



Инновации во внешней торговле и внешнеэкономической деятельности

В.П. Медведев

*Доктор военных наук, профессор
(Всероссийская академия внешней торговли)*

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-технических, финансово-экономических и коммерческих функций, связанных с проведением внешнеторговых сделок, участием в международном инвестиционном сотрудничестве, международной кооперации, валютных и финансово-кредитных операциях и производственной кооперации в четырех основных сферах:

- Внешнеторговая деятельность
- Международное инвестиционное сотрудничество
- Производственная кооперация
- Международные кредитно-финансовые и кредитно-расчетные отношения.

В свою очередь, внешнеторговую деятельность (ВТД) принято оценивать как совокупность экспортно-импортных операций с товарами, услугами и результатами интеллектуального труда, осуществляемых на коммерчес-

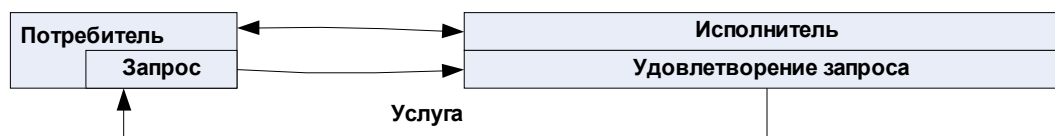
кой основе между государствами в лице как национальных, так и интернациональных субъектов внешнеэкономической деятельности /1/.

Внешняя торговля отличается от торговли внутри государства и экономической деятельности, с точки зрения менеджмента, более широким и сложным спектром факторов внешней среды, их соответствующее использование позволяет достичь высокой эффективности коммерческих операций. Основными факторами ее достижения является воздействие общеэкономической конъюнктуры, научно-технического прогресса, мер государственного регулирования экспорта и импорта и др.

Предоставление услуг в самом общем виде, в сфере внешнеторговой деятельности является результатом взаимодействия между Исполнителем и Потребителем (рис. 1), как деятельность исполнителя по удовлетворению запроса Потребителя.

Рисунок 1

Общее содержание и составляющие услуги





Услуги вообще и во внешнеторговой деятельности, в частности, принято делить на материальные и нематериальные.

Материальные услуги рассматривают как сохранение, изменение и/или восстановление потребительских свойств изделий (производства, организации, сложной системы) или изготовление (создание) новых по заказам покупателей, а также перевозка грузов и людей, торговые, банковские и др. услуги, независимо от их размеров и объемов.

Нематериальные услуги обеспечивают поддержку и восстановление здоровья, духовного и физического развития личностей, повышения профессионального мастерства и др. По оценке специалистов, чем выше экономическое развитие государства, тем больше людей работает в сфере услуг. Так, в настоящее время в США в сфере услуг занято порядка 80% от всех работающих.

Таким образом, рассматривая инновации в ВЭД и ВТД следует главное внимание сосредоточить на услугах по исполнению контракта международной купли-продажи товара. В первую очередь следует учесть специфические черты международной торговли:

1. Наличие тесной связи и взаимосвязи между торговлей традиционными товарами и торговлей услугами. Так, экспорт комплектного оборудования для производственной деятельности сопровождается инжиниринговыми и др. услугами. В свою очередь, торговля услугами активно содействует развитию торговли товарами и непрерывно сопровождает эти процессы. Например, маркетинговые услуги являются первоочередными и обязательными при оформлении торговых операций, как услугами, так и товарами.

2. Услуги, главным образом нематериальные, производятся и потребляются практически одновременно. Их невозможно заблаговременно произвести и хранить в ожидании благоприятной рыночной конъюнктуры, т.е. услуга предоставляется только по мере появления и/или наличия конкретного потребителя и его запроса (рис. 1).

3. Регулирование в мировой торговле услугами обеспечивается и сопровождается национальными законами, правилами и нормами, а также международным регулированием в рамках ВТО.

Услуги делятся на множество видов и отличаются по специфике содержания. В силу этого, услуги принято определенным образом классифицировать. Так, например, применительно к международной торговле услугами, в основу классификации положен подход, разработанный Секретариатом ГАТТ на базе Единого классификатора продукта, подготовленного статистической комиссией ООН. Данная классификация включает более 160 видов услуг, сгруппированных в 12 разделов /1/:

1. Деловые услуги (46 отраслевых видов услуг).
2. Услуги связи (5 видов).
3. Строительные и инжиниринговые услуги (5 видов).
4. Дистрибьюторские услуги (5 видов).
5. Общеобразовательные услуги (5 видов).
6. Услуги по защите окружающей среды (4 вида).
7. Финансовые услуги, включая страхование (17 видов).
8. Услуги по охране здоровья и социальные услуги (4 вида).
9. Туризм и путешествия (4 вида).
10. Услуги в сфере организации досуга, культуры и спорта (5 видов).
11. Транспортные услуги (33 вида).
12. Прочие услуги.

Существуют различные подходы к оценке значимости различных видов услуг. Чаще других принято оценивать услуги по экономическим показателям, а именно по стоимостным показателям. Так, при оценке мировой торговли услугами, доказано, что наиболее значимыми являются международный туризм и зарубежные поездки (порядка 30% от общего объема) и транспортные услуги (порядка 25%).

Характерной отличительной чертой услуг является направленность на конкретного потребителя и близость к потребителю как личности (персоны), т.е. персонафицированность услуги в виде конкретности или абстрактного характера. Так туризм (как международный, так и внутренний) весьма конкретен, направленностью на конкретного человека. К такого рода услугам относят также услуги по



охране здоровья, социальные услуги, образовательные, досуга, культуры, спорта и др.

Транспортные услуги существуют как персонализированные, так и более абстрактные – перевозка грузов различными видами транспорта, общие услуги связи, страхования, дистрибьюторские, финансовые и др. В то же время, даже самая общая абстрактная услуга в конечном итоге направлена на конкретного человека и воздействует на него, вызывая ответную реакцию в виде желания или нежелания обращаться к данной услуге или конкретной организации, предоставляющей данную услугу.

В силу того, что каждая услуга отличается направленностью на конкретного человека, степенью приемлемости или неприемлемости, все виды услуг принято относить к психологическому сервису, определяя необходимость постоянной реакции на восприятие каждой конкретной услуги. В конкретном итоге один человек запрашивает конкретную услугу у другого человека для того, чтобы этот «другой» стремился и хотел удовлетворить именно данный запрос. Следует помнить, что у каждого человека даже в течении одного рабочего дня бывают «часы ангела» и «часы рептилии» (по оценке психологов /2/), что характерно и для потребителя, поэтому каждый контакт (так называемая транзакция) отличаются спецификой не только содержания, но и формы запроса и существенно влияют на удовлетворение данного запроса.

Применительно к психологической направленности сервиса, необходимо учитывать характерные черты услуги /2/:

➤ Неосвязаемость, т.е. невозможность точно количественно измерить и оценить услугу конкретными параметрами, делая ее более эмоциональной, нежели рациональной;

➤ Неповторимость, т.е. взаимосвязанность с конкретной транзакцией, отражая взаимоотношения конкретных людей, в определенном психологическом состоянии на моменты запроса и его удовлетворения;

➤ Нестатичность, которая проявляется в том, что даже один и тот же участник рассматривает услугу и оценивает ее по различным параметрам в зависимости от состояния, не говоря уже о различных участниках.

Все вышеперечисленное показывает роль и значимость инновационности в подходе, прежде всего исполнителя каждой конкретной услуги. С одной стороны, это обстоятельство требует особой специальной подготовки сотрудников сервиса в области психолого-коммуникационных взаимоотношений с потребителем (заказчиком), а с другой стороны, некоторых «рамочных» ограничений в виде стандартов, «границ конкретной услуги», правил взаимоотношений, т.е. определенных регламентирующих условий для каждой услуги. Регламентирующие условия и требования вытекают из устойчивых сложившихся подходов в виде традиций, государственных, региональных, религиозных, национальных, половых, возрастных, этнических и др. норм, условий и ограничений.

В конкретном итоге, удалось формализовать перечень и содержание различных услуг от международных (в рамках ВТО и межстрановых соглашений) до перечня и содержания конкретных услуг в каждой организации системы сервиса.

Перечень и содержание услуг позволил в определенной мере стандартизировать услуги и даже разработать для абсолютного большинства не только описание их основного содержания, но и подготовить алгоритмы (последовательности) и методики их выполнения. Подобная стандартизация не только не исключает инновационность, но и способствует инновационности в сфере услуг в большей мере, чем при разработке, производстве и продаже товаров. Очевидно, что инновационность в сфере услуг шире используется и постоянно сопровождает каждую конкретную услугу.

Инновационности в сфере услуг способствует и наличие определенных «границ» для каждой услуги от некоторого «минимального» до определенного «максимального» значения («интервальность» в сфере услуг). Критериями для данных интервалов могут быть (чаще всего используются): время, соотношение цена/качество услуги, перечень предоставляемых услуг, содержание существа услуги и др. На систему критериальных оценок опираются обе стороны, как потребитель (заказчик), так и исполнитель, соотнося для себя свои потребности («хочу») со своими возможностями («могу») по ресурсам, времени и др. параметрам и существующим критериям. Все пере-



численное еще раз подтверждает психологическую направленность услуг, т.е. сервиса вообще, а также важность хорошей подготовки менеджеров организаций предоставляющих услуги, особенно социально-коммуникационную направленность и инновационный характер предоставления и обеспечения каждой услуги.

В интересах формализации работ в области формирования и предоставления услуг, необходимо обеспечить и осуществлять анализ на основе определенной модели. В данную модель требуется включить обязательные, объективно существующие элементы, где граничные требования и условия в виде «хочу» и «могу» каждой из сторон (потребителя и исполнителя) также должны быть учтены. Естественно, что модель для каждого из видов услуг (например, из 12 международных групп и

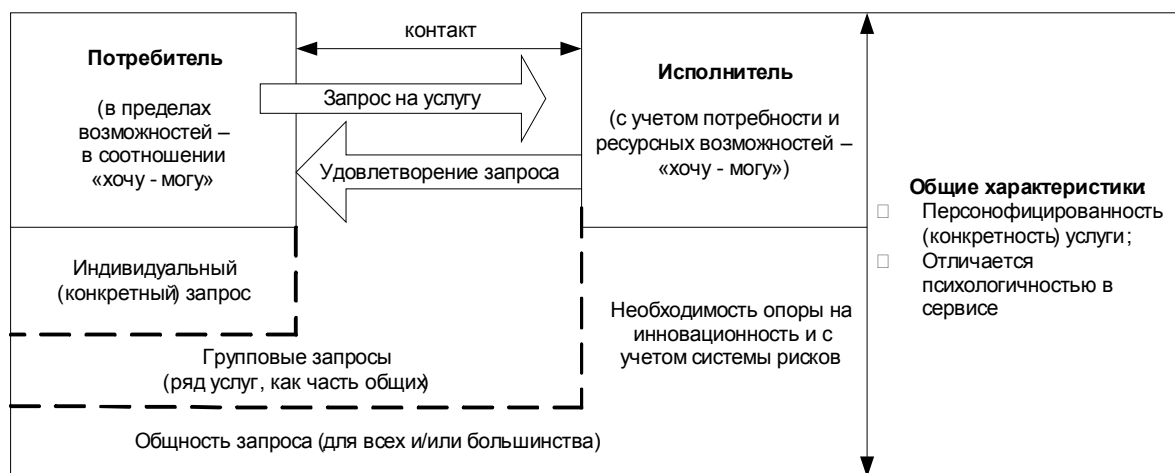
порядка 160 учитываемых) должны отличаться деталями и границами требований. С этой целью услуги принято классифицировать на общие, групповые (конкретные) и индивидуальные. Так, общими услугами (от запроса до удовлетворения его требований, пожеланий и условий) принято считать те, которые характерны для определенных видов (порядка 160) и их специфики.

Групповые требования могут рассматриваться в виде ранее перечисленных 12 групп международных видов услуг, а индивидуальными являются те, которые характерны для организаций и конкретных клиентов (запросов), к их специфичными пожеланиями и потребностями (запросами).

Все перечисленное можно представить в виде определенной схемы модели (рис. 2.).

Рисунок 2

Основной подход к моделированию системы и конкретизации услуг



Таким образом, каждая конкретная услуга характеризуется персонализированностью направленности, психологичным характером взаимоотношений при каждом контексте и отличается инновационностью.

Любые инновации всегда отличаются значительным повышением рисков. Риски, инновации и услуги всегда взаимосвязаны и при возрастании числа и сложности услуг, необхо-

димы инновационные действия, которые сопровождаются усилением рисков, возникающих при каждом запросе, удовлетворении запросов и определенного отношения потребителя и исполнителя к инновациям, возникновения и реакции каждого участника контакта к системе рисков. Принято считать, что подтверждается опытом, что при производстве товаров система рисков более структурирована и опреде-



ленна, чем в случае предоставления услуг, как результат психологической направленности услуги, ее персонофицированности, а зачастую и отсутствие четких стандартов на параметрические характеристики в системах сервиса. Также принято считать, что менеджеры в процессе функциональной деятельности, как правило, стремятся уходить, дистанцироваться от рисков, однако это не совсем так. Так, при работе в сфере производства товаров, менеджеры различных иерархических уровней призваны рисковать в различной степени. Риски тесно связаны с системой принимаемых решений и условиями производственной деятельности.

Например, менеджеры нижнего звена обязаны принимать решения для четко структурированных задач, для решения которых у них имеются, как правило, методики и алгоритмы. Поэтому сфера рисков им отводится наименьшая. Они могут рисковать перемещая исполнителей с одного рабочего места на другое, в пределах существующих регламентов.

В сфере услуг, где инновационно-клиентский подход является главным фактором деятельности, а технологические регламенты имеют другие, более широкие пределы, менеджеры нижнего звена в сфере услуг имеют больше прав на риски и вынуждены рисковать при приеме заказа на услугу и в ходе ее выполнения.

Нет необходимости подробно соотносить степени рисков для других, более высоких уровней менеджеров, достаточно лишь указать, что степени рисков для аналогичных уровней менеджеров в сфере производства товаров и предоставлении услуг значительно шире при предоставлении услуг, нежели в сфере производства. Доказано, что в сфере услуг, в условиях объективной повышенной инновационности, менеджеры обязаны уметь больше рисковать, нежели при производстве товаров (изделий). Данное обстоятельство требует, чтобы менеджеры в сфере услуг умели лучше прогнозировать, анализировать состояние внешней среды (особенно поведение клиентов и конкурентов), уметь решать слабо структурированные и не структурированные задачи, чтобы рисковать более обоснованно. В этом направлении необходимо готовить менеджеров, особенно нижнего звена.

Следовательно, для менеджеров, работающих непосредственно с клиентами (прежде всего нижнего и среднего иерархических

уровней управления), необходимо определять границы инноваций, что характеризует и формирует и систему, и степень допустимых рисков. Применительно к ВТ и ВЭД, в них участвуют чаще всего большие и реже средние организации, что позволяет менеджеров для них готовить специально и отдельно. Чаще всего в составе высшего руководства создаются малые группы в числе 3-9 человек, на которые возлагается вся работа по формированию и обеспечению услуг внешнеэкономического и внешнеторгового характера. В такого рода малых группах, как правило, имеется формальный лидер и четкое распределение ролевых функций, взаимодополняющих друг друга. К их числу принято относить финансы, международное экономическое право, производство, логистику, специфику продаж и др., в зависимости от специфики функциональной деятельности и обеспечения определенных услуг. Такого рода группы нуждаются в высоком профессионализме, умении работать в команде, инновационном характере отношения к своей работе и умении разумно и обоснованно рисковать. Однако даже наличие хорошей управленческой команды не может обеспечить конкурентный характер ВТ и ВЭД. Этот процесс оказывается эффективным только при наличии четких «вертикалей» и «горизонталей» различных групп, участвующих в данных процессах, строго регламентированных по времени и качеству формирования и предоставления услуг инопартнеру. «Цепочки» исполнителей в предоставлении услуг, как правило, бывают «короче» (меньше групп-участников), чем в процессе производства и продажи товаров. Однако степени риска значительно повышаются по ранее рассмотренным причинам.

Уровни инновационности могут быть расширены без значительного повышения рисков, если использовать опыт, который рекомендует опираться на следующие факторы:

- достаточный уровень квалификации и командности (что значительно снижает степень рисков);
- определенный уровень инновационности;
- учет состояния компании и положения на жизненном цикле;
- характеристики команды (группы управления) в виде возраста, уровня образования, опыта, времени работы в группе и др.;



➤ уровень накопленного благосостояния и влияния рисков на данный процесс, особенно на карьеру (как отдельных сотрудников, так и команд).

➤ уровень способности и умения структурировать и систематизировать риски;

➤ характер самооценки возможностей организации и реальной оценки специалистов внешней среды (эксперты, партнеры, клиенты и конкуренты);

➤ основные тенденции в характере изменения внешней среды и внутренних факторов и др.

Перечисленные составляющие, как показывает опыт ВТ и ВЭД, способствуют повышению уровня инновационности в работе менеджеров, повышению эффективности руко-

водства и снижению степени рисков, определяя взаимозависимость инновационного и риск-менеджмента во внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности.

Еще одним элементом повышения инновационности и снижения рисков, может служить опора на международный стандарт качества («петля качества» - ISO-9000-). Данный стандарт призван регламентировать не только систему производства товаров, но и учитывать систему предоставления услуг. Если вспомнить, что данная «петля» образуется 10-ю основными, обязательными действиями менеджеров (рис. 3.), то четко определяются объекты инновационного воздействия и характерные «переходы» (взаимосвязи) между каждой из пар в данной «петле качества».

Рисунок 3

«Петля» (стандарт) качества ISO-9000- и отношения исполнителя и потребителя к предоставляемой услуге



Таким образом, можно утверждать, что наличие международного стандарта в виде ISO-9000- облегчает взаимоотношения менеджеров как представителей организации-исполнителя услуг, так и организации-потребителей, за счет существования описания определенных элементов, «границ» возможных требований к каждому элементу и услуге в целом. Для исполнителей данные четкие требования позво-

ляют выявить и определить возможность инноваций при каждой услуге на всех этапах ее формирования и предоставления, одновременно оценивая и систематизируя риски, делая услугу более структурированной и управляемой. Для заказчика появляется возможность снижения риска получить нежелательные элементы и факторы в ходе использования необходимой услуги.



Таким образом, в конечном итоге, можно утверждать, что инновации во ВТ и ВЭД не только возможны, но и целесообразны, особенно в коммуникационных отношениях, несмотря на общее тяготение международных торговых отношений к формализации и стандартизации.

К числу наиболее общих обязательных составляющих в первую очередь следует отнести необходимость опоры на системно-ситуационный подход учета условий и составляющих глобализации международных рынков, характера и темпов развития экономики и инноваций в областях создания и перемещения товаров и услуг. Данное условие сопровождается и дополняется внутривострановыми и внутрисистемными условиями (ЕС, ВТО, НАФТА и др.) и требованиями в виде определенных системообразующих элементов. Применительно к ВТ и ВЭД России выявлены, обоснованы и достаточно четко определены и сформулированы наиболее целесообразные требования и рекомендации, повторять которые еще раз нет необходимости.

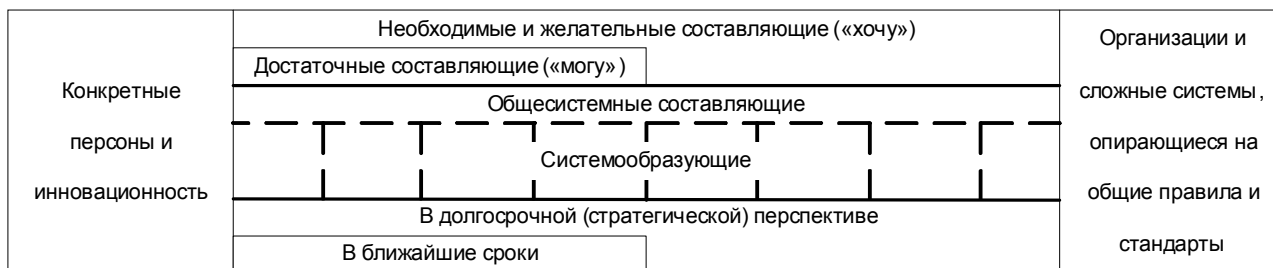
К числу наиболее сложных проблем и задач системообразующих составляющих следует отнести взаимосвязь и взаимоотношения между инновациями и формализованными документами и стандартами в виде форм контрактов, сопроводительных транспортных документов, видов транспортных услуг, систем банковских расчетов, систем страхования и перестрахования в международной торговле и др.

Экспертами доказано, что вся система международных экономических отношений в наибольшей степени тяготеет к международным стандартам, правилам и процедурам, разработанным и рекомендуемым ВТО. В тоже время, каждая даже международная операция представляет большие возможности для использования самых разных инноваций.

Все вышеперечисленное является основными составляющими общего порядка (рис.4.).

Рисунок 4

Обязательные составляющие общей модели (подхода)



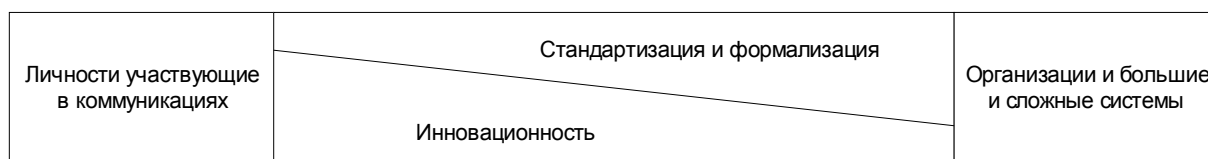
Взаимосвязь и взаимозависимость инновационности во ВТ и ВЭД и стандартов существуют постоянно и характеризует стремление конкретных потребителей (заказчиков) и исполнителей к инновационности и стремление организаций и больших систем к ориента-

ции на стандарты, особенно международные и четкие формализованные приемы, методы и упорядоченность в каждой операции. Эти отношения можно показать на определенном подходе (рис. 5.), в котором совместно используются инновации и четкие стандарты.



Рисунок 5

Взаимосвязь инновационности и стандартизации



Так, даже ВТО, созданная и опирающаяся в своей постоянной деятельности на определенные стандарты в международных экономических отношений, систематически вносит инновационные уточнения и изменения в стандарты.

Опытом доказано, что во взаимоотношениях инновации–стандарты существует не менее трех обязательных составляющих:

- Личности участников-организаторов и лиц, обеспечивающих ВТ и ВЭД и их характерные черты (I);
- Используемые при организации и осуществлении данных операций принципы и подходы (II);
- Решаемые задачи и используемые для их решения характерные «инструменты» (III) (рис. 6).

Рисунок 6

Наиболее употребляемые направления и действия для интенсификации инноваций в организации





Подводя итоги рассмотрения роли и значимости инноваций при организации и осуществлении ВТ и ВЭ операций и всей деятельности, можно доказательно утверждать, что инновации в области международных экономических отношений являются необходимым средством для получения и обеспечения конкурентного преимущества.

Следует учитывать, что такого рода операции относятся к сфере услуг с вытекающими из содержания услуг особенностями, в виде социально-коммуникационной и социально-психологических составляющих и их особенностей. В силу того, что социально-психологическая направленность отличается персонафицированностью и ситуативностью, то инновационность целесообразна и возможна, хотя и в рамках международных стандартов и согласованных странами определенных технологий. Доказано, что если межличностные коммуникационные отношения (в т.ч. и кросскультурные) тяготеют к инновационности, то межорганизационные и межстрановые - принято осуществлять в рамках международных стандартов (например, рекомендованных ВТО и др. международными организациями, ИКАО, ОПЕК и др.) и принятых технологических отношениях в процессе операций, используемых в «больших» и «сложных» системах (рис. 3 и 4). Использование инноваций ведет к возрастанию рисков, в то время как опора на стандарты позволяет снизить риски и обеспечить большую предсказуемость результативности операций.

Таким образом, международные услуги, инновационность и риски, а также уровень стандартизации в международной экономической деятельности любой организации и системы имеют четкую взаимосвязь, взаимозависимы и требуют обязательного совместного анализа, что лучше всего можно оценить на основе общей модели и методов моделирования. Естественно, что модель должна быть адекватной, учитывающей основные параметры функционирования, желаемые и допустимые значения интервалов («границ») результатов и четкие критерии, как по этапам экономических операций, так и деятельности в целом. В качестве основных критериальных значений чаще всего выступают: время, соотношение цена/качество, результативность (как соотношение «желаемости» и «доступности») и др. Зарубежные специалисты в области торговых

отношений считают, что любую совокупную деятельность целесообразно делить и оценивать по конкретным «транзакциям» («единичным» операциям) и конкретному суммарному значению на уровне количественных или даже качественных значений. Как правило, во всех странах для организации и осуществления международных экономических операций привлекаются наиболее квалифицированные специалисты, имеющие необходимую для данных целей специальную подготовку (специфика партнеров, международные нормы и стандарты и др.).

Исполнители международных экономических операций представляют собой «малые» группы (в составе от 3 до 9 человек), специализирующиеся на конкретных направлениях и/или определенных видах деятельности (международное экономическое право, финансы, логистика и др.). Чаще всего такого рода «малые» группы формируются из разнородных специалистов, способных оценить, снизить риски и обеспечить желаемый уровень инновационности конкретной внешнеторговой или внешнеэкономической операции. Таким образом, высокая квалификация, инициативность и уровень командности способны обеспечить и желательную инновационность. Эффективная работа таких групп невозможна без надлежащего обеспечения соответствующей информацией, способной поддерживать международные экономические связи на определенном уровне и формировать инновационную направленность в такого рода деятельности.

Обобщая весь рассмотренный материал, можно предложить основные элементы, способные повысить эффективность международных экономических отношений на основе инновационности:

1. Несмотря на достаточно жесткую регламентацию ВТ и ВЭД международными стандартами и соответствующими соглашениями, инновационная направленность не только возможна, но и целесообразна, как средство получения определенных конкурентных преимуществ.

2. Только высокая квалификация персонала, ее активность способны наиболее эффективно использовать инновационность в рамках существующих международных стандартов и соглашений.

3. Инновационность во ВТ и ВЭД возможна в рамках международных стандартов и



соглашений, которые порой представляют больше возможностей для развития организации, нежели операции в пределах одной страны или одного таможенного пространства.

4. Инновационную деятельность во ВТ и ВЭД целесообразно рассматривать с позиций возможностей и ограничений сферы услуг со всеми вытекающими из этого последствиями (психологичность, персонафицированная направленность, кросскультурные отношения и др.).

5. Во ВТ и ВЭД увеличивается роль международных стандартов и межстрановых экономических и политических соглашений, которые требуют от специалистов высокого профессионализма и инновационного образа мышления одновременно.

6. Инновационность во ВТ и ВЭД ведет к возрастанию последствий и роли значимости рисков в рамках существующих стандартов, особенно при несоблюдении их.

7. Социально-психологическая подготовка и кросскультурные коммуникации становятся основной составляющей профессиональной подготовки менеджеров, участвующих во ВТ и ВЭД.

8. Как правило, высокий уровень профессионализма менеджеров, участвующих во внешнеэкономической деятельности, достигим

за счет небольшого числа такого рода менеджеров и их систематического и всестороннего контроля со стороны высшего руководства организации (системы).

9. Наличие международных стандартов по существу не является ограничивающим фактором для инноваций, но и обе данные составляющие призваны совместно и одновременно обеспечивать повышение конкурентоспособности системы во внешнеэкономической деятельности.

10. Все вышеперечисленное позволяет «технологизировать» процессы подготовки и осуществления международных экономических операций, опираясь на методы моделирования и различные навыки (например, «Навыки» С. Кови по повышению личной эффективности и достижения коллективной победы /3/).

Примечания:

1. Бурмисторов В.Н. Международная торговля. – М.: ИМЭС, 2007

2. Долгова И.В., Зуев Ю.П., Малышев А.А. Введение в психологию внешней торговли. – М.: ВАВТ, 2005

3. Стивен Р. Кови. Семь навыков высокоэффективных людей. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.

Одобрен закон об экспортном контроле внешнеэкономических операций с научно-технической продукцией

Совет Федерации одобрил закон “О внесении изменений в федеральный закон “Об экспортном контроле”. Закон направлен на совершенствование законодательных основ деятельности федеральных органов исполнительной власти в области экспортного контроля. Вносимые изменения позволяют распространить сферу применения закона “Об экспортном контроле” на внешнеэкономические операции с научно-технической продукцией, которая представляет особую опасность в террористическом отношении, а также поставляется за рубеж для военного применения.

Внесение данных изменений обосновано необходимостью адаптации закона к новым вызовам и угрозам для безопасности государства в сфере внешнеэкономической деятельности, в том числе в части решения задач по противодействию международному терроризму.

В отличие от правоприменительной практики промышленно развитых стран, в настоящее время в России вне сферы государственного регулирования в области экспортного контроля находится внешнеэкономический оборот некоторых видов продукции двойного назначения, которая не подпадает под действие списков контролируемых товаров и технологий, но может использоваться иностранными государствами или негосударственными субъектами в ущерб национальным интересам РФ.

Законом уточняется определение понятий “экспортный контроль”, “российские участники внешнеэкономической деятельности” и других понятий, цели и механизмы осуществления экспортного контроля, а также закрепляются новые права и обязанности субъектов регулируемых законом правоотношений, призванные повысить эффективность экспортного контроля интересах обеспечения безопасности государства.

Соб. инф.