспорта новых, нетрадиционных товаров и более эффективного использования экспортируемых товаров.

В числе причин и условий существующего положения необходимо указать:

отсутствие четкой программы освоения нетрадиционных биоресурсов океана, новых районов леса, глубоководного промысла, производства конкурентоспособных экспортных товаров путем глубокой переработки морепродуктов, леса, полезных ископаемых, продуктов оленеводства;

слабую проработку рынков сбыта местной продукции, отсутствие системы, координирующего начала в этой работе, крайне недостаточную, разрозненную работу по поиску будущих партнеров – покупателей и инвесторов нетрадиционных сегодня видов товаров и сырья: цеолита, базальта, минеральной воды, торфа, газа, угля и др.;

отсутствие в области оптовых рынков, прежде всего морепродуктов, а также лесных товаров, минерального сырья, продукции оленеводства;

слабое развитие современной научно-исследовательской деятельности ученых и специалистов отраслей;

отсутствие единой программы модернизации приоритетных производств и сформированной на ее основе структуры импорта, предусматривающей помимо товаров первой необходимости поставки современной зарубежной техники, оборудования, технологий, «ноу-хау».

Avanesova T.I.

External economic co-operation in Kamchatka region

In the article the factors are characterized that keep a check on external economic activity of Kamchatka.



КНИЖНАЯ ПОЛКА

Д.К. Бекашев

«Международно-правовое регулирование труда моряков и рыбаков»

Вышла в свет книга кандидата юридических наук, доцента МГИМО (У) Д.К. Бекашева «Международно-правовое регулирование труда моряков и рыбаков» (М.: Изд-во ВНИРО, 2004, 250 с.).

В книге рассматриваются вопросы международно-правового регулирования найма и трудоустройства моряков и рыбаков, исследуется правовая природа трудового договора моряка и рыбака. Анализируются нормы, регулирующие вопросы рабочего времени, времени отдыха, заработной платы моряков и рыбаков. Большое внимание уделяется проблеме репатриации моряков и рыбаков. При этом рассмотрены как правовое регулирование данной проблемы в различных правовых системах мира, так и сложившаяся практика государств. Проводится сравнительно-правовой анализ международно-правовых норм, принятых в рамках МОТ, ИМО и норм национального законодательства РФ и ряда иностранных государств по регулированию отношений, связанных с трудоустройством моряков и рыбаков.

Книга рассчитана на специалистов в области международного права, морского права, трудового права. Может быть полезной для руководителей судовладельческих организаций и экипажей судов, профсоюзных органов, крьюинговых компаний, судей арбитражных судов.



МИРОВОЕ РЫБНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Рубрику ведет С.А. Студенецкий

БЕЛАРУСЬ



Импорт рыбы и морепродуктов в 2004 г.

Победителями конкурса по реализации квот на импорт океанической рыбы и морепродуктов в Беларусь в 2004 г. стали 48 компаний из 86 претендентов. Об этом сообщили ПРАЙМ-ТАСС в Управлении делами президента.

Наиболее крупные поставщики: «Внешрыбторг», «Белрыба», СП «Санта Импэкс Брест», СП «Санта Бремор», «Виталюр», «Витебск-рыба», «Аквапромресурс», «Фрилейкссим», СП «Леор Пластик» (все – резиденты Беларуси). На их долю в общей сложности придется 53 % поставок рыбной продукции на рынок Республики.

Квотирование импорта океанической рыбы и морепродуктов в Беларусь начиная с 2004 г. введено указом президента страны, подписанным в апреле 2003 г. По условиям конкурса один участник не может приобрести более 50 % квоты на один вид рыбы и морепродуктов.

На 2004 г. квота на поставки живой, мороженой и охлажденной рыбы определена в 180 тыс. т;

сушеной, копченой рыбы, соленой или в рассоле, рыбной муки и гранул – 1 тыс. т;

ракообразных и моллюсков – 10 тыс. т;

морских и прочих водорослей – 2 тыс. т;

готовой и консервированной рыбы, осетровой икры и ее заместителей – 15 тыс. т;

сельди – 5 тыс. т;

сардин, сардинеллы, кильки, шпрот – 15 тыс. т;

скумбрии – 5 тыс. т;

готовой рыбной продукции – 15 тыс. т;

икры лососевых видов рыб – 300 т;

готовых или консервированных ракообразных, моллюсков и прочих водных беспозвоночных – 3 тыс. т.

ИТАР-ТАСС, 20.11.2003. Серия «Абонемент»