Кривошеева Е.Л. Механизмы функционирования прямых и косвенных инструментов поддержки и развития экспорта энергоресурсов / Е.Л. Кривошеева // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. - 2010. - № 10. - С. 15-21.

Е.Л. Кривошеева

МЕХАНИЗМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ И КОСВЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА ЭНЕРГОРЕСУРСОВ

Аннотация. *В статье дан краткий обзор механизмов функционирования прямых и косвенных инструментов поддержки экспортеров энергоресурсов с целью расширения объемов экспорта в зарубежные страны. Исходя из общих целей и принципов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, исследованы принципиальные методы воздействия на экспортеров с учетом опыта стимулирования экспорта в основных экспортоориентированных странах. Предложено дополнять наиболее часто используемые механизмы привязкой к местным программам территориального развития.*

На современном этапе российская экономика является неотъемлемым звеном мировой экономической системы в значительной мере за счет экспорта энергоресурсов. Экспорт энергоресурсов чрезвычайно важен как для внутренней экономики Российской Федерации, поскольку за годы экономических реформ, по-существу, превратился в единственный надежный источник пополнения государственного бюджета и валютных поступлений в страну, так и для ее внешнеторговых партнеров, которые уже давно рассматривают экономические отношения с Россией через призму энергетической зависимости. В настоящее время представляется вполне очевидным, что Россия, безусловно, должна приложить максимум усилий для диверсификации своей экономики, но, в то же время, Россия должна не только сохранить достигнутое в области экспорта энергоресурсов, но и попытаться диверсифицировать свой энергетический экспорт – как в направлении новых стран, так и в направлении новых товарных позиций.

В связи со всем этим, актуальными и востребованными становятся научные исследования, способствующие формированию взвешенной экспортной стратегии ТЭК России и внесению в нее отражающих новые реалии прогрессивных изменений.

Практически все страны, в экономике которых экспортный сектор играет значительную роль, в той или иной степени занимаются поддержкой и стимулированием экспорта. Действующее законодательство большинства стран мира в области внешнеэкономической деятельности предоставляет значительную свободу как государству, так и предпринимателям в области внешней торговли.

Макроэкономические инструменты управления внешними экономическими связями

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности – это организационные, правовые и экономические меры, направленные на достижение каких-либо целей. Такими целями могут быть: расширение экспорта, сокращение импорта, управление дефицитом торгового баланса и некоторые другие. Если говорить только о политике стимулирования экспорта, то она почти всегда направлена на расширение сбыта продукции на внешних рынках и опирается на поддержку национальных производителей.

Принципиально инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в целях поддержки и стимулирования экспорта можно объединить в три важнейшие группы:

- макроэкономические инструменты – на уровне денежно-кредитной и валютной политики,
- микроэкономические инструменты – т. е. ценовые и неценовые методы адресной поддержки отдельных предприятий, и, наконец,
- организационно-технические и политические инструменты поддержки экспортеров.

Группа макроэкономических инструментов опирается на общие основания официальной валютной политики и мероприятия, направленные на управление движением капитала и инструменты таможенного регулирования. Например, политика слабой национальной валюты является более выгодной экспортерам и менее выгодной импортерам. Наоборот, сильная национальная валюта ставит в более выгодное положение импортеров и в менее выгодное – экспортеров. Политика в области ввоза и вывоза капитала непосредственно создает инвестиционный климат, который оказывает решающее влияние на внешнеэкономическую деятельность местных предприятий.

Важнейшим среди законодательных актов России по регулированию внешнеэкономической деятельности является Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»[1], определяющий принципы её осуществления и регулирования. Другим основополагающим документом в области внешнеторгового регулирования стал Федеральный закон «Об экспортном контроле»[2], согласно которому государственная политика в области экспортного контроля представляет собой составную часть внутренней и внешней политики страны и осуществляется исключительно в политических, экономических и военных интересах государства.

В группу макроэкономических инструментов относятся также инструменты

тарифно-таможенного регулирования, такие как таможенный тариф, квотирование экспорта и импорта, лицензирование внешнеэкономической деятельности и др. Таможенный тариф применяется как при ввозе товаров на территорию РФ, так и (в отличие от большинства стран мира) при вывозе их из России. Таможенный тариф выполняет функции налога, взимаемого при пересечении товара через границу, регулятора структуры и объёма внешнеторгового оборота, а также важного источника поступления финансовых средств в государственный бюджет. В настоящее время средний уровень ставок таможенных тарифов развитых стран относительно низок и составляет 4-6% стоимости товара, в России аналогичный показатель оценивается в 10-12%.

Достоинства таможенно-тарифного регулирования заключаются в том, что это достаточно гибкий механизм, позволяющий довольно тонко регулировать экспортно-импортные потоки. Ставки ввозных пошлин определяются Правительством РФ в пределах, установленных Законом «О таможенном тарифе»[3]. Предельные ставки таможенных пошлин (50% базовой стоимости) применяются к товарам, происходящим из стран, в торгово-политических отношениях с которыми Россия использует (на условиях взаимности) режим наибольшего благоприятствования, установленный законодательными органами. На товары из стран, торгово-политические отношения с которыми не предусматривают указанного режима, а также на товары, страна происхождения которых не установлена, ставки ввозных таможенных пошлин увеличиваются вдвое.

Помимо таможенных пошлин, в мире существуют десятки различных способов нетарифного ограничения внешней торговли. К нетарифным барьерам относятся различные налоги и сборы, регламентирование внешней торговли путём её количественного ограничения (квотирование) или полного запрещения, лицензирование, санитарные требования, национальные стандарты безопасности, экологические нормы, специальные предписания в отношении качества, технических и потребительских свойств ввозимых товаров, административно-бюрократические проволочки и т.п.

Квотирование экспорта используется в тех случаях, когда цены какого-либо товара на внутреннем рынке ниже, чем на мировом. При неограниченных масштабах экспорта может возникнуть нехватка данного товара на внутреннем рынке. Внешнеторговая квота – это количественное или стоимостное ограничение экспорта (импорта), вводимое на определённый срок по отдельным товарам, странам и группам стран. Квотирование позволяет бороться с дефицитом платёжного баланса более эффективно, чем таможенный тариф. В отличие от таможенного тарифа использование квоты позволяет чётко ограничить объём импорта или экспорта. Например, повышение импортных пошлин может увеличить общую сумму платежей и почти не затронуть объёма импорта, введение

же импортной квоты гарантирует его сокращение.

Лицензирование – выдача разрешений на осуществление внешнеторговой деятельности её субъектам, производится соответствующими органами исполнительной власти РФ. Оно имеет своей целью обеспечить соблюдение хозяйствующими субъектами-экспортёрами законодательно-правовых международных и российских норм и правил внешней торговли. Лицензия удостоверяет реальные возможности (экономические, технические, технологические, организационные) хозяйствующих субъектов заниматься внешнеторговой деятельностью по таким видам товаров, как товары мирного и военного назначения, ядерные материалы, драгоценные металлы и камни, наркотические и психотропные средства, яды. Лицензия выдаётся на определённое время и оформляется лишь на один вид товара.

Прямые и косвенные инструменты управления внешними экономическими связями

Вторая группа инструментов – микроэкономические методы адресной поддержки отдельных предприятий. Прямые (ценовые) инструменты политики в области поддержки и развития экспорта включают в себя:

- государственное субсидирование экспортеров;
- льготное государственное кредитование и страхование экспорта;
- налоговые льготы экспортерам;
- государственная политика развития экспортной базы.

Неценовые средства стимулирования экспорта не влияют на цену экспортируемого товара, и в общем случае характеризуются наличием следующих форм: конкуренция по качеству, лизинг, послепродажное обслуживание и создание организаций, содействующих экспорту.

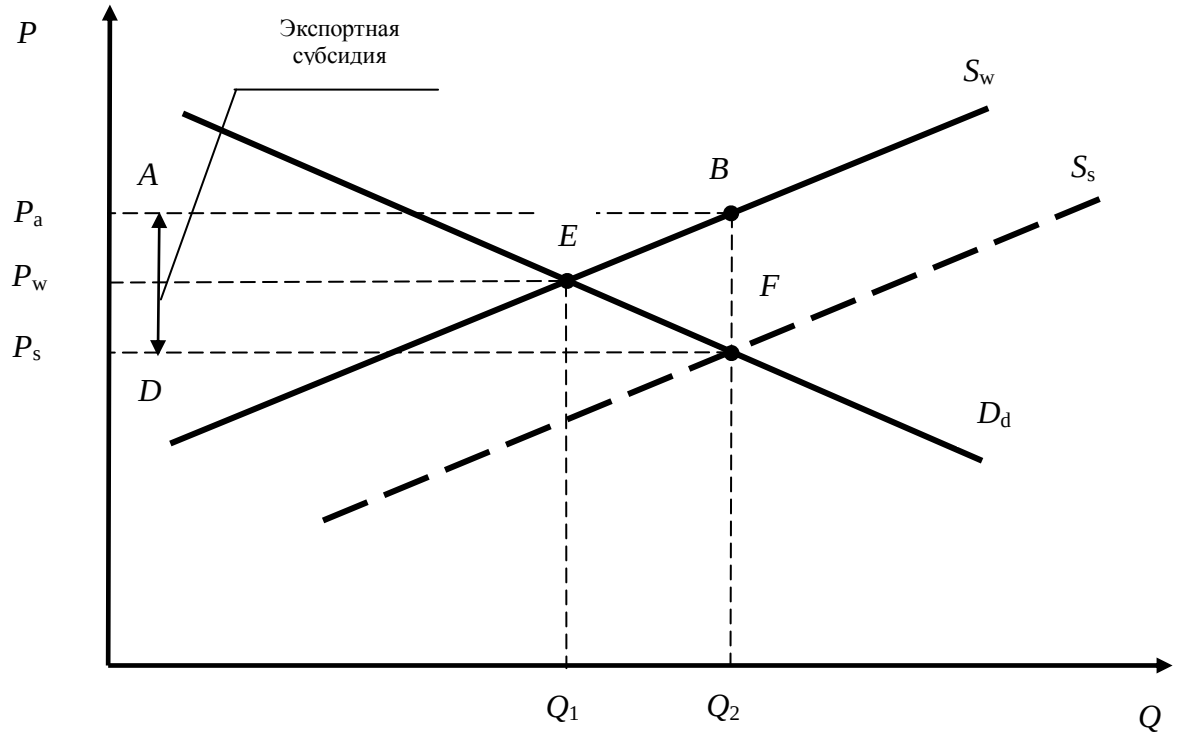
Наиболее распространенной формой стимулирования экспорта является ***государственное субсидирование экспортеров***. Оно направлено на стимулирование экспорта национальных производителей и повышение ценовой конкурентоспособности их товаров. По сути, субсидия представляет собой денежную выплату, направленную на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта[4]. В зависимости от характера выплат, можно выделить прямое и косвенное субсидирование.

Прямая экспортная субсидия – финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий бюджетные выплаты национальным экспортерам, которые позволяют им продавать товар иностранным покупателям по более низкой цене, чем на внутреннем рынке, и тем самым стимулировать экспорт.

Механизм функционирования и экономический эффект от применения экспортных субсидий проиллюстрированы на рис. 1.

Рис. 1

Стимулирование экспорта посредством экспортных субсидий



Напомним, что исходным условием задачи является стремление поставить национального экспортера в положение более выгодное, чем его конкуренты из какой-либо третьей страны, которая тоже экспортирует товар в регион-импортер. Пусть предложение товара из третьей страны составляет S_w, а спрос внутри страны-импортера – D_d. Рыночное равновесие достигается в точке E – покупатели в импортирующей стране купят Q_1 товара по цене P_w. Чтобы поддержать экспортеров, национальное правительство решает предоставить им экспортную субсидию. С точки зрения экспортера это означает снижение экспортной цены до уровня P_s, за которым идет увеличение предложения и смещение кривой предложения в положение S_s. Это перемещает равновесно состояние из точки E в точку F. При этом из-за снижения экспортной цены количество единиц экспортируемого товара увеличивается до Q_2. Принято считать, что побочным эффектом прямой экспортной субсидии может стать снижение предложения товара на внутреннем рынке, что обычно приводит к увеличению внутренней цены. Однако в нашем случае этого опасаться не следует, поскольку, когда речь идет о стимулировании экспорта, то почти всегда имеется в виду задача стимулирования экспорта из малоосвоенных и

малозаселенных регионов Сибири и Дальнего Востока России.

Возникающие расходы на финансирование самой субсидии, которые должен нести бюджет, а значит, и налогоплательщики, равны количеству товара, экспортированного после введения субсидии, умноженного на размер субсидии на единицу товара (четырехугольник *ABFD*).

Допустим, экспортирующая страна (Россия) продает, а импортирующая страна (например, Китай) покупает 1 млн. барр. нефти по 80 долл. за баррель. Правительство экспортирующей страны решает стимулировать экспорт и дает экспортерам субсидию в размере 20 долл. за каждый экспортируемый баррель нефти. В таком случае экспортер начинает предлагать нефть по 60 долл., что, допустим, привело к увеличению экспорта до 1,5 млн. барр. Таким образом, до введения субсидии экспортер получал 80 долл. • 1 млн. барр. = 80 млн. долл. выручки от экспорта, а после введения субсидии его выручка составит (60+20 долл.) • 1,5 млн. барр. = 120 млн. долл., то есть выручка возросла на 40 млн. долл. за счет увеличения объема экспорта. В свою очередь, импортеры до введения субсидии платили 80 млн. долл. за 1 млн. барр., а после введения субсидии – 60 млн. долл. за 1,5 млн. барр. т. е. для них цена снизилась по сравнению с первоначальной на 20 долл. за баррель. Бюджету и налогоплательщикам экспортная субсидия обошлась в 20 • 1,5 = 30 млн. долл. Результатом введения субсидии в размере 30 млн. долл. стало увеличение объемов экспорта на 0,5 млн. барр. и выручки предприятия-экспортера на 40 млн. долл.

Необходимо отметить, что, несмотря на все расчеты, с точки зрения экономической теории экспортные субсидии не имеют смысла. Их применение всегда основано на геополитических расчетах правительств и носит явный политический характер. Более того, импортер, обнаружив факт субсидирования экспорта экспортером, вправе ввести так называемые компенсационные пошлины. Поэтому зачастую экспортные субсидии маскируют под кредиты иностранным государствам, связываемых обязательствами приобретать за счет этих кредитов товары только у поставщиков из страны, которая их предоставила.

В случаях *косвенного субсидирования* осуществляется скрытое дотирование экспортеров через налоговые льготы, предоставление займов с заниженной процентной ставкой, освобождение от импортных пошлин, снижение тарифов на услуги государственных компаний, обеспечение предприятий-экспортеров государственными заказами по стабильным и высоким ценам.

Льготное государственное кредитование и страхование экспорта **–** метод финансовой нетарифной внешнеторговой политики, предусматривающий финансовое стимулирование государством развития экспорта национальными предприятиями. Такое

экспортное кредитование за счет или с участием средств федерального бюджета является одним из приоритетных направлений поддержки экспорта промышленной продукции. Иностранным импортерам (их банкам-кредиторам) экспортные кредиты за счет (с участием) средств федерального бюджета предполагается предоставлять через банк-агент под государственные гарантии иностранных государств в установленной форме. Экспортные кредиты за счет (с участием) средств федерального бюджета обычно предоставляются как правительствам иностранных государств, так и импортерам российской промышленной продукции или их банкам в соответствии с законодательством Российской Федерации.

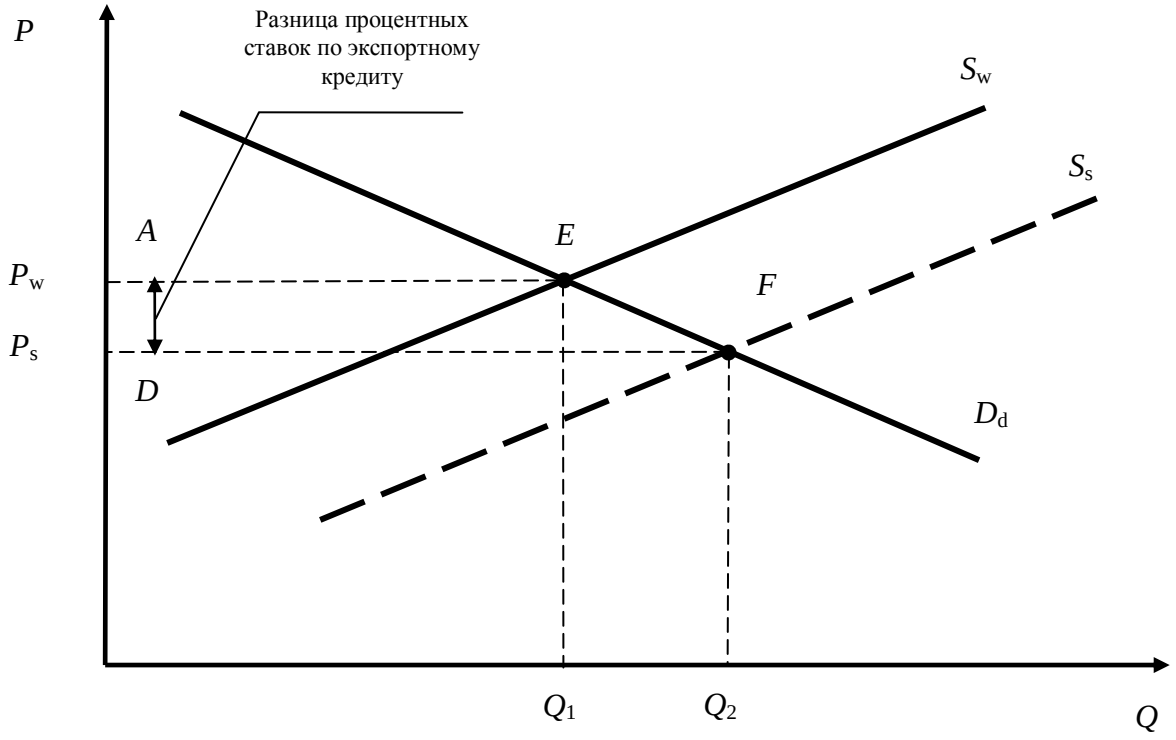
В ряде случаев государственные органы и кредитные учреждения непосредственно выступают в качестве кредиторов иностранных правительств, банков и фирм, а предоставление экспортных кредитов осуществляется как разновидность внешней помощи другим государствам. Государственные экспортные кредиты и прочие ссуды на двусторонней основе предоставляются преимущественно развивающимся странам в рамках официальной помощи развитию. В банковской практике процентные ставки по экспортным кредитам обычно существенно ниже ставок по другим видам кредитов и нередко являются предметом согласования между странами в рамках картельных соглашений. Большая часть официальной помощи несет связанный характер: она имеет товарную форму или используется для закупок товаров в стране-доноре.

В рамках развития национального экспортного потенциала государство организует ***страхование*** фирменных и банковских экспортных кредитов. Государственное страховое агентство берет на себя обязательство покрыть в определенном размере убытки, которые могут возникнуть по кредитным операциям. Страхованию подлежат как экономические, так и политические риски. К экономическим рискам относятся: повышение стоимости товара в период изготовления, неблагоприятные изменения валютных курсов, отказ от платежа или принятия товара покупателем, неплатежеспособность заемщика и др. Политические риски связаны с невозможностью выполнения иностранным заемщиком своих обязательств в результате войны, революции, национализации, конфискации, введения валютных ограничений, моратория и т.д. При наступлении страхового случая кредитору выплачивается возмещение. Необходимые для этого ресурсы формируются за счет страховых премий, выплачиваемых страхователями (фирмами и банками). Если этого источника недостаточно, образующиеся убытки страхового агентства покрываются за счет государственного бюджета.

Экономический механизм действия экспортного кредитования проиллюстрирован на рис. 2.

Рис. 2

Стимулирование экспорта посредством экспортных кредитов



Первоначально предложение товара из третьей страны составляет S_w, а спрос внутри страны-импортера – D_d. В точке E достигается рыночное равновесие, характеризуемое количеством покупаемого товара Q_1 и его ценой P_w. Выдача экспортного кредита национальному экспортеру создаст для последнего льготные условия, по сути являющиеся субсидией в размере разницы между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой, что повлечет за собой снижение цены на экспортируемый товар до уровня P_s и, как следствие, увеличение количества товара до Q_2.

Размеры субсидирования через льготное кредитование рассчитываются как разница между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой. Ежегодный размер полученной экспортером выгоды от экспортного кредита можно оценить с помощью такого показателя, как грант-элемент, который рассчитывается по формуле (1). Грант-элемент – интегральный показатель, применяемый для сравнения условий предоставления кредитов и займов, и показывающий, какую часть платежа в счет погашения долга получает кредитор в результате предоставления кредита (займа) на условиях более льготных, чем коммерческие[5].

$$E = \left(1 - \sum_{i=1}^{t} \frac{B_i}{A(1+n)^t}\right) \times 100\%, \quad (1)$$

где E - грант-элемент;

B_i - фактические платежи в счет погашения долга в i-том году;

A - сумма кредита;

$\frac{1}{(1+n)^t}$ - дисконтирующий множитель;

n – процентная ставка;

t – срок кредита.

Расходы государства по выдаче льготного экспортного кредита составят сумму, равную количеству товара Q_2, экспортированного после кредитования национального производителя, умноженного на разницу между процентной ставкой по льготному кредиту и текущей рыночной процентной ставкой на единицу товара

Налоговые льготы экспортерам – третий весьма действенный финансовый нетарифный метод торговой политики, предусматривающий введение специальных налоговых режимов для национальных экспортеров. Чаще всего на практике налоговые льготы предоставляются путем освобождения экспортеров от уплаты прямых или косвенных налогов. Возможно снижение налога с фирм, создающих заграничные филиалы, исключение из налогообложения расходов на исследования, ведущие к созданию сбытовых филиалов за границей, освобождение от налогов на комплектующие и материалы, использованные в производстве экспортных товаров, создание необлагаемых налогом денежных фондов развития экспорта.

В США, например, налоги, которые уплачиваются филиалами американских корпораций в развивающихся странах, вычитаются из общей суммы налогообложения материнских компаний. В других случаях, с суммы облагаемого дохода разрешается списывать многие операционные расходы филиалов в государствах приложения капитала (рекламу, деловые поездки, представительскую деятельность, взносы на социальное страхование и некоторые другие виды платежей). Допускается также отсрочка уплаты налогов до перевода прибылей, т. е. фактически на это время предоставляется государственный беспроцентный кредит. Во многих случаях в США на капиталовложения корпораций, действующих в развивающихся странах, распространяются налоговые скидки на инвестиции.

В России порядок предоставления налоговых льгот регулируется Налоговым Кодексом РФ[6], который предусматривает освобождение экспортеров от обязанности по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов или возврат

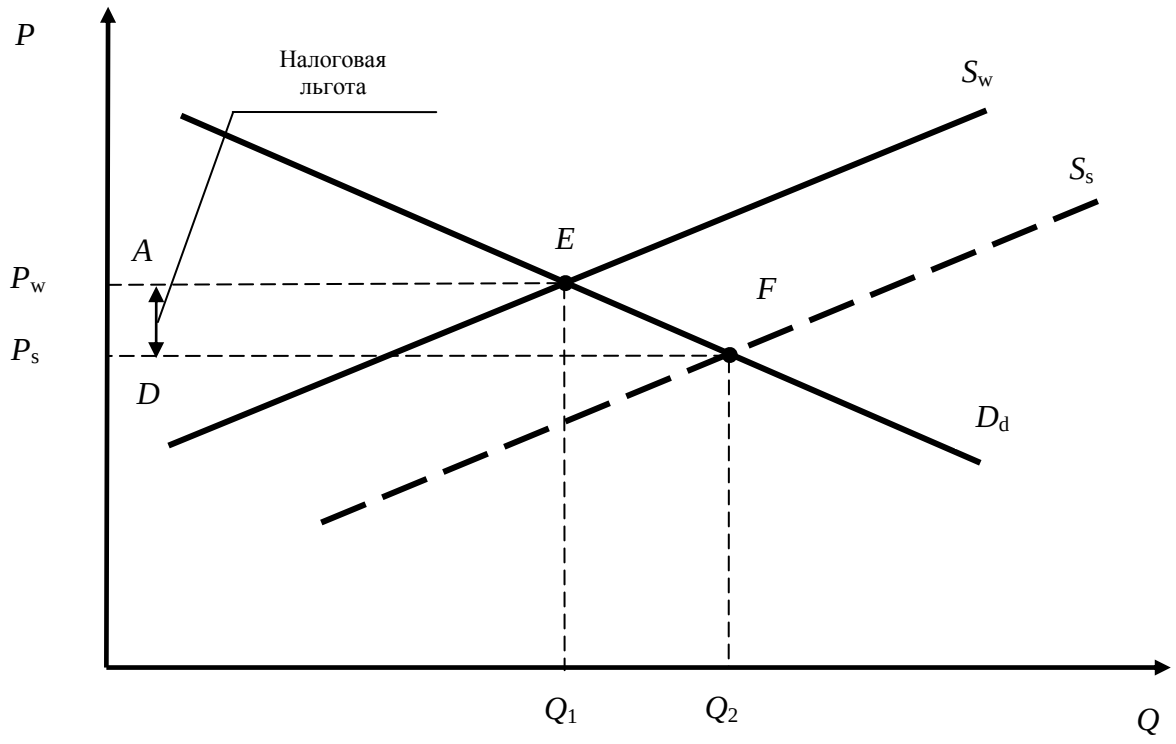
ранее уплаченных налогов, например, НДС. Эти налоговые льготы являются косвенной формой субсидии, позволяют экспортерам снизить издержки на единицу производимой продукции и тем самым уменьшить цену, что, в конечном счете, является фактором стимулирования экспорта.

Механизм функционирования и экономический эффект от применения налоговых льгот экспортерам проиллюстрированы на рис. 3.

Освобождение от уплаты налогов, относимых на себестоимость продукции, позволяет уменьшить издержки на производство продукции и, тем самым, снизить цены при экспортной поставке. Что касается косвенных налогов, то очевидно возврат НДС экспортерам является косвенной формой субсидии. Пусть рыночное равновесие достигается в точке E – покупатели в импортирующей стране купят Q_1 товара по цене P_w. Чтобы поддержать экспортеров, национальное правительство решает предоставить им специальный налоговый режим (налоговую льготу). С точки зрения экспортера это означает снижение экспортной цены до уровня P_s, за которым идет увеличение предложения и смещение кривой предложения смещается в положение S_s. Это перемещает равновесное состояние из точки E в точку F, что выглядит как снижение экспортной цены и увеличение физического объема экспорта до Q_2.

Рис.3

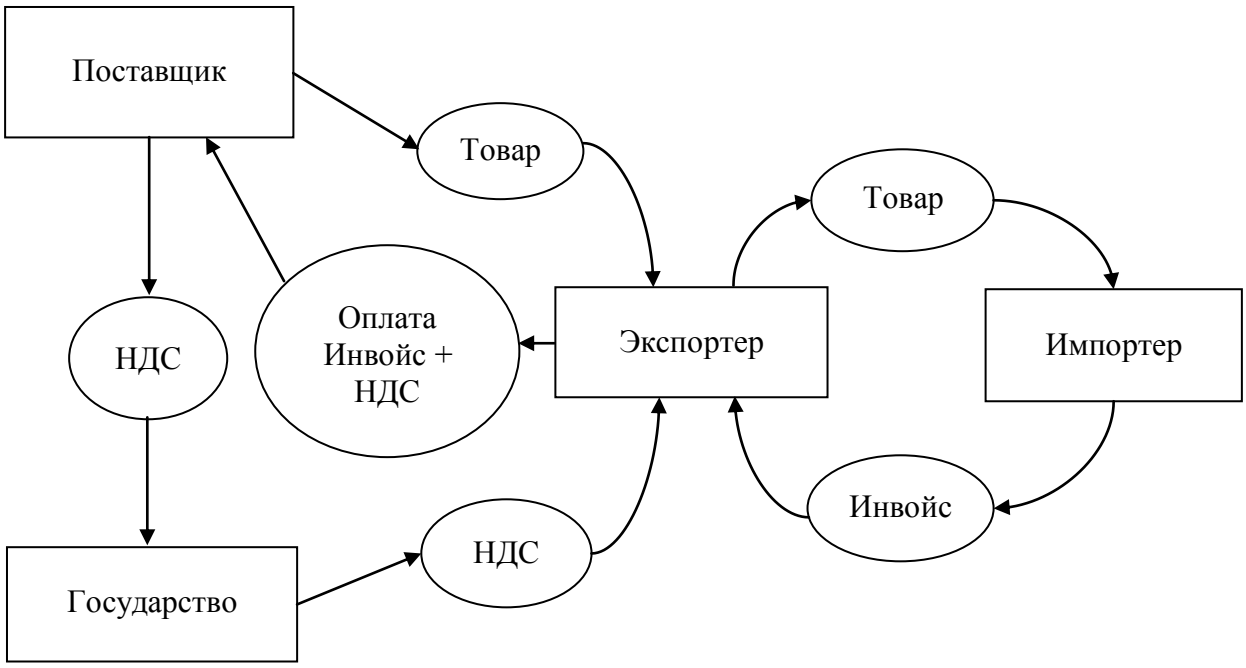
Стимулирование экспорта посредством налоговых льгот экспортерам



В целях повышения экономической заинтересованности российских экспотеров и обеспечения поступления валютной выручки в страну, законодательством Российской Федерации предусмотрено предоставление экспортерам существенной льготы – возмещение налога на добавленную стоимость, уплаченного при производстве или приобретении экспортируемых товаров. Порядок предоставления названной льготы урегулирован Налоговым кодексом Российской Федерации.

Рис.4

Схема возврата НДС экспортеру



Механизм реализации возврата НДС осуществляется по следующему алгоритму. Компания-экспортер приобретает у другой компании-поставщика сырье, энергию, услуги и т.д., затрачивая на это сумму инвойса плюс НДС, т. е. *N + 0,18N руб.*, где *0,18N* – это сумма НДС. В структуру экспортной цены будет заложена прибыль, но не будет включена сумма НДС, поскольку как экспортер, она применяет ставку НДС 0%. Экспортер поставит товар импортеру и выставит ему сумму инвойса плюс 0%. Если НДС не будет возмещен, то это означает, что компания-экспортер его просто «подарила» государству, поскольку поставщик его должен уплатить в оговоренные законом сроки. Если государство заинтересовано в расширении экспорта, то именно оно должно возместить НДС в размере *0,18N* экспортеру из государственного бюджета.

Государственная политика развития экспортной базы – наиболее стратегический и комплексный подход к проблеме стимулирования экспорта. Основные компоненты этой политики зафиксированы в «Энергетической стратегии России на

период до 2030 г.»[7]. В документе, в частности, говорится, что стратегия предусматривает реализацию инициатив в сфере развития топливно-энергетического комплекса, призванных обеспечить формирование нефтегазовых комплексов в восточных регионах страны; освоение углеводородного потенциала континентального шельфа арктических морей и северных территорий России; развитие и территориальную диверсификацию энергетической инфраструктуры и др.

Формирование нефтегазовых комплексов в восточных регионах страны (континентальный шельф острова Сахалин, Республика Саха (Якутия), Магаданская, Иркутская области и Красноярский край) с развитием соответствующей производственной, транспортной и социальной инфраструктуры позволит не только обеспечить собственными энергетическими ресурсами указанные регионы, но и диверсифицировать экспортные поставки российских углеводородов, направив их в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Вовлечение в промышленное освоение сложнокомпонентных углеводородных ресурсов региона даст импульс развитию нефтехимического и газохимического производства, будет способствовать опережающему социально-экономическому развитию районов Восточной Сибири и Дальнего Востока, обеспечит темпы роста регионального валового внутреннего продукта, превышающие средние по стране не менее чем на 0,5-1,5% в год.

Инструментами государственной политики развития экспортной базы являются *адресные инвестиции,* которые направляются в первую очередь на проведение геолого-разведочных работ в традиционных местах добычи топливно-энергетических ресурсов, а также создание необходимых условий (нормативно-правовых, налоговых, институциональных и др.) для освоения сырьевой базы топливно-энергетического комплекса в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке путем создания централизованной вертикально интегрированной системы управления запасами полезных ископаемых.

Организационно-технические и политические инструменты поддержки экспортеров

Наконец, к третьей группе – организационно-технических и политических инструментов поддержки экспортеров относятся:

- информационные и консультационные услуги экспортерам (сбор статистических материалов, анализ состояния и оценка перспектив внешнеэкономической деятельности);
- дипломатическая поддержка экспортеров;
- подготовка кадров для внешней торговли.

Систему управления и стимулирования экспортной деятельности заключает ***экспортный контроль,*** а также система ***валютного контроля***[8], которые представляют собой систему организационно-правовых и экономических мер по ограничению, запрету и контролю за экспортом тех или иных товаров. Функции экспортного контроля возлагаются на специальные государственные органы, в Российской Федерации это Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России)[9]. В качестве средств экспортного контроля используются лицензирование экспорта в зависимости от страны назначения и характеристик товара и разрешительный порядок экспортных операций по отдельным категориям товаров и т.д. Экспортный контроль применяется для защиты национальных интересов страны, и соблюдения международных обязательств России. Номенклатура товаров, подлежащих экспортному контролю, определена в специальных списках, которые утверждаются указами Президента РФ по представлению Правительства РФ.

Важным направлением во внешнеэкономической деятельности государства является привлечение зарубежных инвестиций в экономику страны. Основным условием привлечения иностранных инвесторов является то, что наша страна готова стать крупным реципиентом иностранного капитала. Иностранное инвестирование как источник финансовых ресурсов и форма внешнеэкономических связей имеет значительные преимущества в сравнении с привлечением иностранных кредитов. Они проявляются в том, что, во-первых, иностранные инвестиции предоставляются бесплатно, бессрочно. Во-вторых, результаты инвестиционной деятельности иностранных инвесторов остаются в распоряжении страны, принимающей иностранных инвесторов. В-третьих, иностранное инвестирование осуществляется на основе передовой техники, технологии, прогрессивных методов организации хозяйственной деятельности. Поэтому иностранное инвестирование – очень распространённый способ расширения источников финансирования развития национальных экономик, решения социальных проблем.

Развитие внешнеэкономических связей – одно из приоритетных направлений управленческо-регулирующей деятельности государства. Для его эффективной реализации необходимо, прежде всего, постоянно совершенствовать хозяйственный механизм в сфере внешнеэкономической деятельности по всем его направлениям. По мере развития экономики России и ее экспортного сектора, становится очевидным, что задачи стимулирования экспортной деятельности во все большей степени должны быть привязаны к задачам естественного развития местных экспортеров и глубоко интегрированы в местные программы территориального развития.

◙

Литература

[1] Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ (ред. от 22.08.2004)
[2] Федеральный закон от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ "Об экспортном контроле"
[3] Закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 28.06.2009) "О таможенном тарифе"
[4] Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: 416 с., с.247
[5] Б.Райзберг, Л.Лозовский, Е.Стародубцева. Современный экономический словарь http://vocable.ru/dictionary/88/
[6] "Налоговый Кодекс Российской Федерации" (НК РФ) (часть 2) от 05.08.2000 N 117-ФЗ, ст. ст. 12-15.
[7] «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.» - http://www.atominfo.ru/files/strateg/strateg.htm
[8] Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ.
[9] Федеральная служба по техническому и экспортному контролю (ФСТЭК России) http://www.fstec.ru/