

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(НИУ «БЕЛГУ»)**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

КАФЕДРА МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПЕРУ: СОСТОЯНИЕ И
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очной формы обучения, группы 06001405
Ороско Киспе Тельма Фелиситас

Научный руководитель:
к.э.н., доцент кафедры
мировой экономики
Ковалева Е.И.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты развития внешнеторговой деятельности.....	8
1.1. Понятие, содержание и особенности внешнеторговой деятельности....	8
1.2. Место и роль Перу в международной торговле.....	13
1.3. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.....	18
Глава 2. Современное состояние внешней торговли Перу.....	27
2.1. Общая характеристика социально-экономического развития Перу.....	27
2.2. Динамика и структура экспортной деятельности Перу.....	34
2.3. Состояние и анализ импортной деятельности Перу.....	40
Глава 3. Тенденции развития внешней торговли Перу.....	48
3.1. Проблемы внешнеторговой деятельности Перу.....	48
3.2. Стратегия и перспективы развития внешней торговли Перу.....	53
3.3. Российско-перуанские отношения.....	58
Заключение.....	67
Список использованных источников.....	73
Приложения.....	80

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Внешнеторговой деятельностью называется предпринимательская деятельность, связанная с международным обменом товарами и услугами, а также информацией и результатами интеллектуальной деятельности, включая исключительные права на них. Кроме того, определение внешнеторговой деятельности в своем более широком смысле подразумевает и комплекс взаимоотношений, возникающий на мировом рынке между сторонами в процессе купли-продажи товаров. Внешнеэкономическая деятельность осуществляется на уровне производственных структур (фирм, организаций, предприятий, объединений) с полной самостоятельностью в выборе внешнего рынка и иностранного партнера, номенклатуры и ассортиментных позиций товара для экспортно-импортной сделки, в определении цены и стоимости контракта, объема и сроков поставки и будет частью их производственно-коммерческой деятельности как с внутренними, так и с зарубежными партнерами.

В начале девяностых годов Перу не была представлена на международной арене. Экономические, социальные и политические проблемы стали толчком к вхождению страны на мировые рынки и участию в системе международных экономических отношений. Перу стала экспортером многих товаров в другие страны мира, открыла свой рынок для импорта сырья по сниженной стоимости, оборудования и технологий, что было необходимо местным компаниям для повышения их конкурентоспособности.

В начале 21 века страна стала активно участвовать в интеграционных процессах латиноамериканского региона и мира в целом. Перу стала комфортной и гостеприимной площадкой проведения всевозможных встреч Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). В эту влиятельную

организацию входят многие страны зоны, куда переместилась мировая хозяйственная активность.

Перу принимает все более активное участие в развитии экономики стран Латинской Америки. В стране накоплен большой промышленный и научно-технический потенциал, существует богатая природная база, трудовые ресурсы. Все это создает предпосылки для успешного экономического развития страны. За последние десятилетия происходили значительные изменения в политической и экономической жизни Перу.

В исполнительных органах власти произошли структурные реформы, в результате которых было создано Министерство внешней торговли и туризма. Создание отдельного министерства регулирующего внешнею торговлю и туризма свидетельствует о том, что это очень важное, стратегическое и перспективное направление международных отношений Перу. Министерство определяет, руководит, выполняет, координирует и контролирует политику внешней торговли и туризма, отвечает за содействие экспорту и международным торговым переговорам в координации с министерствами иностранных дел, Министерством экономики и финансов и другими секторами правительства. в рамках их соответствующих компетенций.

Перуанская экономика добилась значительных успехов в ее деятельности за последние годы, с динамичными темпами роста ВВП и низким уровнем инфляции и задолженности, сохранив при этом стабильные обменные курсы. Денежная и фискальная политика последних двух десятилетий позволила Перу зарегистрировать один из самых низких показателей задолженности в латиноамериканском регионе в 2017 году.

Теоретико-методологическую базу исследования составили работы преимущественно перуанских и зарубежных ученых по данной проблеме А. П. Киреев , В. Д. Самойлов, Г. А. Карпова ,Р. К. Алимов ,Э. А. Арустамов, Ж. Комерсио.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение особенностей, анализ и выявление перспектив и проблем внешней торговли Перу.

В соответствии с поставленной целью были поставлены и решены следующие задачи:

- 1) охарактеризовать понятие внешней торговли, рассмотреть ее сущность и значение;
- 2) рассмотреть социально-экономическое развитие и формы государственного регулирования экономики Перу;
- 3) проанализировать динамику внешнеторгового оборота, географическую и товарную структуру экспорта и импорта Перу;
- 4) исследовать основные проблемы развития внешней торговли Перу;
- 5) выявить перспективы развития внешнеторговых отношений Перу со странами мира, в т.ч. с Россией.

Объектом исследования выпускной квалификационной работы является внешнеторговая деятельность Перу. Предметом исследования данной работы является состояние, проблемы и перспективы развития внешней торговли страны.

В процессе исследования были использованы общие и частные методы научного исследования, а именно системный, метод анализа и синтеза, метод группировки и сравнения, аналитический метод, статистический метод, методы графического построения, а также нормативно-правовые документы в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, статистические данные Института статистики и информатики Перу (INEI).

Теоретическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что представленные методические разработки, организационно-методические предложения и практические расчеты расширяют научные представления о содержании, проблемах и перспективах политики государства по отношению к экспортной деятельности Перу.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что её результаты могут быть использованы в учебном процессе при изучении экономических дисциплин либо написании других научных работ, которые могут способствовать социально-экономическому развитию страны. Ряд теоретических выводов и предложений могут быть доведены до уровня практических рекомендаций в системе принятия решений, анализа и оценки результатов социально-экономического развития страны.

Информационную базу исследования составили нормативно-правовые акты, официальные статистические сведения Института статистики и информатики Перу (INEI), экспертные оценки зарубежных и перуанских специалистов, труды отечественных ученых, исследовавших проблемы и перспектива развития Республики Перу.

Хронологические рамки работы включают 2014-2017 годы. Данная выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников, приложений.

В первой главе «Теоретические аспекты развития внешнеторговой деятельности» раскрываются понятие и содержание внешнеторговой деятельности, классификации внешнеторговых операций, определено место и роль Перу в международной торговле, а также особенности государственного регулирования внешней торговли в стране.

Во второй главе «Современное состояние внешней торговли Перу» рассмотрена общая характеристика социально-экономического состояния экономики страны, представлен анализ товарной и географической структуры экспорта и импорта.

В третьей главе «Тенденции развития внешней торговли Перу», выявлены основные проблемы внешнеторговой деятельности Перу, а так же перспективы экспортной деятельности и механизма поддержки экспортной деятельности и способы их преодоления, рассмотрены экономические отношения Россия и Перу.

В заключении сформулированы основные выводы по проделанной работе.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Понятие, содержание и особенности внешнеторговой деятельности

Внешнеторговая деятельность представляет собой обмен товарами и услугами, связанными с осуществлением товарооборота. В основе внешнеторговой деятельности лежат внешнеторговые операции. Внешнеторговая операция - это комплекс действий контрагентов, то есть иностранных партнеров во внешнеторговой операции, направленных на совершение товарного обмена и обеспечивающих его. В полный комплекс, характеризующий внешнеторговую операцию, могут входить: изучение рынка конкретного товара, его реклама, создание сбытовой сети, проработка коммерческих предложений, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

В международной торговле выделяют четыре основных вида внешнеторговых операций:

Экспортная операция - это продажа товара иностранному контрагенту с вывозом его за пределы страны.

Импортная операция - это приобретение товара у иностранного контрагента с ввозом его в страну.

Реэкспортная операция - продажа с вывозом за пределы страны ранее импортированного, но не подвергшегося переработке товара.

Реимпортная операция - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара.

Предприятия стремятся к внешнеторговой деятельности по разным причинам. Так, в частности, может потребоваться закупка сырья или каких-либо товаров за рубежом по той причине, что нет возможности приобрести данную продукцию у отечественных производителей. Такая ситуация приводит к необходимости импорта. Возможна и обратная ситуация - когда

фирма имеет товары, продажа которых за рубежом может оказаться более выгодной, чем в своей стране. Так проявляется потребность в экспорте.

Необходимой предпосылкой и обязательным условием внешнеторговой деятельности предприятия является выполнение целого ряда операций, связанных с обеспечением продвижения товара от продавца к покупателю. В ряду этих операций выделяют такие, как транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, а также операции, связанные с введением международных расчетов. Таким образом, внешнеторговые операции охватывают широкий комплекс экономического, валютно-финансового и правового характера[1, с. 462].

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Под международной торговой сделкой понимают договор между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Договор купли-продажи не считается международным, если он заключен между сторонами разной государственной принадлежности, фирмы которых находятся на территории одного государства. И в то же время договор признается международным, если он заключен между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие фирмы которых находятся на территории разных государств. Существует ряд показателей, которые характеризуют международную торговлю, представлена на рисунке 1.1.



Рис 1.1. Показатели международной торговли
Составлено по материалам:[40, с. 253].

Рассмотрим каждый показатель международной торговли, представленный на рисунке 1.1.

1. Мировой товарооборот - сумма внешнеторговых товарооборотов всех стран. В свою очередь внешнеторговый оборот – это совокупность импорта и экспорта одной страны. Мировой товарооборот оценивают по объему и динамике: объем измеряется в долларах США, а кроме того, в натуральных единицах измерения (тоннах, баррелях), а для оценки динамики используются цепные и среднегодовые индексы роста.

2. Структура позволяет судить о доли части товарооборота, выбранной в зависимости от классификационного критерия. Общая структура отражает отношение экспорта к импорту, товарная показывает долю конкретного товара в товарообороте. Также товарная структура показывает соотношение между торговлей товарами и услугами. Географическая структура измеряет долю одного товарного потока – часть товаров, движущихся между сгруппированными по территориальному признаку странами.

3. Коэффициенты эластичности экспорта и импорта – это показатели, характеризующие динамику совокупного спроса на импорт и экспорт. Считается коэффициент эластичности как отношение объема импорта (экспорта) и его цены. Если спрос эластичен (то есть коэффициент больше 1), страна увеличивает издержки на импорт, так как условия торговли

благоприятны. Показатели эластичности могут эффективно использоваться для оценки как международной, так и внешней торговли.

4. Квоты: экспортная, импортная, внешнеторговая.

Внешнеторговая квота (ВТК) рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ВТК} = ((\text{Экспорт} + \text{Импорт}) / 2 * \text{ВВП}) * 100\% \quad (1.1.)$$

ВТК показывает, насколько зависим внутренний рынок от мирового, и характеризует его открытость. Значимость импорта для страны определяется по импортной квоте, которая представляет собой отношение импорта к ВВП (по тому же принципу считается и экспортная квота).

5. Уровень специализации. Специализация характеризует долю внутриотраслевой торговли в общем обороте (например, торговлю автомобилями конкретной марки). Величина коэффициента колеблется в диапазоне от 0 до 1: чем ближе значение к единице, тем глубже разделение труда.

6. Торговый баланс. Фундаментальным показателем внешней торговли государства считается сальдо торгового баланса – разность между ввозом и вывозом. Торговый баланс – определяющий элемент платежного баланса государства.

Целесообразность международной торговли определяют два обстоятельства:

- 1) ресурсы распределены неравномерно между государствами;
- 2) эффективное производство требует комбинации различных ресурсов и технологий.

Поэтому страна, вступающая в международные торговые отношения, может пользоваться рядом преимуществ:

- повышается уровень занятости, что является следствием роста экспорта;
- предприятия сталкиваются с необходимостью совершенствоваться, чтобы оставаться конкурентоспособными;

- повышается экспортная выручка, которая может быть инвестирована в дальнейшем в промышленное развитие;
- происходит интенсификация производственного процесса: повышается загруженность оборудования, растет эффективность интеграции инновационных технологий [18, с. 548].

Регулирование международной торговли можно классифицировать на государственное регулирование и регулирование с помощью международных соглашений. В свою очередь методы государственного регулирования могут быть поделены на тарифные и нетарифные методы регулирования, представленные на рисунке 1.2.



Рис 1.2. Показатели международной торговли

Составлено по материалам: [21, с. 548].

Высокую значимость для международной торговли имеют международные соглашения, определяющие основные правила и принципы международной торговли. Наиболее известны такие соглашения, как:

1. ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле). ГАТТ предписывает странам действовать на основе принципа ПНБ (наиболее благоприятствуемой нации). Пункты ГАТТ гарантируют участникам международной торговли равенство и отсутствие дискриминации.

2. ВТО (Всемирная торговая организация) является «преемницей» ГАТТ. ВТО сохранила все положения ГАТТ, дополнив их условиями

обеспечения свободы торговли за счет либерализации. ВТО не входит в ООН, что позволяет ей реализовывать независимую политику.

Таким образом, внешнеторговая деятельность представляет собой деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Она может быть определена как разновидность предпринимательской деятельности во внешнеторговой сфере. Процесс глобализации мировой экономики, сопровождаемый научно-техническим прогрессом, оказывает огромное влияние на деятельность всех хозяйственных субъектов. В ряду этих операций выделяют такие, как транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, а также операции, связанные с введением международных расчетов. Таким образом, внешнеторговые операции охватывают широкий комплекс экономического, валютно-финансового и правового характера.

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Под международной торговой сделкой понимают договор между двумя или несколькими фирмами, находящимися в разных странах, по поставке товара и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

1.2. Место и роль Перу в международной торговле

Перу, имеющая выход к Тихому океану, средняя по размерам территории и численности населения латиноамериканская страна, за четверть столетия совершила значительный рывок в общественно-политическом развитии, превратилась в серьезную величину регионального масштаба, к которой уважительно относятся как ближние, так и дальние соседи. Неслучайно по ряду параметров появились сравнения с Сингапуром и Южной Кореей, даже возник термин «Перу – это Китай в миниатюре».

На протяжении полутора десятка лет страна проводит целенаправленную, выверенную и сбалансированную международную

политику, отказавшись от конфронтационности, которой характеризовалось последнее десятилетие XX века. Опираясь на растущий экономический потенциал, Перу постепенно превращается в солидного игрока латиноамериканского региона, расширяя и раздвигая горизонты деятельности за пределы Западного полушария. Особое значение для связей имели соглашения о свободной торговле, заключенные с ближними и на высшем уровне.

В начале девяностых годов Перу не была представлена на международной арене. Многочисленные экономические проблемы не давали Перу влиться в международную финансовую систему. Ключом экономического успеха страны стали торговые соглашения со странами-импортерами. Договоры о свободной торговле (TLC) и политика «открытых дверей», несмотря на внутренние проблемы, положительно повлияла на экономическое состояние страны, начался новый период в развитии экономики страны с определенной стабильностью. Демократические правительства стран Латинской Америки с 2000 года выбрали своей целью консолидацию политики внешней торговли.

В этом контексте стало возможным начало переговоров по Договору о Свободной Торговле (FTA) между Перу и США. Переговоры были начаты в 2002 году. Последующая реализация соглашения о свободной торговле с США, которое вступило в силу в феврале 2009 года, работала в качестве «спускового механизма», чтобы создать больше торговых соглашений с другими странами, такими как Таиланд, Сингапур, Канада и Европейский Союз.

Благодаря Договору о свободной торговле, в Перу было создано 2 400 000 постоянных рабочих мест, средний размер заработной платы в стране увеличился на 49 %, а в промышленном секторе – до 90 %. Учитывая рост ВВП и рабочих мест, значительно сократился уровень бедности. В Перу работает система многомиллионных иностранных вложений, основанная на юридической и налоговой стабильности и полной прозрачности. Объем

частных инвестиций достиг 116 млрд. долл. США за период с 2006 по 2011 гг., из них 11 млрд. долл. пошло на развитие нефтедобывающей отрасли, тогда как объем государственных инвестиций составил 30 млрд. долл. за тот же период.

Эти перемены произошли лишь после падения режима А. Фухимори (бывший президент Перу), много сделавшего для налаживания экономики, но занимавшего на авторитарные позиции. Впоследствии приход к власти деятелей различной политической ориентации, регулярно сменявших друг друга, каждые пять лет: А. Толедо, А. Гарсиа, О. Умала и П. П. Кучински (бывшие президенты Перу), создали объективные и субъективные условия для многовекторной внешней политики. Основным приоритетом которой, безусловно, являются отношения с соседями по региону. Это демонстрировали все президенты, начиная с 2001 года.

Перу стала комфортной и гостеприимной площадкой проведения всевозможных встреч Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). В эту влиятельную организацию входят многие страны зоны, куда переместилась мировая хозяйственная активность.

В настоящее время, согласно официальной информации Министерства внешней торговли и туризма (MINCETUR) Перу, страна насчитывает 15 торговых соглашений, действующих либо на двусторонней основе, либо как экономические группы, на многосторонней основе. Также в стадии переговоров находится шесть других соглашений.

Достаточно упомянуть саммиты: АТЭС, Латинская Америка – Европейский союз, Латинская Америка – Лига арабских стран. Все это свидетельствует о расширении спектра и масштабов международных связей. Так, 19-20 ноября 2016 г. Лима принимала очередной саммит Азиатско-дальними соседями.

Стратегический союз с Бразилией, крупнейшей по размерам территории и численности населения страной континента был заключен в 2003 г. при А. Толедо (бывший президент Перу), спустя 10 лет инвестиции

латиноамериканского гиганта в Перу достигли 6 млрд. долл. США. Наиболее привлекательными отраслями хозяйства страны для бразильских инвестиций стали: строительство, нефтедобыча, горнодобывающие отрасли, металлургия, косметическая промышленность, производства безалкогольных напитков, одежды. Важным стимулом для вкладчиков капитала послужил Договор о свободной торговле. Инвестиции Перу составили всего 1 млн. долл. США, но благодаря этому союзу одна страна получила выход к Атлантическому океану, а другая – соответственно к Тихому. Следует подчеркнуть, что ведущим партнером Перу в регионе остается Бразилия, независимо от того, кто ее возглавляет в настоящее время.

Перу является 43-й по величине экспортной экономикой в мире и 75-й наиболее сложной экономикой в соответствии с индексом экономической сложности (EconomicComplexityIndex, ECI). В Перу есть несколько секторов, конкурентных преимуществ и потенциальных. Среди этих секторов: текстильная промышленность, а именно изготовление одежды; рыболовство; сельское хозяйство - агропромышленный комплекс; капитальные товары и услуги; лесная и деревообрабатывающая отрасли; отрасли, связанные с добычей и переработкой цветных металлов; туризм; народные ремесла; медицина; пищевая промышленность.

Количество указанных секторов позволяет утверждать, что Перу может быть в среднесрочной перспективе может превратиться в страну лидерства, конкурентоспособную в международном контексте [19, с. 76].

Конкурентоспособность и производительность труда влияет на гарантию экономических основ, но страна имеет определенные трудности из-за слабости системы правосудия.

Все еще высокий уровень информативности, слабого институционального потенциала в целях улучшения координации, а также индексы социального отчуждения, нестабильности и конфликта, снижают скорость роста внутреннего рынка, который мог бы быть больше. Падение

реального курса валюты удорожает экспорт товаров, которые теряют конкурентоспособность на международных рынках.

Немаловажным периодом в развитии экономики страны стало создание Тихоокеанского альянса между Перу, Мексикой, Колумбией и Чили. Начало Тихоокеанскому альянсу было положено на саммите в Лиме 28 апреля 2011 г. Согласно декларации, подписанной по этому поводу, речь шла о механизме углубленной экономической и торговой интеграции в странах Тихоокеанской латиноамериканской дуги, а также о росте, развитии и конкурентоспособности экономик. Объединение включает 210 млн. человек, треть населения Латино-Карибской Америки. Совокупный валовой внутренний продукт составлял 1,7 трлн. долл. США, объем взаимной торговли 18 млрд. долл. США. В настоящее время эти четыре страны вместе представляют 7 экономику мира.

Особое внимание уделяется развитию таких областей, как: образование, торговля, малое и среднее предпринимательство, инновации, наука и технологии, инфраструктура, а также дальнейшему исследованию возможностей адекватного и эффективного доступа к мировым рынкам и, в частности, – к рынкам Азиатско-Тихоокеанского региона.

Поднялись на принципиально высокий уровень отношения с Китаем, рассматривающим континент, как сферу особых интересов. Поднебесная превратилась в ведущего торгового партнера Перу в регионе. В 2011 г. оборот между странами превысил 12,5 млрд. долл. 38 % китайских вложений в Латинской Америке приходились на эту страну. Перуано-китайская торговая палата отмечала, что количество предприятий, ориентированных на экспорт, увеличилось на 30%, достигнув 500.

Исключительно плодотворным оказался визит О. Умалы (бывший президент Перу), в Китай в апреле 2013 года. Он вел переговоры с председателем Государственного совета КНР и премьер министром КНР, общался с предпринимателями, входящими в Совет содействию международной торговли и предложил 20 инфраструктурных проектов

сотрудничества на сумму в 15 млрд. долл. США. В ходе визита президента Перу в 2013 году было подписано 11 соглашений о кооперации. Тогда же О. Умалы высказал идею превращения своей страны в «мост» взаимопонимания между Латинской Америкой и Китаем.

Таким образом, в начале девяностых годов Перу не была представлена на международной арене. Многочисленные экономические проблемы не давали Перу влиться в международную финансовую систему. Ключом экономического успеха страны стали торговые соглашения со странами-импортерами. Договоры о свободной торговле (TLC) и политика «открытых дверей», несмотря на внутренние проблемы, положительно повлияли на экономическое состояние страны, начался новый период в развитии экономики страны с определенной стабильностью. Такая политика позволила создать и увеличить ВВП страны, создать 2 400 000 постоянных рабочих мест, сократить уровень бедности. Средний размер заработной платы в стране увеличился на 49 %, а в промышленном секторе – до 90 %. В Перу функционирует система многомиллионных иностранных вложений, основанная на юридической и налоговой стабильности и полной прозрачности. Объем частных инвестиций достиг 116 млрд. долл. США за период с 2006 по 2011 гг., из них 11 млрд. долл. пошло на развитие нефтедобывающей отрасли, тогда как объем государственных инвестиций составил 30 млрд. долл. за тот же период. Особую роль в развитии страны сыграли интеграционные процессы и активное включение в них Перу.

1.3. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности широко используется во всем мире, в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, призванных совершенствовать внешнеэкономическую деятельность в интересах национальной экономики.

Эти меры осуществляются как правомочными государственными учреждениями, так и общественными организациями.

Целью регулирования являются стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменяющимся условиям международного разделения труда, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решение национальных стратегических задач.

Основными принципами государственного регулирования внешнеторговой деятельности являются:

- защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, и потребителей товаров и услуг;
- равенство и не дискриминация участников внешнеторговой деятельности;
- единство таможенной территории Перу;
- обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Перу;
- обеспечение обороны страны и безопасности государства;
- единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Перу [12].

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности осуществляется посредством:

- 1) таможенно-тарифного регулирования;
- 2) нетарифного регулирования;
- 3) запретов и ограничений внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью;

4) мер экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование представляет собой метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин.

Таможенная пошлина - обязательный взнос, взимаемый таможенными органами Перу, при ввозе товара на таможенную территорию Перу или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза. Совокупность ставок таможенных пошлин (таможенного тарифа), применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Перу и систематизированным в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности, является таможенным тарифом Перу. Классификация нетарифных мер представлена на рисунке 1.3.



Рис 1.3. Классификация нетарифных мер

Составлено по материалам: [21, с. 548].

Нетарифное регулирование является методом государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемого путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера.

Лицензия является официальным документом, который разрешает осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока. Соответственно лицензирование это есть разрешительный порядок ввоза (вывоза) определенных товаров [13, с.69].

Согласно действующему порядку лицензирования и квотирования при экспорте и импорте отдельных товаров оформляются генеральные или разовые лицензии. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами устанавливается в следующих случаях:

- введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных видов товаров;
- реализация разрешительного порядка экспорта и (или) импорта отдельных видов товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных.

Во внешнеторговой деятельности выделяют особые режимы ее осуществления - приграничную торговлю и свободные экономические зоны. Приграничная торговля осуществляется, как правило, на основе международных договоров Перу с сопредельными иностранными государствами, предусматривающих предоставление особого благоприятного режима внешнеторговой деятельности в отношении внешней торговли товарами и услугами, осуществляемой исключительно для удовлетворения местных потребностей в товарах и услугах, произведенных в пределах соответствующих приграничных территорий.

В 2002 году был принят закон о создании нового Министерства внешней торговли и туризма (MINCETUR). Министерство создано как отдельная организация от Министерства промышленности, что демонстрирует приверженность страны к значимости и повышению эффективности торговой политики. Создание Министерства представляет собой лишь первый шаг в направлении реформы институциональной системы. Данная реформа призвана способствовать консолидации и ускорению процесса совершенствования перуанской внешней торговли.

Настоящим Законом, созданным на основании Закона № 27779, определена организационная структура, компетенции и функции Министерства внешней торговли и туризма (MINCETUR). Руководящий орган – Сектор внешней торговли и туризма, который является частью Исполнительной власти и который представляет собой бюджетную декларацию с административной и экономической автономией в соответствии с Законом [44].

Министерство внешней торговли и туризма определяет, руководит, выполняет, координирует и контролирует политику внешней торговли и туризма, отвечает за содействие экспорту и международным торговым переговорам в координации с Министерствами иностранных дел, Министерством экономики и финансов и другими секторами правительства в рамках их соответствующих компетенций. Также Министерство отвечает за регулирование внешней торговли.

Цели Министерство внешней торговли и туризма следующие:

- 1) формулировать, направлять, координировать, исполнять и контролировать внешнеторговую политику, за исключением тарифного регулирования, а также осуществлять политику в области туризма в соответствии с общей политикой государства и в координации с секторами и учреждениями, связанными с данным видом деятельности;

2) направление, координация, разработка и осуществление национальных секторальных планов и программ развития в области внешней торговли, интеграции, стимулирования экспорта, туризма и ремесел;

3) создание нормативной базы для развития внешнеторговой деятельности, координация работы с соответствующими секторами и учреждениями, развитие туризма и народных промыслов и ремесел на национальном уровне, контроль за соблюдением принятых правил, установление санкций и их применение, если это применимо, в пределах их компетенции;

4) представление страны на международных выставках-ярмарках, форумах и в международных организациях торговли, туризма, экономического сотрудничества и интеграционных группировках по согласованию с Министерством экономики и финансов. Действовать в качестве органа связи между правительством Перу и организациями международной интеграции и международной торговли в рамках своей компетенции;

5) ведение переговоров, подписание и осуществление международных соглашений или конвенций о внешней торговле, интеграции, экономическом и социальном сотрудничестве и других международных нормативно-правовых актов в пределах своей компетенции; ответственность за обеспечение соблюдения указанных соглашений как на национальном, так и международном уровнях и распространение принятых и подписанных коммерческих соглашений на соответствующие уровни, сопровождение переговоров;

6) руководство и содействие развитию экспорта, туризма с точки зрения эффективности и конкурентоспособности, в координации с торговыми представительствами Перу за границей по необходимости;

7) поддержка частного сектора в создании и идентификации новых экспортных товаров и в развитии новых рынков, а также защита

коммерческих интересов перуанских экспортеров за рубежом на международных торговых форумах и в организациях;

8) разработка предложений по созданию особых экономических зон, коммерческих проектов и специальных областей развития, производственная деятельность которых будет осуществляться и регулироваться в указанных зонах в соответствии с отраслевыми нормами;

9) управление и направление международным техническим сотрудничеством для развития внешней торговли, туризма и народных ремесел;

10) содействие имиджу Перу в целях расширения развития внешней торговли и туризма, в том числе ремесел;

11) предложения и установление координационных действий с компетентными органами по охране и сохранению окружающей среды, культурного наследия и природных ресурсов, связанных с развитием туризма и народных ремесел, контролируя их соблюдение в координации с указанными органами.

Таким образом, целью регулирования являются стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменяющимся условиям международного разделения труда, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решение национальных стратегических задач.

Основными мерами государственного регулирования являются: таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью, меры экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Основными органом, осуществляющим государственное регулирование внешней торговли в Перу, является Министерство внешней торговли и туризма. Основными задачами, которого являются: руководство, координация и контроль за осуществление внешней торговли и туризмом

страны, отвечает за содействие экспорту и международным торговым переговорам в координации с Министерством иностранных дел, Министерством экономики и финансов и другими секторами правительства в рамках их соответствующих компетенций.

Проведенные исследования в первой главе позволяют сделать вывод о том, внешняя торговля относится к совокупности сделок коммерческого и финансового характера, которые включают обмен товарами и услугами между конкретной страной с другими странами или государством.

Внешняя торговля включает продажу или экспорт, покупку или импорт товаров, товаров или услуг из одной страны в другую. Цель внешней торговли - удовлетворить потребительский спрос на определенные продукты. Внешняя торговля необходима для жизнеспособности экономики и удовлетворения спроса на соответствующих рынках. Основными показателями внешней торговли являются: внешнеторговый оборот (ВТО); экспорт; импорт; сальдо внешнеторгового оборота. Первые три показателя имеют как натурально-вещественное, так и стоимостное выражение. Сальдо внешнеторгового оборота, представляющее собой разность стоимости экспорта и стоимости импорта страны, имеет только стоимостное выражение.

В начале девяностых годов Перу не была представлена на международной арене. Многочисленные экономические проблемы не давали Перу влиться в международную финансовую систему. Ключом экономического успеха страны стали торговые соглашения со странами-импортерами. Договоры о свободной торговле (TLC) и политика «открытых дверей», несмотря на внутренние проблемы, положительно повлияли на экономическое состояние страны, начался новый период в развитии экономики страны с определенной стабильностью. Такая политика позволила создать и увеличить ВВП страны, создать 2 400 000 постоянных рабочих мест, сократить уровень бедности. Средний размер заработной платы в стране увеличился на 49 %, а в промышленном секторе – до 90 %. В Перу функционирует система многомиллионных иностранных вложений,

основанная на юридической и налоговой стабильности и полной прозрачности. Объем частных инвестиций достиг 116 млрд. долл. США за период с 2006 по 2011 гг., из них 11 млрд. долл. пошло на развитие нефтедобывающей отрасли, тогда как объем государственных инвестиций составил 30 млрд. долл. за тот же период. Особую роль в развитии страны сыграли интеграционные процессы и активное включение в них Перу.

Государственное регулирование внешней торговли в Перу осуществляет Министерство внешней торговли и туризма, созданное в 2002 году в результате принятия закона о создании нового Министерства внешней торговли и туризма (MINCETUR). Основными задачами Министерства являются: руководство, координация и контроль за осуществлением внешней торговли и туризмом страны, отвечает за содействие экспорту и международным торговым переговорам в координации с Министерством иностранных дел, Министерством экономики и финансов и другими секторами правительства в рамках их соответствующих компетенций.

Существуют различные инструменты, с помощью которых государство, воздействует на экономическое развитие страны, в т.ч. и внешнюю торговлю. Самыми распространенными формами государственного регулирования являются: налоги, субсидии, регулирование цен, процентных ставок и государственных расходов. В сфере внешней торговли основными формами государственного регулирования являются: таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью, меры экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Целью регулирования являются стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменяющимся условиям международного разделения труда, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решение национальных стратегических задач.

ГЛАВА 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПЕРУ

2.1. Общая характеристика социально-экономического развития Перу

Перу – аграрно-индустриальная страна с высоким уровнем развития горнодобывающей промышленности. Ведущие отрасли перуанской экономики в значительной степени ориентированы на внешний рынок и сильно зависят от конъюнктуры мировых цен на экспортируемую продукцию. Столица страны – Лима. Территория занимает 1 285 220 км кв. Население страны составляет более 31 миллиона жителей.

Экономика Перу является пятой по величине экономикой в Латинской Америке по номинальному валовому внутреннему продукту (ВВП). По данным Международного валютного фонда, в 2016 году ВВП страны составил 192 млрд. долл. США. Географическое положение страны представлено на рисунке 2.1.



Рис. 2.1. Географическое положение Перу

Источник: [24].

После независимости Перу в 1821 году генералом Хосе де Сан-Мартинем произошли различные изменения как в обществе, так и в экономике Перу. Перуанская экономическая модель была основана на политике протекционизма, которая была направлена на защиту и субсидирование производства серебра и его экспорта в Европу.

Добыча серебра, производство перуанского сахара и пшеницы стали основой перуанской экономики. Зависимость экономики страны от добычи и экспорта серебра сделала ее зависимой от экономик стран – импортеров, их социально-экономического и политического положения. Европейские войны и наполеоновское вторжение в Испанию прекратили торговлю, приводя зависимые колониальные страны к экономическим кризисам.

После обретения независимости политическая нестабильность страны препятствовала развитию горнодобывающей промышленности, сельскому хозяйству, внешней торговле. Основным экспортным продуктом продолжал оставаться серебро. Республиканское государство наложило на него высокие налоговые нагрузки, предотвратив рост в этом секторе, где они стали зависеть как от коммерческого кредита, так и от частного капитала.

Первоначально основными торговыми партнерами Перу были Великобритания, за которыми следуют Соединенные Штаты, Чили и Германия. В 1905 году Великобритания добилось того, что имело более 50% экспорта Перу. Соединенные Штаты достигли такого показателя в 1916 и 1917 годах, объем импорта в Перу составлял 62,89% и 58,69% соответственно.

В остальное время Великобритания и США являлись основными торговыми партнерами, хотя не менее значимыми торговыми партнерами были Чили и Германия. Так Германия перестает импортировать товары из Перу, начиная с 1914 года, из-за Первой мировой войны. С 1915 года США становятся главным коммерческим партнером страны. Основной объем экспорта (порядка 70%) Перу приходится на две страны – Великобританию и Соединенные Штаты, третье место в экспорте занимает Чили.

Рост и развитие экономики страны после приобретения независимости кардинально меняется во время Первой мировой войны. Главным торговым партнером Перу становится США, в связи с географической близостью двух стран и отсутствием военных действий на территории этих стран. Перу не участвовала ни в одной из мировых войн, отношения с Европой стали не так важны. Положение страны и ее экспортные возможности не были в невыгодном положении, что было обусловлено ростом торговли и усилением экономических отношений с США.

Можно выделить три внесших шока, которые оказывали значительное влияние на социально-экономическое развитие страны:

Первый шок: 1914-1918, период Первой мировой войны. Увеличение импорта и экспорта, таможенного налога, что является следствием преимуществ, которые это событие принесло Перу. Основным торговым партнер – США. Торговля с Европой практически прекратилась.

Второй шок: 1933 г., экономический кризис США, Великая депрессия. Кризис затронул всю Латинскую Америку. США Перу была одной из крупных проигравших стран, поскольку главный торговый партнер закрыл границы, что привело к значительному падению торговли, которая являлась основой латиноамериканской экономики. За эти годы, когда упали возможности экспорта продуктов, произошло сокращение импорта, потому что стране нужно было больше количества меди, сахара или шерсти для покупки других продуктов [21].

Третий шок: 1939-1945 гг., Вторая мировая война. Увеличение экспорт, но в меньшей степени. Ни одна латиноамериканская страна не участвовала в мировых войнах, но последствия были катастрофическими для ее экономики в целом. Границы Перу, как и остальных страны, стали закрытыми.

Данные политические и экономические события привели к пересмотру государственной политики страны в сфере промышленности и торговли. Индустриализация путем замещения импорта (ISI) была направлена на сокращение веса экспорта и импорта Перу, чтобы уменьшить зависимость

экономики страны от иностранных партнеров. Границы страны были частично закрыты для экспорта сырья, и власти пытались индустриализировать страну, чтобы самим распоряжаться сырьем, которое они получили в стране.

Индустриализация путем замещения импорта финансировалась за счет государственных расходов. Перуанскому государству пришлось вложить немалый капитал в финансирование различных учреждений, компаний и фабрик, что создало бы отрасль, достаточно сильную для инвесторов. Общая динамика государственных расходов росла с каждым годом, в это время почти непрерывно сохранялся дефицит госбюджета. Весь этот капитал - это деньги, которые стали госдолгом Перу. В целом, благодаря этой экономической политике, которая в основном производила товары народного потребления и капитал, перуанская промышленность имела высокие темпы экономического роста, но приобрела значимый государственный долг.

До девяностых годов 20 века перуанская экономика была основана на эксплуатации, переработке и экспорте природных ресурсов. Отраслями специализации являлись горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство и рыболовство.

В конце 1980-х годов страну потряс сильный экономический кризис, сопровождавшийся гиперинфляцией. Кризис пришелся на время первого правительства Апристы в 1985-1990 годах и в первый год первого правительства Альберто Фухимори (экс-президент Перу, 1990-1995).

В разгар экономической стагнации 8 августа 1990 года первое правительство Альберто Фухимори (экс-президент), объявило экономический шок под названием Fujishock: перуанские деньги «инти» были обесценены на 227%, инфляция достигла 7694,6%, цена на бензин взлетела на 3000%, цены на продукты питания выросли на 160% и 300%. В 1991 году в стране была проведена деноминация «инти», «старая» валюта была заменена новой валютой, действующей до сегодняшнего дня «перуанский соль».

ВВП на душу населения в Перу имеет тенденцию к росту с 60-х до середины 70-х годов. В 80-е годы эта тенденция очень нерегулярна, она падает примерно на два года, восстанавливается и растет. Это может привести нас к выводу о том, что долговой кризис может повлиять на него, поскольку это была эпоха, характеризующаяся растущим внешним долгом, прямые иностранные инвестиции полностью сокращены, экспорт страдает резким падением, крестьянство все больше обедняет больше, высокая инфляция, а также сокращение заработной платы. Однако в 1990-х годах можно видеть, что ВВП на душу населения несколько растет из-за прихода иностранных инвестиций и открытия экономики, стремясь вернуться к уровням 1960-х годов [62].

Перуанская экономика добилась значительных успехов в социально-экономическом развитии в последние годы 21 века, которые сопровождаются динамичными темпами роста ВВП и низким уровнем инфляции и задолженности при стабильных обменных курсах валют.

Динамика основных макроэкономических показателей Перу представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Макроэкономические показатели за Перу за 2015–2017 гг.

Название показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 к 2015, %	2017 к 2016, %	2017 к 2015, %
Население (млн. чел.)	32 165	31 774	31 377	-1,2	-1,2	-2,4
ВВП на душу населения (долл. США)	6 175	6 208	6 762	0,5	8,9	9,5
ВВП (млрд. долл. США)	192,35	195,43	215,22	1,6	10,1	11,8
Темп прироста ВВП, в постоянных ценах	3,3	4,1	2,5	24,2	-39,0	-24,2
Баланс счета текущих операций, % к ВВП	-4,8	-2,7	-1,3	-43,7	-51,8	-72,9
Совокупный государственных долг	24,0	24,4	25,5	1,6	4,5	6,2
Инфляция (ИПЦ годовое изменение в %)	3,5	3,6	2,8	2,8	-22,2	-20

Окончание табл. 2.1

Уровень безработицы	6,4	6,7	6,7	4,6875	0	4,6
Уровень бедности	3,7	3,6	3,5	-2,7027	-2,7	-5,4

Источник: [55]

По данным таблицы 2.1 мы видим, что ВВП на душу населения в Перу в начале 2015 года составлял 6 175 долл. США. К 2016-2017 годам Перу увеличила ВВП на 6,762 долл. США, подняв ВВП на душу населения на 11,8%, по сравнению с 2015 годом.

В Перу уровень бедности снизился на два процентных пункта с 3,7% в 2015 г. до 3,5% в 2017 году, что означает, что 509 тыс. человек перестали быть бедными, в течение 2016 года, как сообщил недавно Национальный институт статистики и информатики (INEI).

По официальным данным, опубликованным Центральным резервным банком, темпы экономического роста оцениваются в 4,2% за 2018 и 2019 годы. Таким образом, перуанская экономика будет в будущем демонстрировать темпы экономического роста по темпам выше среднего для латиноамериканского региона.

Денежная и фискальная политика последних двух десятилетий позволила Перу зарегистрировать один из самых низких показателей задолженности в латиноамериканском регионе в 2017 году – 23% ВВП. Кроме того, сохраняется высокий уровень чистых международных резервов, граничащих с 61 000 млн. долл. США.

Центральный резервный банк Перу (BCRP) сообщил, что в 2016 году величина прямых иностранных инвестиций в экономике страны составила 6 863 млн. долл. США, что на 1 409 млн. долл. США меньше, чем сумма, полученная в 2015 году. Главным образом это объясняется завершением горных мегапроектов, таких как Серро-Верде и Лас-Бамбас. По состоянию на 30 июня 2017 года баланс иностранных инвестиций в виде взносов на капитал составлял 25 203 млн. долл. США. Экономика Перу остается привлекательной для иностранных инвесторов. Так правительство КНР

заявило о строительстве Трансконтинентальной магистрали Перу — Бразилия, что будет способствовать притоку прямых иностранных инвестиций в экономику страны. Прямые иностранные инвестиции по странам представлены на рисунке 2.1.

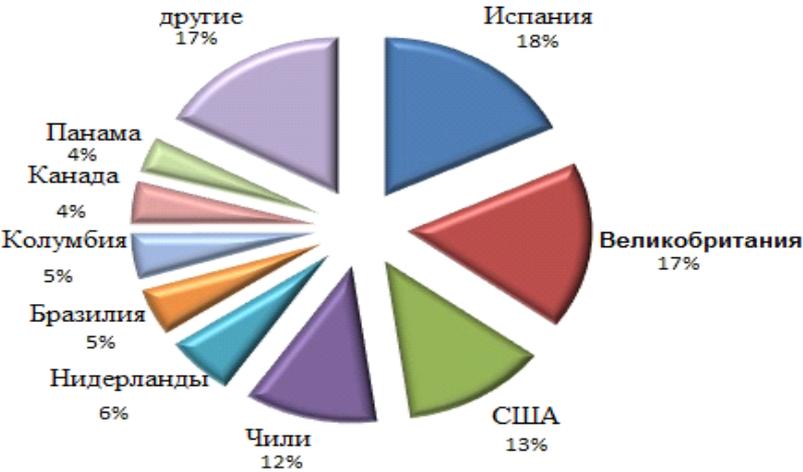


Рис 2.2. Баланс прямых иностранных инвестиций по странам в 2017 г.

Источник: [58].

Испания, Великобритания и Соединенные Штаты являются основными источниками капитальных вложений в Перу, на долю которых приходится 48% от остатка по состоянию на июнь 2017 года, в то время как топ-10 стран происходят 86% от накопленного остатка. Инвестиций по экономическому сектору представлены на рисунке 2.2.

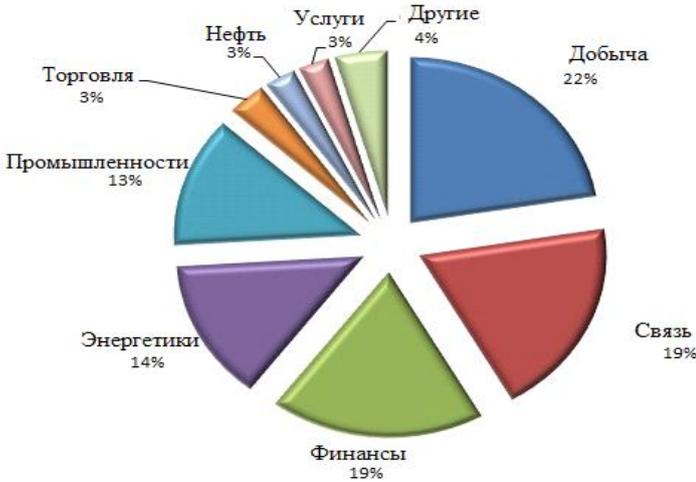


Рис 2.3. Баланс прямых иностранных инвестиций по экономическому сектору в 2017 г.

Источник: [58].

По данным рисунка 2.3 мы видим, что 87% прямых иностранных инвестиций было сосредоточено в секторах горнодобывающей промышленности, связи, финансов, энергетики и промышленности.

Таким образом, после независимости Перу в 1821 году генералом Хосе де Сан-Мартинем произошли различные изменения как в обществе, так и в экономике Перу. Перуанская экономическая модель была основана на политике протекционизма, которая была направлена на защиту и субсидирование производства серебра и его экспорта в Европу.

Добыча серебра, производство перуанского сахара и пшеницы стали основой перуанской экономики. Зависимость экономики страны от добычи и экспорта серебра сделала ее зависимой от экономик стран – импортеров, их социально-экономического и политического положения.

До девяностых годов 20 века перуанская экономика была основана на эксплуатации, переработке и экспорте природных ресурсов. Отраслями специализации являлись горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство и рыболовство.

Перуанская экономика добилась значительных успехов в социально-экономическом развитии в последние годы 21 века, которые сопровождаются динамичными темпами роста ВВП и низким уровнем инфляции и задолженности при стабильных обменных курсах валют.

2.2. Динамика и структура экспортной деятельности Перу

Перу – это очень богатая и разнообразная по своим ресурсам страна. Это отражается в экспортной специализации страны. Экспортные товары Перу являются привлекательными для различных международных рынков. Товарная структура экспорта представлена на таблице 2.2.

Таблица 2.2

Объем экспорта по основным секторам экономики, долл. США

Экономический сектор	2015	2016	2017	2017к 2015, %
1	2	3	4	5
Всего	35 727,0	40 427,2	44 983,4	25,9
I. Первичный сектор	25 627,1	30 318,4	33 594,3	31,0
1. Рыболовство	842,0	761,4	1 243,5	47,6
2. Сельское хозяйство	571,2	698,6	702,3	22,9
3. Горнодобывающая промышленность	20 655,1	25 076,0	26 729,0	29,4
4. Нефть и природный газ	3 558,8	3 782,4	4 919,5	38,2
II. Вторичный сектор	10 025,7	10 022,4	11 297,4	12,6
5. Продукция сельского хозяйства	3 648,0	3 953,0	4 130,6	13,2
6. Продукция текстильной промышленности	1 027,1	942,8	990,7	-3,5
7. Продукция рыбной промышленности	1 332,2	1 233,2	2 091,7	57,0
8. Продукция химической промышленности	1 156,2	1 133,1	1 172,7	1,4
9. Металлообработка	578,6	482,8	567,6	-1,9
10. Продукция металлургического комплекса	1 217,8	1 267,9	1 270,0	4,2
11. Производство неметаллических изделий	563,8	534,0	548,2	-2,7
Остальные	502,0	475,6	526,0	4,7

Составлено по материалам: [58].

По данным таблицы 2.2 мы видим, что объем экспорта из горнодобывающего сектора увеличился на 29,4% по сравнению с уровнем, зарегистрированными в декабре 2015 года, благодаря поставкам цинка в Китай, Южную Корею, Испанию, Австралию и Бразилию. Также следует отметить поставки железа (Китай) и рафинированного серебра (Соединенные Штаты Америки).

В 2017 года реальный экспорт вторичного сектора экономики достиг 11 297,4 млн. долл. США, что на 1,0% выше, чем 2016 г., это объясняется

увеличением экспорта почти всех секторов, за исключением сельского хозяйства и добычи неметаллических полезных ископаемых.

Объем экспорта продукции текстильной отрасли увеличился на 5,0%, из-за возросшего спроса на хлопковые скатерти (США), хлопчатобумажные трикотажные рубашки (США), шерсть альпаки или ламы (Китай и Италия) и футболок из акриловых волокон (Соединенные Штаты Америки) и другие.

Крупнейшие поставки буровых и самоходных машин (США и Мексика), части машин и приборов (США и Панама) увеличили экспорт металлообрабатывающего сектора [56].

Поставки в химическом секторе выросли на 3,4%, в частности оксида цинка (Германия и Великобритания), пропиленовых полимеров (Колумбия и США) и изделий из полиэтилентерефталата (Эквадор).

Реальная стоимость экспорта в 2017 году составила 44 983 млн. долл. США, что на 11,2% больше, чем в 2016 году, из-за увеличения объемов отгруженной продукции первичного сектора экономики (10,8%), в основном в секторах рыболовства (63,3%), нефтегазодобычи (30,0%) и горнодобывающей промышленности (6,5%).

Основные продукты экспортируемые страной представлены таблице 2.3.

Таблица 2.3

Объем экспорта Перу по основным товарным группам, долл. США

Товары	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 к 2015, %	2017 к 2016, %	2017 к 2015, %
Первичный сектор экономики						
Медь	11 110,6	15 297,4	16 340,4	37,6	6,8	47,0
Золото	3 448,2	3 739,0	3 944,2	8,4	5,4	14,3
Нефтепродукты	2 548,2	2 704,4	3 340,8	6,1	23,5	31,1
Цинк	2 589,8	2 394,2	3 050,1	-7,5	27,3	17,7
Свинец	1 934,9	2 039,6	1 699,2	5,4	-16,6	-12,1
Природный газ	786,8	994,9	1 292,9	26,4	29,9	64,3
Мука	701,2	639,3	1 077,4	-8,8	68,5	53,6
Вторичный сектор экономики						

Окончание табл. 2.3

Кальмар, моллюски морские и каракатицы	407,1	329,7	698,1	-19,0	111,7	71,4
Виноград	700,2	645,4	573,3	-7,8	-11,1	-18,1
Авокадо	233,1	300,6	426,6	28,9	41,9	83,0
Цинка нелегированных	327,9	407,3	411,1	24,2	0,9	25,3
Спаржа	425,1	399,2	358,8	-6,0	-10,1	-15,5
Черника	98,0	262,2	331,9	167,5	26,5	238,6

Источник: [58].

По данным таблицы 2.3 мы видим, что медь занимает первое место в экспорте страны, вырос на 47,0 % по сравнению с 2015 г. и составил 55,3 % от общего объема добычи и 32,7% от общего объема экспорта, 62,8% от общего объема предназначалось для Китая.

В декабре 2017 года объем экспорта рыбной продукции в общем объеме экспорта составил 111,7 % по сравнению с 2016 годом, из-за более низких поставок рыбной муки и рыбьего жира из-за более низкой доступности ресурса анчоуса.

Экспорт нефти и природного газа увеличился на 23,5% и 29,9 , что обусловлено поставками нефтепродуктов, в основном бензина и реактивного топлива типа керосина. Основными импортерами природного газа Перу являются Япония, Испания и Чили.

Реальная стоимость экспорта рыбы составляла от 145,3 млн. долл. США до 175,5 млн. долл. США из-за более высоких поставок замороженного рыбного филе (США), цельных замороженных креветок (Вьетнам) и креветок (США и Италия).

С другой стороны, объем экспорта из сельскохозяйственного сектора снизился на 7,3% из-за снижения продаж винограда (США), мангостан и манго (Нидерланды и США), спаржи (США) и банана (Нидерланды и США).

В 2017 году объем экспорта продукции отраслей первичного сектора экономики вырос на 10,8% по сравнению с предыдущим годом, обусловлен отпавлений минералов, таких как медь, золото и цинк, за которым следуют нефтепродукты и природный газ. Среди продукции вторичного сектора в

структуре экспорта преобладает продукция рыбной промышленности, в основном кальмары, каракатицы, креветки с панцирем. Также в структуре экспорта представлена продукция агропромышленного комплекса: авокадо, черника и другие. Географическая структура экспорта Перу представлена на рисунке 2.3.

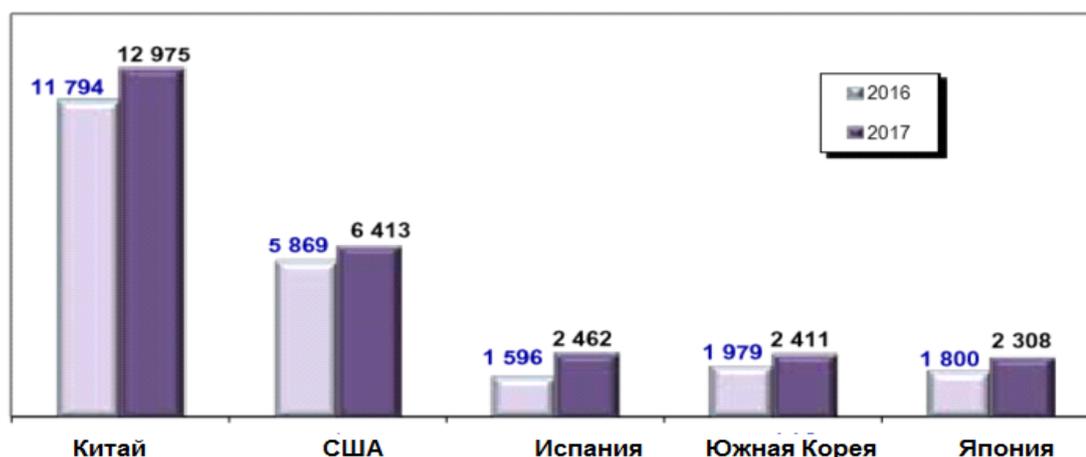


Рис. 2.3. Динамика экспорта Перу по странам, млрд. долл. США.

Источник: [58].

Основными торговыми партнерами Перу являются Китай, США, Испания, Южная Корея, Япония. По данным рисунка 2.3 мы видим, что общий объем экспорта был направлен в Китай (28,8%) и Соединенные Штаты Америки (14,3%). За ними следовали участие Испании (5,5%), Южной Кореи (5,4%), Японии (5,1%) и Бразилии (4,5%). Основные продукты, экспортируемые в страны, представлены на таблице 2.4.

Таблица 2.4

Экспорт Перу по странам назначения и типу продукта, млрд. долл. США.

Стран и товаров	2015	2016	2017	Темп роста, 2017 к 2015, %
Китай				
Медь	6069,3	9 355,9	9 696,4	59,7
Мука	536,6	457,6	871,5	62,4
Цинк	921,7	335,4	710,9	-22,8
Свинец	862,8	741,0	666,5	-22,7
США				
Золото	510,7	970,7	974,4	90,7
Бензин	328,4	458,5	755,4	130,0
Виноград	203,8	242,6	240,2	17,8

Окончание табл. 2.4

Испания				
Природный газ	379,7	394,8	857,1	125,7
Цинк	270,5	273,6	413,0	52,6
Медь	255,5	260,7	388,7	52,1
Южная Корея				
Медь	435,6	594,1	1 000,3	129,6
Цинк	315,1	353,9	525,0	66,6
Свинец	355,0	445,3	474,6	33,6
Япония				0
Медь	930,7	1 157,8	1 433,7	54,0
Цинк	145,6	146,9	304,7	109,2
Природный газ	53,5	54,5	148,6	177,7

Источник: [58].

По данным таблицы 2.4 мы видим, что Китай является главным экспортным партнером Перу. В структуре экспорта Перу в Китай преобладает продукция первичного сектора экономики, объем которой составляет 96,7% от общего объема экспорта. Большая часть экспорта приходится на медь, ее доля составляет 74,7% от общего объема экспорта. Увеличение экспорта в целом в 2017 году произошло на 10,2% по сравнению с 2016 годом.

Соединенные Штаты Америки, второй торговый партнер страны, чей спрос складывается из продукции первичного сектора экономики (50,9%) и вторичного сектора (49,1% от общего объема). Рост экспорта на 9,3% произошел за счет увеличения объема экспорта золота, бензина и олова.

В декабре 2017 года во всех отраслях первичного сектора экономики наблюдался рост объемов экспорта в результате благоприятно складывающейся экономической конъюнктуры. В горнодобывающем секторе рост составил 6,5%, нефти и природного газа 30,0 %. Во вторичном секторе наблюдался рост в таких отраслях, как: металлургическая (17,5%), рыболовная (63,3%), текстильная (5,0%), химическая (3,4%). Т.е. во всех отраслях наблюдался рост.

Таким образом, стоимость экспорта в 2017 году составила 44 983 млн. долл. США, что на 25,9 % больше, чем в 2015 г. Увеличение экспорта

произошло за счет экспорта продукции рыболовства (63,3%), нефти и природного газа (30,1%) и продукции горнодобывающей промышленности (6,6%). В 2017 году объем экспорта вырос на 11,2% по сравнению с предыдущим годом, что было обусловлено экспортом природных ресурсов, как: медь, золото, цинк, нефтепродукты, природный газ.

Общий объем экспорта был направлен в Китай (28,8%) и Соединенные Штаты Америки (14,3%), Испанию (5,5%), Южную Корею (5,4%), Японию (5,1%) и Бразилию (4,5%).

2.3. Состояние и анализ импортной деятельности Перу

В 2017 году в Перу было импортировано товаров на сумму 37 297,5 млрд. долл. США. Стоимость импорта увеличилась с годами, особенностью импорта является то, что подавляющее большинство товаров, капитала и сырья были необходимы для развития промышленности и которые способствовали росту конкурентоспособности отраслей экономики Перу. Товарная структура импорта Перу представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Товарная структура импорта Перу, долл. США

Категории товаров	2015	2016	2017	Темп роста, 2017 к 2015, %
1		2	3	4
Всего	34 514,3	34 221,5	37 297,5	8,6
I. Потребительские товары	7 901,0	8 802,8	8 802,8	11,4
1. Потребительские товары не длительного пользования	4 218,0	4 291,2	4 873,2	15,5
2. Потребительских товаров длительного пользования	3 683,0	3 721,3	3 929,6	6,6
II. Сырья и промежуточных Продуктов	15 271,9	15 615,4	17 782,7	16,4
3. Топлива, Смазочных материалов и сопутствующих Товаров	4 701,7	5 092,7	6 166,0	31,1
4. Сырья и промежуточных продуктов для сельского хозяйства	939,5	956,3	1 242,8	32,2
5. Сырье и полуфабрикаты для промышленности	9 630,7	9 566,4	10 373,8	7,7

Окончание табл. 2.5

III. Капитал и строительных материалов	11 302,2	10 544,1	10 656,1	-5,7
6. Строительные материалы	1 231,3	991,4	929,8	-24,4
7. Капитальных товаров для сельского хозяйства	152,2	132,7	143,6	-5,6
8. Имущество для отрасли	7 573,3	7 061,7	7 067,6	-6,6
9. Транспортного оборудования	2 345,4	2 358,3	2 515,1	7,2
IV Различные	12,5	8,4	20,3	62,4

Источник: [58].

По данным таблицы 2.5 мы видим, что за 2017 году импортируемый объем сырья и промежуточных продуктов вырос на 13,8 % по сравнению с аналогичным прошлого года. Увеличение импорта произошло за счет увеличения закупок топлива, смазочных материалов и сопутствующих товаров (21,0 %), сырья и промежуточных продуктов для сельского хозяйства (29,9 %) и промышленности (9,0%).

43,1% от общего объема сырья и промежуточных продуктов поступали из Соединенных Штатов Америки и Эквадора с изменениями 0,4% и 125,9% соответственно.

В 2017 году объем импорта вырос на 8,9%, в основном за счет увеличения закупок сырья и промежуточных продуктов (13,8%), потребительских товаров не длительного пользования (13,5%) и транспортного оборудования (6,6%).

Увеличение импортного объема горюче-смазочных материалов и сопутствующих товаров объясняется более высокими поступлениями сырой нефти (Эквадор). Напротив, закупки дизельного топлива и бензина без тетраэтилсвинца снизились.

В области сырья и промежуточных продуктов для сельского хозяйства увеличились из добычи соевого масла (Боливия и Парагвай), минеральных или азотных химических удобрений (Финляндия) и диаммонийфосфата (Соединенные Штаты Америки).

Крупнейшие закупки твердой пшеницы для посева (Канада и Аргентина), полипропилена в первичных формах (Саудовская Аравия и

Бразилия), биодизеля и его смесей (Индонезия), увеличили импортный объем сырья и промежуточных продуктов для промышленности.

В то время как, в сфере строительных материалов, выросли керамической плитки с коэффициентом поглощения воды меньше и равна 0,5% (Китай), трубы и профили пустотелые солдат (Китай), и другие.

Рост импорта транспортного оборудования обусловлен объемом закупок вагонов для железных дорог и трамваев (Италия и Испания), тракторов, дорожных полуприцепа (Мексика) и колесных дисков, используемые в транспортных средств и машин для строительства и горной промышленности (Соединенные Штаты Америки).

Сырье и промежуточные продукты увеличились на 13,8 %, что объясняется более высокими покупками горюче-смазочных материалов и сопутствующих товаров (21,1%), в основном сырая нефть, дизельное топливо и бензин без тетраэтилсвинца, а также сырье и промежуточные продукты для сельского хозяйства (29,9%) и промышленность (8,4%), среди них есть твердая пшеница, кроме посева, твердой желтой кукурузы, биодизеля и его смесей, а также сырого соевого масла.

Объем импортированных товаров, капитала и строительные материалы, увеличилась в 1,6%. На уровне продукции, отметили китайского происхождения, который вырос на 1,1%.

Кроме того, наиболее востребованными продуктами были цифровые телекоммуникационные устройства, дорожные тракторы для полуприцепов, части машин и приборов, железнодорожные транспортные средства для железных дорог и трамваев. Географическая структура импорта Перу с 2016 по 2017 гт. представлена на рисунке 2.4.



Рис. 2.4. Географическая структура импорта Перу, млрд. долл. США.

Источник: [58].

В 2017 году основными странами происхождения импорта были Китай с 21,5%, США - 21,0%, Бразилия - 5,9%, Эквадор - 4,7%, Мексика - 4,6% от общей реальной стоимости импорта, стран происхождения и типа продукта представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6

Импорт Перу по странам назначения и типу продукта, млрд. долл. США

Стран и товаров	2015	2016	2017	Темп роста, % 2017к 2015
Китай				
Мобильные телефоны и других беспроводных сетей	918,3	988,0	901,2	-1,8
Машины для обработки данных весом ≤ 10 кг	359,3	304,4	300,6	-16,3
Цифровые телекоммуникационные устройства	130,2	199,9	232,8	78,8
США				
Дизельное топливо	1539,3	1 470,0	1 673,7	8,7
Бензин	343,1	432,9	557,0	62,3
Жесткая желтая кукуруза	289,6	371,5	411,2	41,9
Бразилия				
Нефть	50,5	50,7	199,3	294,6
Автомобили	34,3	34,1	130,4	280,1
Эквадор				
Нефти	992,7	993,8	1 298,1	30,7
Мексика				
Телевизор	377,1	388,0	428,7	13,6
Автомобили	130,6	82,6	99,4	-23,8

Источник: [58].

По данным таблицы 2.6 мы видим, что объем импортируемых товаров в декабре 2016 года уменьшился на 0,8 % из-за сокращения приобретения основных средств для сельского хозяйства и промышленности. С другой стороны, наблюдалась положительная динамика экспорта транспортного оборудования (6,6%) и капитал строительных материалов (0,8%). В период с 2015 по 2017 год произошло сокращение импорта средств производства для сельского хозяйства и промышленности, а именно машин для очистки, сортировки или фруктов (Франции и Испании), мобильных телефонов и других беспроводных сетей (Китай), приборов радиосвязи (Мексика и США) и машины для обработки данных весом 10 кг (Китай).

Китай является основным торговым партнером Перу по импорту, его доля в общем объеме импорта составляет 21,5%, и рост на 6,1%. Основными импортируемыми товарами являются цифровые телекоммуникационные устройства, телевизоры, обувь, автомобили и мотоциклы, среди прочих.

Соединенные Штаты Америки занимают второе место по объему импорта страны, с темпом роста на 11,7%.

На долю Бразилии приходится 5,9% от общего объема импорта и темп роста 14,5%, что связано с ростом объемов импорта нефти, автомобилей, дизельные автомобилей для перевозки грузов с верхней загрузкой в 20 тонн и тракторов и другие. Динамика экспорта и импорта в абсолютных показателях представлена на рисунке 2.5.

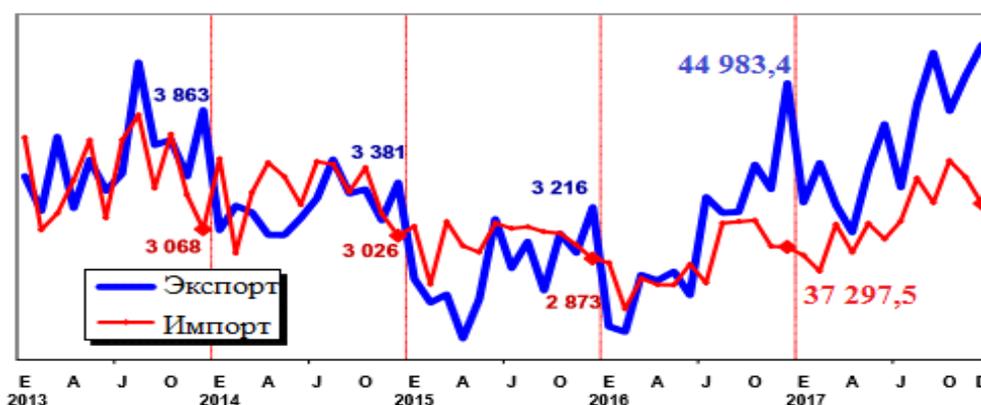


Рис. 2.5. Динамика экспорта и импорта, 2013-2017гг., млн. долл. США

Источник: [58].

В 2017 года общий объем экспорта товаров увеличился на 11,2 % по сравнению с 2016 года, кроме того, в номинальном выражении стоимость экспорта (44 983,4 млн. Долл. США), увеличилась благодаря благоприятному результату продаж продукции первичного сектора (10,8%) и вторичного сектора (12,7%).

С другой стороны, общий объем импорта вырос на 8,9 %, что отражает большую покупку потребительских товаров (1,4%) и сырьевых материалов и промежуточных продуктов (13,8%); напротив, сократились капитальные товары, и строительные материалы (-6,2%). В номинальном выражении, импорт подытожили 37 297,5 млн. долл. США.

Таким образом, в 2017 году в Перу было импортировано товаров на сумму 37 297,5 млрд. долл. США. Импорт вырос на 8,9 %, в основном за счет увеличения закупок сырья и промежуточных продуктов, потребительских товаров не длительного пользования и транспортного оборудования.

Объем импортированных товаров, капитала и строительные материалы, увеличилась в 1,6%. Кроме того, наиболее востребованными продуктами китайского происхождения были цифровые телекоммуникационные устройства, дорожные тракторы для полуприцепов, части машин и приборов товарной, железнодорожные транспортные средства для железных дорог и трамваев. В 2017 году основными странами происхождения импорта были Китай с 21,5%, США. 21,0%, Бразилия - 5,9%, Эквадор - 4,7%, Мексика - 4,6% от общей реальной стоимости импорта.

Таким образом, проведенные исследования по второй главе позволяют сделать вывод о том, после независимости Перу в 1821 году генералом Хосе де Сан-Мартинем произошли различные изменения как в обществе, так и в экономике Перу. Перуанская экономическая модель была основана на политике протекционизма, которая была направлена на защиту и субсидирование производства серебра и его экспорта в Европу. Добыча серебра, производство перуанского сахара и пшеницы стали основой перуанской экономики. Зависимость экономики страны от добычи и экспорта

серебра сделала ее зависимой от экономик стран – импортеров, их социально-экономического и политического положения.

До девяностых годов 20 века перуанская экономика была основана на эксплуатации, переработке и экспорте природных ресурсов. Отраслями специализации являлись горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство и рыболовство. Перуанская экономика добилась значительных успехов в социально-экономическом развитии в последние годы 21 века, которые сопровождаются динамичными темпами роста ВВП и низким уровнем инфляции и задолженности при стабильных обменных курсах валют.

Реальная стоимость экспорта в 2017 году составила 44 983 млн. долл. США, что на 25,9 % больше, чем в 2015 г. Увеличение экспорта произошло за счет экспорта продукции рыболовства (63,3%), нефти и природного газа (30,1%) и продукции горнодобывающей промышленности (6,6%). В 2017 году объем экспорта вырос на 11,2% по сравнению с предыдущим годом, что было обусловлено экспортом природных ресурсов, как: медь, золото, цинк, нефтепродукты, природный газ.

В 2017 году объем экспорта продукции отраслей первичного сектора экономики вырос на 10,8% по сравнению с предыдущим годом, обусловлен отпращиваний минералов, таких как медь, золото и цинк, за которым следуют нефтепродукты и природный газ. Среди продукции вторичного сектора в структуре экспорта преобладает продукция рыбной промышленности, в основном кальмары, каракатицы, креветки с панцирем. Также в структуре экспорта представлена продукция агропромышленного комплекса: авокадо, черника и другие. Основными торговыми партнерами по экспорту Перу были Китай (28,8%), Соединенные Штаты Америки (14,3%). За ними следовали участие Испании (5,5%), Южной Кореи (5,4%), Японии (5,1%) и Бразилии (4,5%).

В 2017 году объем импорта вырос на 8,9%, в основном за счет увеличения закупок сырья и промежуточных продуктов (13,8%),

потребительских товаров не длительного пользования (13,5%) и транспортного оборудования (6,6%). Объем импортированных товаров, капитала и строительные материалы, увеличилась в 1,6%. На уровне продукции, отметили китайского происхождения, который вырос на 1,1%.

Кроме того, наиболее востребованными продуктами были цифровые телекоммуникационные устройства, дорожные тракторы для полуприцепов, части машин и приборов, железнодорожные транспортные средства для железных дорог и трамваев.

ГЛАВА 3. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПЕРУ

3.1. Проблемы внешнеторговой деятельности Перу

Основные проблемы перуанской внешней торговли связаны с особенностями перуанской производственной структуры, которая характеризуется сильной зависимостью от импортных технологий, ресурсов и средств производства, в результате перуанская экономика в основном является основным первичным экспортером.

Проблемы внешней торговли Перу отражены в периодических дефицитах торгового баланса. С 1972 по 1998 гг., сальдо торгового баланса было отрицательным в течение 17 лет и было положительным только за 10 лет. Такое состояние торговых балансов часто было следствием проводимой экономической политики, поскольку экспансионистская политика привела к увеличению дефицита торгового баланса, для устранения дефицита торгового баланса необходимо было применять сильно сдерживающие политики. Другими словами, внешний сектор экономики Перу всегда был ограничен, так что ВВП не мог расти высокими темпами на протяжении многих лет.

Перуанский экспорт формируется более чем на 2/3 частей традиционными продуктами (добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство и рыболовство) с небольшой добавленной стоимостью и только 1/3 от нетрадиционных продуктов [23].

Перуанский импорт в основном состоит из сырьевых и капитальных товаров (более 2/3 от стоимости импорта) и в меньшей степени товаров конечного потребления. Таким образом, любое ограничение стоимости импорта напрямую влияет на внутреннее производство, что свидетельствует о том, что эффект от сдерживающих мер (например, обменный курс) влияет на доходы сильнее, чем ценовые эффекты.

Можно выделить следующие основные проблемы перуанского торгового баланса:

- 1) недостаточная экономическая политика, применяемая правительством;
- 2) изменение реального обменного курса, тарифных ставок и дефицита бюджета;
- 3) изменение условий торговли и паратарифные меры;
- 4) резкая либерализация внешней торговли и экспансионистская экономическая политика на протяжении последних 6 лет.

Перуанская ассоциация экспортеров (ADEX), показала, что внешняя торговля Перу теряет конкурентоспособность из-за сбоев, которые возникают в компьютерной платформе системы таможенного оформления Национального управления таможенного и налогового администрирования (SUNAT), от плохого осуществления плана действий в непредвиденных обстоятельствах, который не учитывается соответствующим количеством офицеров.

Эти факторы привели, например, к тому, что воздушные перевозки свежих продуктов теряют свои рейсы, что создает проблемы для компаний, поскольку во многих случаях груз не поступает непосредственно в пункты назначения, но они перегружают.

Ассоциация экспортеров (ADEX) отмечает, что должный план действий в чрезвычайных ситуациях не выполняется для устранения неудобств, и доказательство состоит в том, что не существует достаточного количества офицеров, отвечающих требованиям компаний в этом секторе.

По словам представителей авиакомпаний и самих экспортеров, «безвозвратный хлеб никогда не работал эффективно, когда система таможенного оформления не работала в полной мере». Кроме того, они добавили, что, когда начинается сезон нескольких продуктов (в основном, овощей и фруктов), возникает проблема, затрагивающая Перу как поставщика свежих продуктов [37].

Серьезная материально-техническая проблема: отправка или прием грузов через перуанские порты на 35-40% дороже, чем в таких странах, как Испания и другие страны. В случае экспортеров эти расходы делают перуанскую продукцию менее конкурентоспособной, тогда как для импортеров логистическая проблема доставляет продукты, потребляемые перуанцами, дороже.

Эти факторы, которые повышают стоимость обработки грузов в Перу, имеют как государственное, так и частное происхождение.

Внутренние проблемы, которые препятствуют развитию перуанской международной торговле:

- 80% внешней торговли Перу мобилизуется через порт Кальяо. Из-за неэффективности деятельности государства и бизнеса, экспортеры и импортеры сталкиваются с перерасходами в размере от 35% до 40%;
- бюрократия и коррупция. Экспортеры и импортеры вынуждены тратить большое количество времени, а и иногда и денег, на получение соответствующих документов, разрешений, лицензии;
- наличие в портах Перуанского флота порождает необходимость обработки большего количества разрешений;
- неэффективность бизнеса. Многие компании, предоставляющие портовые услуги, имеют высокие эксплуатационные расходы, которые в конечном итоге переносят своих клиентов;
- инфраструктура для перевозки грузов очень плохая. Автомобильные дороги необходимы, чтобы сделать транспорт более эффективным и менее дорогостоящим;
- отсутствие железнодорожной инфраструктуры. Железная дорога является наиболее эффективным средством перемещения товаров. В настоящее время единственная железная дорога в стране даже не доходит до морских терминалов. Кроме того, на Север и Юг страны требуется новая железнодорожная инфраструктура;

– неэффективность грузовых перевозок делает его легкой мишенью для преступников, что усугубляется общим состоянием общественной безопасности в стране;

– грузовые перевозки также сталкиваются со своими собственными издержками, такими как страхование от краж или несчастных случаев, которые в Перу намного выше, чем в других странах;

– инфраструктура порта должна дополняться форвардами, которые упорядочивают и облегчают погрузку и выгрузку продуктов;

– небольшое существование каботажа является еще одной проблемой для Перу, которая требует более широкого использования наземного транспорта для передачи товаров из разных прибрежных городов.

Будучи небольшой страной, Перу, не может влиять на внешние переменные, поэтому хорошим шагом было бы создание благоприятных внутренних условий, чтобы страна получала наибольшие выгоды от международной торговли, то есть от все более интегрированного и глобализованного мира [44].

Минимальные необходимые условия для преодоления внутренних проблем, связанных с развитием международной торговли:

1) разработать стратегический план устойчивого развития Перу, который должен быть разработан при активном участии бизнеса, населения, профессиональных ассоциаций, политических групп и т. д. План должен быть среднесрочным и долгосрочным и поддержанным всеми экономическими и политическими агентами в стране;

2) в среднесрочной перспективе экономическая политика должна стремиться обратить вспять нынешнюю национальную производственную структуру, снизить зависимость от импортных технологий, ресурсов и капитальных товаров, для достижения этой цели, правительство должно уделять первоочередное внимание инвестициям в человеческий капитал, научным исследованиям и технологическому развитию;

3) разработать и применить стратегический план поощрения экспорта как традиционных, так и нетрадиционных товаров, с достижением в среднесрочной перспективе сбалансированного торгового баланса или излишек;

4) конкретные меры по обратному отрицательному балансу торгового баланса не должны состоять, по крайней мере в краткосрочной перспективе, в повышении тарифов или повышении реального обменного курса, поскольку его последствия не благоприятны для экономики Перу;

5) рекомендуемые меры по отмене неблагоприятного баланса торгового баланса будут заключаться в том, чтобы создать экономическую структуру, которая в меньшей степени зависит от внешней среды, которая будет основана на сравнительных и конкурентных преимуществах собственных секторов экономики;

б) государство должно уделять первоочередное внимание своим инвестициям в человеческий капитал, экономическую и социальную инфраструктуру, должно заботиться о поддержании стабильного и благоприятного экономического, правового и политического климата для крупных частных инвестиций. Это означает, что правительство должно устранить все издержки в национальном производстве, только таким образом он сможет добиться того, чтобы основные производственные факторы имели стоимость на международном уровне (уровень заработной платы, процентная ставка и цена государственных услуг).

Учитывая, что, если продолжается действовать в контексте, подобном нынешнему, нет возможностей решить проблемы внешней торговли Перу, которые проявляются в растущем дефиците торгового баланса; то необходимо предложить некоторые существенные изменения в различных областях, чтобы действовать по другому сценарию, чем нынешний, но этот сценарий способствует лучшему развитию внешней торговли Перу.

Таким образом, серьезная материально-техническая проблема: отправка или прием грузов через перуанские порты на 35-40% дороже, чем в

таких странах, как Испания и другие страны. В случае экспортеров эти расходы делают перуанскую продукцию менее конкурентоспособной, тогда как для импортеров логистическая проблема доставляет продукты, потребляемые перуанцами, дороже.

Ассоциация экспортеров (ADEX), показала, что внешняя торговля Перу теряет конкурентоспособность из-за сбоев, которые возникают в компьютерной платформе системы таможенного оформления Национального управления таможенного и налогового администрирования (SUNAT), от плохого осуществления плана действий в непредвиденных обстоятельствах, который не учитывается соответствующим количеством офицеров. Эти факторы, которые повышают стоимость обработки грузов в Перу, имеют как государственное, так и частное происхождение.

3.2. Стратегия и перспективы развития внешней торговли Перу

Министерство внешней торговли и туризма (МИНСЕТУР) Перу осуществляет контроль за выполнением международных торговых переговоров в рамках макроэкономической политики правительства и норм Всемирной Торговой Организации (ВТО). В этой связи Министерство внешней торговли и туризма Перу сосредоточило свои усилия на анализе потоков торговли и тенденций в международной торговле, на получении более благоприятных условий доступа на международные рынки для экспорта, и обеспечения максимальных выгод от участия Перу в процессах интеграции и стимулирования инвестиций, наряду с продвижением международной торговли [44].

В 2003 году был принят Национальный стратегический экспортный план (PENX), в котором отражены беспрецедентные усилия в планировании партнерского сотрудничества между государственным и частным сектором в Перу. Главная цель которого: «Развивать агрессивно внешнюю торговлю на

основе совместных усилий государства и частного сектора, для увеличения и диверсификации нашего экспортного предложения и достижения конкурентоспособности на международных рынках».

Сегодня, в рамках процесса обновления Национального стратегического экспортного плана с точки зрения 2025 года, План экспорта стал основной потребностью в секторе внешней торговли. В качестве долгосрочных усилий и в силу реализации амбициозной политики коммерческого открытия было сочтено целесообразным обновить PENX с 10-летним горизонтом, адаптировавшись к новой среде и задачам этого сектора, основываясь на отличных результатах ранее и важное развитие внешней торговли и повышение конкурентоспособности Перу [37].

Предложение об обновлении PENX до 2025 года сформулировано с использованием конкурентного подхода с целью создания инструментов, которые поддерживают бизнес-сектор, и укрепления институциональных возможностей для обеспечения устойчивости сектора в долгосрочной перспективе в целях поддержки, решительно, интернационализации компании Перуанский, по четырем основным принципам:

- 1) интернационализации бизнеса и диверсификации рынков;
- 2) диверсифицированное, конкурентоспособное и устойчивое экспортное предложение;
- 3) содействие внешней торговле и эффективность международной логистической цепочки;
- 4) создание потенциала для интернационализации и консолидации культуры экспорта.

Упрощение процедур внешней торговли представляет собой один из четырех основных элементов Стратегического Плана Национального Экспортера – PENX 2025 году. В этом плане находит применение эффективных механизмов содействия развитию внешней торговли, которые будут способствовать развитию инфраструктуры и обеспечивающих доступ и

предоставление услуг товародвижения и финансовых ресурсов в лучших условиях цены и качества.

Из-за его воздействия на конкурентоспособность, содействие торговле становится важным фактором для торговли и экономического развития страны. Министерство внешней торговли и туризма, через Генеральный директорат содействия развитию Внешней Торговли, его основная задача: предложения по оценке и мониторингу политики, планов, программ, механизмов и нормативно-правовой базы по упрощению процедур внешней торговли, направленных на повышение конкурентоспособности внешней торговли на национальном и международном уровнях.

«Национальная Стратегия в области биоторговли и План действий до 2025 года» - это результат совместной работы и скоординированного взаимодействия между членами Национальной Комиссии по поощрению биоторговли и других субъектов, связанных с разработкой и продвижением продуктов, получаемых от биоразнообразия, разработанные в соответствии с критериями устойчивого экологического, экономического и социального развития в соответствии с действующим законодательством.

Национальная стратегия в области биоторговли включает семь тематических разделов:

1. Политика и нормативная база для продвижения и реализации биоторговли;
2. Институты, связанные с биоторговлей;
3. Разработка предложения;
4. Исследования, развитие и инновации;
5. Развитие рынка;
6. Управление знаниями;
7. Мониторинг и оценка.

Эти семь тематических разделов включают в себя двенадцать стратегических целей, двадцать восемь направлений действий и девяносто видов деятельности, которые отражают приоритетную стратегию для

продвижения и развития биоторговли в Перу. Этот стратегический комплекс задач позволит оценить реализацию и ожидаемые результаты в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе [54].

Министерство внешней торговли и туризма, выступило с инициативой создания платформы, информации и услуг во внешней торговле в тех точках, в которых существует высокая концентрация предприятий с экспортным потенциалом. Основная цель – развитие услуг во внешней торговле для микро-, малых и средних предприятий и облегчение их вступления на международный рынок, используя преимущества, которые предлагают различные торговые соглашения, подписанные Перу.

Деятельность торговых представительств экспорта, региональных центров информации и услуг во внешней торговле, направлена на оказание поддержки микро-, малому и среднему бизнесу. Основной целью региональных центров информации и услуг является разработка предложений информационных услуг во внешней торговле, программ обучения и технической поддержки для микро-, малых и средних предприятий в стратегических районах производств с перспективой выхода на международный рынок.

Меры поддержки региональных центров информации и услуг во внешней торговле, оказываемых микро-, малым и средним предприятиям:

- предоставление специализированной информации, консультации в области внешней торговли на платформе поддержки экспорта;
- поиск специализированной информации с помощью различных инструментов по бизнес-аналитике;
- распространение публикаций, разработанных сетью по оказанию поддержки в развитии внешней торговли;
- Обучение: недельная программа подготовки внешней торговли: «Четверг экспортер» или «среда экспортера»;
- проведение специализированных семинаров и практикумов, направленных на экспортноориентированные сектора экономики: сельское

хозяйство, рыбная ловля, текстиль – одежда, продукция обрабатывающей промышленности различных отраслей (мебель из дерева, ремесло, ювелирные изделия).

Торговая Палата Лимы (КОАП), сообщила, что кофе, виноград, мандарины, авокадо, ракушки веера, хвосты креветки могут стать с высокой степенью вероятности в составе группы из 14 продуктов лидерами перуанского экспорта в 2018 году. Согласно анализу Центра внешней торговли (ССЕХ), есть и другие продукты, которые также могут занять лидирующие позиции в структуре экспорта страны: различные полимеры промышленности, упаковка и упаковочные материалы, этиловый спирт и серная кислота.

В последние году наблюдается рост экспорта таких сельскохозяйственных культур, как: спаржа, свежий виноград, авокадо, которые могут стать альтернативой экспорта традиционных сельскохозяйственных товаров: артишок, перец и банан. Центр внешней торговли (ССЕХ), отмечает, что существует потенциал роста экспорта свежих фруктов, например, винограда и мандарин, особенно в азиатские страны. Другой интересный продукт – это авокадо, который имеет большой потенциал роста на рынке США, находится в близости к мексиканскому рынку и предвещает хорошие перспективы на рынке Чили.

В экспорте морских ресурсов с 2013 года отмечается незначительное замедление темпов роста, однако по данным Центра внешней торговли (ССЕХ) ожидается рост в следующем году. Лидерами-экспортерами будут ракушки веера, замороженные хвосты креветки, основными странами-экспортерами будут США, Китай и Испания. Этот сектор также указывает на такие рынки, как Бразилия и азиатские страны, в которых были определены возможности для дальнейшего роста.

План действий до 2025 года включает мероприятий, которые будут генерировать результаты в 2018, 2021 и 2025 годах соответственно. Следует отметить, что реализация Национальной стратегии в области биоторговли и

План действий до 2025 года, находится в ведении субъектов Национальной Комиссии по поощрению биоторговли, и других субъектов, связанных с содействием биоторговли.

Таким образом, в 2003 году был принят Национальный стратегический экспортный план (PENX), в котором отражены беспрецедентные усилия в планировании партнерского сотрудничества между государственным и частным сектором в Перу. Главная цель которого: «Развивать агрессивно внешнюю торговлю на основе совместных усилий государства и частного сектора, для увеличения и диверсификации нашего экспортного предложения и достижения конкурентоспособности на международных рынках»[

Предложение об обновлении PENX до 2025 года сформулировано с использованием конкурентного подхода с целью создания инструментов, которые поддерживают бизнес-сектор, и укрепления институциональных возможностей для обеспечения устойчивости сектора в долгосрочной перспективе в целях поддержки, решительно, интернационализации Перуанский компании.

3.3. Российско-перуанские отношения

Первого февраля 1969 года Перу и Союз Советских Социалистических Республик согласились установить дипломатические отношения на уровне посольств. Во второй половине XX века контакты между Перу и СССР усиливались и расширялись в различных областях сотрудничества, особенно в экономико-коммерческой, образовательной, культурной и научно-технической областях. После распада Советского Союза в 1991 году Перу признал Российскую Федерацию независимым государством и наследником СССР, что обеспечило непрерывность двусторонних отношений.

В настоящее время двусторонние отношения между Перу и Россией характеризуются заметным усилением политического диалога, основой для

прогрессивного расширения двустороннего сотрудничества, обмен которого осуществляется в рамках трех существующих механизмов: Механизм политических консультаций между министерствами по связям с общественностью; совместная Межправительственная комиссия по экономико-коммерческому и научно-техническому сотрудничеству в области рыболовства (пятое совещание было проведено в 2016 году); и Межправительственная комиссия по военному сотрудничеству (пятое совещание в 2017 году).

Контакты между российскими и перуанскими властями развиваются постепенно. В ноябре 2008 года президент России впервые прибыл в Перу с официальным визитом, а в ноябре 2014 года президент Перу впервые посетил Российскую Федерацию. Кроме того, в рамках многосторонних форумов проводятся визиты других органов высокого уровня и частые встречи. Хороший уровень диалога также распространяется на законодательную сферу, поэтому и Перуанский конгресс, и Государственная Дума Российской Федерации имеют межпарламентские группы дружбы. В 2015 году, благодаря динамичности и разнообразной повестке дня, Перу и Россия решили предоставить ей уровень Стратегической ассоциации.

Перу и Россия все активнее и энергичнее развивают свои связи, о чем свидетельствуют растущие контакты государственных деятелей обеих стран, а также первый в истории наших отношений официальный визит в Москву бывшего президента Перу Ольянты Тассо, который состоялся в ноябре 2014 года. К тому же, южноамериканская республика в последние годы служит многим другим странам примером динамичного и устойчивого развития.

В 2016 году Россия и Перу отметили 140-ю годовщину межгосударственных связей и 45-летие установления дипломатических отношений. Вообще, партнерство между странами носит уникальный характер. В советский период у Перу и России был налажен интенсивный диалог в политической, экономической и военно-технической сферах. Потом,

после болезненных перемен 1990-х годов, после резких рыночных реформ начался процесс восстановления российско-перуанских связей.

Президенты обеих стран на своей встрече в Лиме в ноябре 2016 года в рамках саммита лидеров АТЭС ратифицировали стремление обоих правительств углубить отношения между обеими странами, в настоящее время находящиеся на уровне стратегических партнеров, с четким акцентом на необходимости существенного увеличения торговли и инвестиций между двумя странами.

Экономики Перу и России являются взаимодополняющими, поэтому существуют широкие возможности для стимулирования большего объема перуанского экспорта, который уже присутствует на российском рынке, главным образом в рыболовстве и сельском хозяйстве. Перуанские бизнесмены принимают участие в важных ярмарках в России, а при поддержке посольства Перу и коммерческого офиса они расширяют свое присутствие на российском рынке. Существуют возможности роста для таких секторов промышленности: пищевая, рыбная, текстильная, косметическая, ювелирная, а также развитие народных ремесел.

Перу и Россия ведут переговоры о заключении соглашений в различных областях, таких как научное сотрудничество, ветеринарный и фитосанитарный надзор, здоровье животных и другие. Некоторые из них окажут непосредственное влияние на коммерческий обмен.

Баланс торгового обмена между Перу и Россией недостаточен для Перу. По данным Национального управления таможенного и налогового администрирования (SUNAT), и заместителя министра внешней торговли, торговый баланс положителен. Данные экспорта и импорта РФ в Перу представлены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Внешняя торговля России (экспорт и импорт) в Перу 2014-2017 гг.

Показатель(долл.США)	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Экспорт	440 323 953	619 015 853	209 836 782	262 741 527
Импорт	110 553 198	79 601310	93 668 521	112 610 495

Источник: [12].

В 2017 году из России в Перу было поставлено товаров на сумму 262 млн. долл. США, в том числе: удобрения (130 млн. долл. США); топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные (41 млн. долл. США); черные металлы (38 млн. долл. США); злаки (25 млн. долл. США); бумага и картон; изделия из бумажной массы, бумаги или картона (6,5 млн. долл. США); каучук, резина и изделия из них (4,7 млн. долл. США); взрывчатые вещества; пиротехнические изделия; спички; пиррофорные сплавы; некоторые горючие вещества (1,71 млн. долл. США); электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности (1,65 млн. долл. США); прочие химические продукты (1,52 млн. долл. США). Динамика экспорта России в Перу во 2 квартале 2017 года по товарным группам представлена в приложении 1.

В 2017 году основной объём экспорта товаров в Перу был сформирован такими субъектами Российской Федерации, как Кемеровская область (объём экспорта 49 млн. долл. США), Приморский край (29 млн. долл. США), Москва (27 млн. долл. США), Республика Башкортостан (27 млн. долл. США) и Пермский край (22 млн. долл. США).

Импорт товаров в Россию из Перу в 2017 году составил 112 млн. долл. США. Основные импортируемые из Перу товары: съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь (49 млн. долл. США); рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные (25 млн. долл. США); экстракты дубильные или красильные; танины и их

производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь (9,49 млн. долл. США); кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности (6,9 млн. долл. США); готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных (5,28 млн. долл. США); масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж (4,46 млн. долл. США); предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания (2,01 млн. долл. США); злаки (997 тыс. долл. США); реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части (949 тыс. долл. США).

В 2017 году основными импортёрами товаров из Перу были Санкт-Петербург (было поставлено товаров на сумму 36 млн. долл. США.), Москва (31 млн. долл. США.), Калининградская область (13,7 млн. долл. США.), Московская область (5,71 млн. долл. США.) и Ростовская область (5,43 млн. долл. США.).

Импорт России из Перу во 2 квартале 2017 года по товарным группам представлена в приложении 2. Структура перуанского импорта в Россию, к сожалению, тоже слабо диверсифицирована. Прежде всего, это – продовольственные товары и сельскохозяйственное сырьё – почти 87%.

Россия покупает в Перу виноград, апельсины, манго, авокадо, а также кофе, бразильские орехи, рыбу и морепродукты, рыбную муку, натуральные красители, семена и плоды для посева. По перуанской статистике, в общей структуре экспорта Перу в Россию 48% занимают металлы: серебро и концентраты, олово, цинк, которые не учтены как прямые поставки в таможенной статистике РФ. Сегодня условия для доступа товаров на рынки друг друга весьма благоприятны.

Потенциал российских инвестиций и бизнеса в Перу, Россия является страной, заинтересованной в привлечении инвестиций для продвижения своей экономики, главным образом в качестве средства диверсификации

экономики от зависимости от экспорта нефти и газа. Тем не менее, есть некоторые экономические области, в которых Россия может быть заинтересована в инвестировании в Перу, например, в железнодорожном секторе, нефтегазовой, спутниковой и космической технике, горнодобывающей промышленности и транспортировке, особенно тяжелых транспортных средствах для гражданского использования, вертолетах и самолетах [12].

Возможности для бизнеса в Перу, позитивное восприятие прогресса в экономике Перу, экономическая стабильность, явное призывание к открытию за рубеж и необходимость привлечения иностранных инвестиций и технологий делают Перу привлекательным местом для компаний, которые, независимо от их размера, ищут новых рынков в Латинской Америке.

Потребности в увеличении инвестиций в инфраструктуру и услуги, связанные с различными секторами экономики, также создают адекватные рамки для бизнеса, особенно в следующих областях: строительство и проектирование; стальные изделия, оборудование и оборудование для строительства и общественных работ; агропродовольственная техника; электроника и вычислительная техника.

Коммерческий советник Посольства Российской Федерации в Перу Сергей Сиренко оценил, что двусторонняя торговля в Перу может в среднесрочной перспективе достичь 1 млрд. долл. США, для чего он предложил дальнейшее укрепление связей между двумя странами.

«Кубок мира станет интересной возможностью связать больше с этой страной, в которую мы в основном экспортируем продукты питания, но, без сомнения, требуем больше продуктов, которые мы можем удовлетворить», подчеркивает Ассоциация экспортеров (ADEX).

В период с января по сентябрь 2017 года экспорт из Перу в Россию составил чуть более 62 млн. долл. США, что привело к снижению на 6,2% из-за снижения поставок свинца. Хотя основная экспортная корзина снизилась

на 86,3%, нетрадиционная корзина увеличилась на 56% из-за больших поставок граната, винограда, мандарина и кальмаров.

Таким образом, в настоящее время двусторонние отношения между Перу и Россией характеризуются заметным усилением политического диалога, основой для прогрессивного расширения двустороннего сотрудничества, обмен которого осуществляется в рамках трех существующих механизмов: Механизм политических консультаций между министерствами по связям с общественностью (девятое совещание было проведено в 2015 году); совместная Межправительственная комиссия по экономико-коммерческому и научно-техническому сотрудничеству в области рыболовства (пятое совещание было проведено в 2016 году); и Межправительственной комиссии по военному сотрудничеству (пятое совещание в 2017 году).

В минувшем году Россия и Перу отметили 140-ю годовщину межгосударственных связей и 45-летие установления дипломатических отношений. Вообще, партнерство между этих странами носит уникальный характер. В советский период у Перу и России был налажен интенсивный диалог в политической, экономической и военно-технической сферах.

Перуанские бизнесмены принимают участие в важных ярмарках в России, а при поддержке посольства Перу и коммерческого офиса они расширяют свое присутствие на российском рынке. Существуют возможности роста для таких секторов, как агропромышленный, рыбный, текстильный, ликер, косметика, ремесла и ювелиры [12].

Перу и Россия ведут переговоры о заключении соглашений в различных областях, таких как научное сотрудничество, обычаи, ветеринарный и фитосанитарный надзор, здоровье животных и другие. Некоторые из них окажут непосредственное влияние на коммерческий обмен.

Таким образом, проведенные исследования по третьей главе позволяют сделать вывод о том, основные проблемы перуанской внешней торговли

связаны с особенностями перуанской производственной структуры, которая характеризуется сильной зависимостью от импортных технологий, ресурсов и средств производства, в результате перуанская экономика в основном является основным первичным экспортером.

Перуанский экспорт формируется более чем на 2/3 частей традиционными продуктами (добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство и рыболовство) с небольшой добавленной стоимостью.

Перуанский импорт в основном состоит из сырьевых и капитальных товаров (более 2/3 от стоимости импорта) и в меньшей степени товаров конечного потребления, любое ограничение стоимости импорта напрямую влияет на внутреннее производство, что свидетельствует о том, что эффект от сдерживающих мер (например, обменный курс) влияет на доходы сильнее, чем ценовые эффекты.

Ассоциация экспортеров (ADEX), показала, что внешняя торговля Перу теряет конкурентоспособность из-за сбоев, которые возникают в компьютерной платформе системы таможенного оформления Национального управления таможенного и налогового администрирования (SUNAT), от плохого осуществления плана действий в непредвиденных обстоятельствах, который не учитывается соответствующим количеством офицеров.

Серьезная материально-техническая проблема: отправка или прием грузов через перуанские порты на 35-40% дороже, чем в таких странах, как Испания и другие страны. В случае экспортеров эти расходы делают перуанскую продукцию менее конкурентоспособной, тогда как для импортеров логистическая проблема доставляет продукты, потребляемые перуанцами, дороже.

В 2003 году был принят Национальный стратегический экспортный план (PENX), в котором отражены беспрецедентные усилия в планировании партнерского сотрудничества между государственным и частным сектором в Перу. Главная цель которого: «Развивать агрессивно внешнюю торговлю на

основе совместных усилий государства и частного сектора, для увеличения и диверсификации нашего экспортного предложения и достижения конкурентоспособности на международных рынках».

Предложение об обновлении PENX до 2025 года сформулировано с использованием конкурентного подхода с целью создания инструментов, которые поддерживают бизнес-сектор, и укрепления институциональных возможностей для обеспечения устойчивости сектора в долгосрочной перспективе в целях поддержки, решительно, интернационализации компании Перуанский

В минувшем году Россия и Перу отметили 140-ю годовщину межгосударственных связей и 45-летие установления дипломатических отношений. Вообще, партнерство между этих странами носит уникальный характер. В советский период у Перу и России был налажен интенсивный диалог в политической, экономической и военно-технической сферах.

Экономики Перу и России являются взаимодополняющими, поэтому существуют широкие возможности для стимулирования большего объема перуанского экспорта, который уже присутствует на российском рынке, главным образом в рыболовстве и сельском хозяйстве.

Россия покупает в Перу виноград, апельсины, манго, авокадо, а также кофе, бразильские орехи, рыбу и морепродукты, рыбную муку, натуральные красители, семена и плоды для посева. По перуанской статистике, в общей структуре экспорта Перу в Россию 48% занимают металлы: серебро и концентраты, олово, цинк, которые не учтены как прямые поставки в таможенной статистике РФ. Сегодня условия для доступа товаров на рынки друг друга весьма благоприятны.

Перу и Россия ведут переговоры о заключении соглашений в различных областях, таких как научное сотрудничество, обычаи, ветеринарный и фитосанитарный надзор, здоровье животных и другие. Некоторые из них окажут непосредственное влияние на коммерческий обмен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внешняя торговля относится к совокупности сделок коммерческого и финансового характера, которые включают обмен товарами и услугами между конкретной страной с другими странами или государством.

Внешняя торговля включает продажу или экспорт, покупку или импорт товаров, товаров или услуг из одной страны в другую. Цель внешней торговли - удовлетворить потребительский спрос на определенные продукты. Внешняя торговля необходима для жизнеспособности экономики и удовлетворения спроса на соответствующих рынках. Основными показателями внешней торговли являются: внешнеторговый оборот (ВТО); экспорт; импорт; сальдо внешнеторгового оборота. Первые три показателя имеют как натурально-вещественное, так и стоимостное выражение. Сальдо внешнеторгового оборота, представляющее собой разность стоимости экспорта и стоимости импорта страны, имеет только стоимостное выражение.

В начале девяностых годов Перу не была представлена на международной арене. Многочисленные экономические проблемы не давали Перу влиться в международную финансовую систему. Ключом экономического успеха страны стали торговые соглашения со странами-импортерами. Договоры о свободной торговле (TLC) и политика «открытых дверей», несмотря на внутренние проблемы, положительно повлияли на экономическое состояние страны, начался новый период в развитии экономики страны с определенной стабильностью. Такая политика позволила создать и увеличить ВВП страны, создать 2 400 000 постоянных рабочих мест, сократить уровень бедности. Средний размер заработной платы в стране увеличился на 49 %, а в промышленном секторе – до 90 %. В Перу функционирует система многомиллионных иностранных вложений, основанная на юридической и налоговой стабильности и полной прозрачности. Объем частных инвестиций достиг 116 млрд. долл. США за период с 2006 по 2011 гг., из них 11 млрд. долл. пошло на развитие

нефтедобывающей отрасли, тогда как объем государственных инвестиций составил 30 млрд. долл. за тот же период. Особую роль в развитии страны сыграли интеграционные процессы и активное включение в них Перу.

Государственное регулирование внешней торговли в Перу осуществляет Министерство внешней торговли и туризма, созданное в 2002 году в результате принятия закона о создании нового Министерства внешней торговли и туризма (MINCETUR). Основными задачами Министерства являются: руководство, координация и контроль за осуществлением внешней торговли и туризмом страны, отвечает за содействие экспорту и международным торговым переговорам в координации с Министерством иностранных дел, Министерством экономики и финансов и другими секторами правительства в рамках их соответствующих компетенций.

Существуют различные инструменты, с помощью которых государство, воздействует на экономическое развитие страны, в т.ч. и внешнюю торговлю. Самыми распространенными формами государственного регулирования являются: налоги, субсидии, регулирование цен, процентных ставок и государственных расходов. В сфере внешней торговли основными формами государственного регулирования являются: таможенно-тарифное регулирование, нетарифное регулирование, запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью, меры экономического и административного характера, способствующих развитию внешнеторговой деятельности.

Целью регулирования являются стабилизация и приспособление внешнеэкономического комплекса страны к изменяющимся условиям международного разделения труда, мирового рынка и форм международного сотрудничества, решение национальных стратегических задач.

После независимости Перу в 1821 году генералом Хосе де Сан-Мартинем произошли различные изменения как в обществе, так и в экономике Перу. Перуанская экономическая модель была основана на политике протекционизма, которая была направлена на защиту и

субсидирование производства серебра и его экспорта в Европу. Добыча серебра, производство перуанского сахара и пшеницы стали основой перуанской экономики. Зависимость экономики страны от добычи и экспорта серебра сделала ее зависимой от экономик стран – импортеров, их социально-экономического и политического положения.

До девяностых годов 20 века перуанская экономика была основана на эксплуатации, переработке и экспорте природных ресурсов. Отраслями специализации являлись горнодобывающая промышленность, сельское хозяйство и рыболовство.

Перуанская экономика добилась значительных успехов в социально-экономическом развитии в последние годы 21 века, которые сопровождаются динамичными темпами роста ВВП и низким уровнем инфляции и задолженности при стабильных обменных курсах валют.

Реальная стоимость экспорта в 2017 году составила 44 983 млн. долл. США, что на 25,9 % больше, чем в 2015 г. Увеличение экспорта произошло за счет экспорта продукции рыболовства (63,3%), нефти и природного газа (30,1%) и продукции горнодобывающей промышленности (6,6%). В 2017 году объем экспорта вырос на 11,2% по сравнению с предыдущим годом, что было обусловлено экспортом природных ресурсов, как: медь, золото, цинк, нефтепродукты, природный газ.

В 2017 году объем экспорта продукции отраслей первичного сектора экономики вырос на 10,8% по сравнению с предыдущим годом, обусловлен отпавлений минералов, таких как медь, золото и цинк, за которым следуют нефтепродукты и природный газ. Среди продукции вторичного сектора в структуре экспорта преобладает продукция рыбной промышленности, в основном кальмары, каракатицы, креветки с панцирем. Также в структуре экспорта представлена продукция агропромышленного комплекса: авокадо, черника и другие. Основными торговыми партнерами по экспорту Перу были Китай (28,8%), Соединенные Штаты Америки (14,3%). За ними следовали

участие Испании (5,5%), Южной Кореи (5,4%), Японии (5,1%) и Бразилии (4,5%).

В 2017 году объем импорта вырос на 8,9%, в основном за счет увеличения закупок сырья и промежуточных продуктов (13,8%), потребительских товаров не длительного пользования (13,5%) и транспортного оборудования (6,6%). Объем импортированных товаров, капитала и строительные материалы, увеличилась в 1,6%. На уровне продукции, отметили китайского происхождения, который вырос на 1,1%.

Кроме того, наиболее востребованными продуктами были цифровые телекоммуникационные устройства, дорожные тракторы для полуприцепов, части машин и приборов, железнодорожные транспортные средства для железных дорог и трамваев.

В 2017 году основными странами-импортерами в Перу были Китай с 21,5%, США. 21,0%, Бразилия - 5,9%, Эквадор - 4,7%, Мексика - 4,6% от общей реальной стоимости импорта.

Основные проблемы перуанской внешней торговли связаны с особенностями перуанской производственной структуры, которая характеризуется сильной зависимостью от импортных технологий, ресурсов и средств производства, в результате перуанская экономика в основном является основным первичным экспортером.

Перуанский экспорт формируется более чем на 2/3 частей традиционными продуктами (добыча полезных ископаемых, сельское хозяйство и рыболовство) с небольшой добавленной стоимостью.

Перуанский импорт в основном состоит из сырьевых и капитальных товаров (более 2/3 от стоимости импорта) и в меньшей степени товаров конечного потребления, любое ограничение стоимости импорта напрямую влияет на внутреннее производство, что свидетельствует о том, что эффект от сдерживающих мер (например, обменный курс) влияет на доходы сильнее, чем ценовые эффекты.

Ассоциация экспортеров (ADEX), показала, что внешняя торговля Перу теряет конкурентоспособность из-за сбоев, которые возникают в компьютерной платформе системы таможенного оформления Национального управления таможенного и налогового администрирования (SUNAT), от плохого осуществления плана действий в непредвиденных обстоятельствах, который не учитывается соответствующим количеством офицеров.

Серьезная материально-техническая проблема: отправка или прием грузов через перуанские порты на 35-40% дороже, чем в таких странах, как Испания и другие страны. В случае экспортеров эти расходы делают перуанскую продукцию менее конкурентоспособной, тогда как для импортеров логистическая проблема доставляет продукты, потребляемые перуанцами, дороже.

В 2003 году был принят Национальный стратегический экспортный план (PENX), в котором отражены беспрецедентные усилия в планировании партнерского сотрудничества между государственным и частным сектором в Перу. Главная цель которого: «Развивать агрессивно внешнюю торговлю на основе совместных усилий государства и частного сектора, для увеличения и диверсификации нашего экспортного предложения и достижения конкурентоспособности на международных рынках».

Предложение об обновлении PENX до 2025 года сформулировано с использованием конкурентного подхода с целью создания инструментов, которые поддерживают бизнес-сектор, и укрепления институциональных возможностей для обеспечения устойчивости сектора в долгосрочной перспективе в целях поддержки, решительно, интернационализации компании Перуанский

В минувшем году Россия и Перу отметили 140-ю годовщину межгосударственных связей и 45-летие установления дипломатических отношений. Вообще, партнерство между этих странами носит уникальный характер. В советский период у Перу и России был налажен интенсивный диалог в политической, экономической и военно-технической сферах.

Экономики Перу и России являются взаимодополняющими, поэтому существуют широкие возможности для стимулирования большего объема перуанского экспорта, который уже присутствует на российском рынке, главным образом в рыболовстве и сельском хозяйстве.

Россия покупает в Перу виноград, апельсины, манго, авокадо, а также кофе, бразильские орехи, рыбу и морепродукты, рыбную муку, натуральные красители, семена и плоды для посева. По перуанской статистике, в общей структуре экспорта Перу в Россию 48% занимают металлы: серебро и концентраты, олово, цинк, которые не учтены как прямые поставки в таможенной статистике РФ. Сегодня условия для доступа товаров на рынки друг друга весьма благоприятны.

Перу и Россия ведут переговоры о заключении соглашений в различных областях, таких как научное сотрудничество, обычаи, ветеринарный и фитосанитарный надзор, здоровье животных и другие. Некоторые из них окажут непосредственное влияние на коммерческий обмен.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абакумова, О. Г. Управление внешнеэкономической деятельностью : конспект лекций [Текст] : учеб.-метод. пособие / О. Г. Абакумова. – М. : Приор, 2015. – 462 с.
2. Абрамов, В. Л. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие / В. Л. Абрамов. – М.: Изд.-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014. – 318 с.
3. Алимов, Р. К. К вопросу о формировании «Экономического коридора шелкового пути»: состояние, проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / Р. К. Алимов // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). - 2013. - №16. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-formirovanii-ekonomicheskogo-koridora-shelkovogo-puti-sostoyanie-problemy-i-perspektivy>
4. Арустамов, Э. А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник / Э.А. Арустамов, Р.С. Андреева. – М. : КНОРУС, 2013. – 166 с
5. Биншток, Ф. И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности [Текст] : учебник / Ф.И. Биншток. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 208 с.
6. Бердина, М. Ю. Регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст]: учебное пособие / М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. – СПб.: ГОУ ВПО «СПбГУ ИТМО», 2011. – 101 с.
7. Борисова, Л. Н. Опыт и перспективы политики «Россия и Перу укрепляют альянс» [Электронный ресурс] / Л. Н. Борисова // Отношения между Россией и Перу на современном этапе «Международная жизнь». - 2015. - №1. – Режим доступа: <https://interaffairs.ru/news/printable/12580>
8. Бутенко, А. Я. Глобализация мировой экономики и ее влияние на экономическую безопасность страны [Текст] / А.Я. Бутенко // Поволжский торгово-экономический журнал. – 2012. - № 8. – С. 64-74.

9. Видяпина, В. И. Экономическая теория [Текст] : учебник / В.И. Видяпина, акад. Г.П. Журавлевой. –4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 166 с.
10. Вержичинская, С. В. Химия и технология нефти и газа [Текст] : учебное пособие / С. В. Вержичинская, испр. и доп. – М.: Форум: 2016. – 400 с.
11. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в условиях глобализации [Текст] : монография / С.Н. Растворцева, В.В. Фаузер, В.Н. Задорожный, В.А. Залевский. – СПб: Издательский центр экономического факультета СПбГУ, 2011 г. – 116 с.
12. Внешняя торговля России с Перу [Электронный ресурс] : [официальный сайт] / Раздел «Страны». – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://russian-trade.com/reports-and-reviews/2017-12/vneshnyaya-torgovlya-rossii-s-peru-za-9-mesyatsev-2017-g/>
13. Волков, А.С. Создание рыночной стоимости инвестиционной привлекательности [Текст] : учебник / А.С. Волков. – М.: Вершина, 2011. – 256 с.
14. Волков, Г. Ю. Международная торговля [Текст] / Г.Ю. Волков, Г.П. Солодков. – М.: Феникс, 2016. – 352 с.
15. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] : учеб. пособие для магистров / А. А. Вологдин. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : Юрайт, 2014. – 445 с.
16. Воронина, Т. В. Интеграция и дезинтеграция как проявление внутренних противоречий интеграционной системы [Электронный ресурс] / Т. В. Воронина // Пространство экономики. – 2013. – №1-2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-i-dezintegratsiya-kak-proyavlenie-vnutrennih-protivorechiy-integratsionnoy-sistemy>
17. Воронкова, О. Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление [Текст] : учеб. пособие / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова. – М. :Экономистъ, 2015. – 495 с.

18. Гоголева Т. Н. Методика оценки эффективности внешнеэкономической политики государства: институциональный подход / Т. Н. Гоголева, Л. А. Мажорова // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – N 7. – 81-86 с.
19. Гончаренко, С. Г. Форум «Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество». Экономические группировки в регионе АТЭС [Текст] : учеб. пособие / С.Г. Гончаренко. – М.: Изд.-Саммит АТЭС 2016. – 31с.
20. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности Перу [Электронный ресурс] : теория и практика фин. анализа, инвестиции, финансы : [сайт] / авт. и рук. проекта М. Минсетур. – М., 2013-2017. – Режим доступа: <https://www.mincetur.gob.pe/institucional/acerca-delministerio/funciones-y-normatividad/>
21. Дюмулен, И. И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование [Текст]: Учебник / И.И. Дюмулен. – М.: ВАВТ, 2015. – 548 с.
22. Забедра, И. Г. Оптимизация налогообложения как фактор экономического партнерства бизнеса и власти [Электронный ресурс] / И. Г. Забедра // Все о праве : информ.-образоват. юрид. портал / гл. ред. сайта Р.ИНЕИ. – М., 2013-2017. – Режим доступа: <https://www.inei.gov.pe/>
23. Исследовано в Перу [Электронный ресурс] : многопредмет. науч. электрон.журн. / Перу. физ.-техн. ин-т. – Долгопрудный : ИНЕИ , 2018 – . – Режим доступа к журн.: <https://www.inei.gov.pe/>
24. История Перу – краткая характеристика страны [Электронный ресурс]: // Электрон. текстовые данные – Режим доступа: <http://catalog.fmb.ru/peru1.shtml>
25. Киреев, А.П. Международная экономика: движение товаров и факторов производства [Текст] : учебник / А.П. Киреев. – М.: Международные отношения, 2015. – 42 с.

26. Киселева, В. В. Государственное регулирование инновационной сферы [Текст] : учеб. пособие / В.В. Киселева, М.Г. Колосницына. – М.: ГУ ВШЭ, 2017. – 408 с.
27. Коваленко, Л. В. Мировая экономика, международные экономические отношения, внешняя торговля [Текст] : учеб.-метод. пособие / Л. В. Коваленко. – М.: Высшая школа, 2015 г. – 256 с.
28. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] : теория и практика фин. анализа, инвестиции, менеджмент, финансы : [сайт] / авт. и рук.проекта Д. Рябых. – М., 2011-2015. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>.
29. Костюнина, Г. М. Современные концепции формирования зоны свободной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе [Электронный ресурс] / Г.М. Костюнина // Российский внешнеэкономический вестник. - 2011. - №6. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-kontseptsii-formirovaniya-zony-svobodnoy-torgovli-v-aziatsko-tihookeanskom-regione>
30. Костюнина, Г. М. Современные концепции формирования зоны свободной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе [Электронный ресурс] / Г.М. Костюнина // Российский внешнеэкономический вестник. - 2011. - №6. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-kontseptsii-formirovaniya-zony-svobodnoy-torgovli-v-aziatsko-tihookeanskom-regione>
31. Кудров, В. М. Мировая экономика: социально-экономические модели развития: Учебное пособие [Текст] :учебник / В.М. Кудров. – М.: Магистр, ИНФРА-М, 2015. – 399 с.
32. Лихтерман, С.И. Организация, планирование и управление производством в горной промышленности [Текст] : учебное пособие / С.И. Лихтерман, Н. Я. Лобанов, Ф.Г. Грачев. – М.: Недра, 2015. – 515 с.
33. Ломакин, В. К. Мировая экономика: Учебник для студентов вузов [Текст] :учебник / В. К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 671 с.

34. Лукашук, И. И. Глобализация, государство, право, XXI век [Текст] : учебное пособие / И. И. Лукашук. – М.: Спарк, 2015. – 280 с.
35. Любецкий, В. В. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] : учебник / В.В. Любецкий. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 350 с.
36. Мазикова, Е. В. Инвестиции и социально-экономическое развитие региона [Текст] : учебник / Е. В. Мазикова. – Нижневартовск: Приобье, 2014. – 385 с.
37. Международная торговля в Перу [Электронный ресурс]: теория и практика фин. Анализа [сайт] / авт. и рук. проекта М. Минсетур. – М., 2013-2017. – Режим доступа: <https://www.mincetur.gob.pe/>
38. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]: офиц. сайт]. – Отчет выбранных стран. - Электрон. дан. - Л., Перу.гос., 2014-2017. – Режим доступа: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/per/>
39. Мельников, Н. В. Проблемы использования природных ресурсов [Текст] : учебное пособие / Н. В. Мельников.– М.: Изд. АН СССР, 2016. – 53 с.
40. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] : учеб. пособие / под ред. Л. С. Шаховской. – М. : КНОРУС, 2015. – 253 с.
41. Мичурина, О. Ю. Место и роль интеграционных процессов в мировой экономике [Электронный ресурс] / О. Ю. Мичурина // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2010. – №2. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mesto-i-rol-integratsionnyh-protseessov-v-mirovooy-ekonomike>.
42. Нехорошков, В. П. Интеграционные факторы сотрудничества России и АТЭС [Электронный ресурс] / В.П. Нехорошков // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – №5. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/integratsionnye-factory-sotrudnichestva-rossii-i-ates>.

43. Пашковская, М. В. Мировая экономика [Текст] : учеб. пособие / М. В. Пашковская, Ю. П. Господарик. - М.: МФПУ Синергия, 2012. – 528 с.
44. Перу [Электронный ресурс] / Портал внешнеэкономической информации/ Официальный сайт Министерства экономического развития . – Режим доступа: <https://www.inei.gob.pe/>
45. Покровская В. В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] / В. В. Покровская. – М.: Юристъ, 2015 г. – 56 с.
46. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник / Е. Ф. Прокушев. - 8-е изд. – М. : Дашков и К, 2012. – 500 с.
47. Родригес, М. В. Стимулирование прямых региональных инвестиций [Электронный ресурс]: / М. В. Родригес // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – Янв., 2014. – 21 с. – Режим доступ: <https://elcomercio.pe/economia/peru>
48. Руднева, А. О. Международная торговля [Текст] / А.О. Руднева. – М.: НИЦ, ИНФРА-М, 2015. – 24 с.
49. Самойлов, В. Д. Государственно-правовое регулирование социально-экономических и политических процессов [Текст] : учебник / В.Д. Самойлов. – М.: Юнити, 2017. – 272 с.
50. Смитиенко, Б. М. Мировая экономика [Текст] учеб. для бакалавров / под ред. Б. М. Смитиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 590 с.
51. Фомичев, В. И. Международная торговля [Текст] : учебник / В.И. Фомичев. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 496 с.
52. Хансон, А. Глобализация и национальные финансовые системы [Текст] : Учебное пособие / А. Хансон. - М.: Весь Мир, 2015. – 837 с.
53. Шумилов, В.М. Основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности [Текст] / В.М. Шумилов. – М. : КНОРУС, 2015. – 16 с

54. Щербак, Е. Н. Высшее образование как объект государственного регулирования в условиях глобализации. Административно-правовой аспект [Текст] : учеб. пособие / Е.Н. Щербак. - М.: Юркомпани, 2017. – 6 с.
55. Economic Indicators Peru [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <https://tradingeconomics.com/peru/indicators>
56. Economy of Peru [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_Peru
57. International Monetary Fund. United Monetary Nations and Financial Conference [Текст] –Washington, DC: IMF, 2017. – 147 с.
58. National Institute of Statistics and Informatics Peru (INEI) [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <https://www.inei.gob.pe/>
59. The Global Outlook Summary [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017>
60. The World Factbook [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/pe.html>
61. The World Integrated Trade Solution (WITS) [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/PER>
62. TradeMapTradestatistics for international business development [Электронный ресурс] : [офиц. сайт] / Раздел «Страны». – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.trademap.org/>
63. World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.imf.org/en/Countries/PER>.
64. WTO Regional Trade Agreements Database [Электронный ресурс]. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://rtais.wto.org>.

Приложение 1

Экспорт России в Перу во 2 квартале 2017 года по товарным группам

Код ТН ВЭД	Наименование товарной группы	Экспорт во 2 кв. 2017 г., долл. США	Доля в общем экспорте, %	Экспорт во 2 кв. 2016 г., долл. США	Изменения во 2 кв. 2017 г. относительно 2 кв. 2016 г., %
22	Алкогольные и безалкогольные напитки и уксус	0	0,00	46 885	-100,00
25	Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент	146 158	0,23	20 813	602,24
27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные	8 297 808	13,08	3 660 173	126,71
28	Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов	80 900	0,13	236 582	-65,80
29	Органические химические соединения	135 600	0,21	77 332	75,35
31	Удобрения	26 260 144	41,39	19 241 481	36,48
32	Экстракты дубильные или красильные; таннины и их производные; красители, пигменты и прочие красящие вещества; краски и лаки; шпатлевки и прочие мастики; полиграфическая краска, чернила, тушь	90 600	0,14	31 611	186,61
38	Прочие химические продукты	157 582	0,25	163 464	-3,60
39	Пластмассы и изделия из них	271 265	0,43	93 173	191,14
49	Печатные книги, газеты, репродукции и другие изделия полиграфической промышленности; рукописи, машинописные тексты и планы	1 035	0,00	14	7 292,86
61	Предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания	938	0,00	11 261	-91,67

Окончание табл. 1

62	Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания	0	0,00	20	-100,00
72	Черные металлы	24 416 100	38,49	18 419 453	32,56
73	Изделия из черных металлов	34 843	0,05	560 609	-93,78
74	Медь и изделия из нее	1 528	0,00	60	2 446,67
76	Алюминий и изделия из него	4 519	0,01	2 321	94,70
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства; их части	246 636	0,39	808 486	-69,49
85	Электрические машины и оборудование, их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности	226 048	0,36	811 396	-72,14
90	Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; их части и принадлежности	89 322	0,14	1 000 406	-91,07

Источник: [12].

Приложение 2

Импорт России из Перу во 2 квартале 2017 года по товарным группам

Код ТН ВЭД	Наименование товарной группы	Импорт во 2 кв. 2017 г., долл. США	Доля в общем импорте, %	Импорт во 2 кв. 2016 г., долл. США	Изменения во 2 кв. 2017 г. относительно 2 кв. 2016 г., %
03	Рыба и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	7 889 491	22,30	5 364 213	47,08
07	Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды	259 198	0,73	53 678	382,88
08	Съедобные фрукты и орехи; кожура цитрусовых плодов или корки дынь	17 970 723	50,80	9 517 787	88,81
09	Кофе, чай, мате, или парагвайский чай, и пряности	405 784	1,15	999 380	-59,40
10	Злаки	271 647	0,77	129 081	110,45
11	Продукция мукомольно-крупяной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	4 781	0,01	16 264	-70,60
12	Масличные семена и плоды; прочие семена, плоды и зерно; лекарственные растения и растения для технических целей; солома и фураж	1 068 134	3,02	1 592 742	-32,94
13	Шеллак природный неочищенный; камеди, смолы и прочие растительные соки и экстракты	175 205	0,50	56 495	210,12
14	Растительные материалы для изготовления плетеных изделий; прочие продукты растительного происхождения, в другом месте не поименованные или не включенные	2 149	0,01	61	3 422,95
15	Жиры и масла животного или растительного происхождения и продукты их расщепления; готовые пищевые жиры; воски животного или растительного происхождения	117 281	0,33	60 289	94,53
16	Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или прочих водных беспозвоночных	732 180	2,07	256 698	185,23

Окончание табл. 2

17	Сахар и кондитерские изделия из сахара	3 573	0,01	12 136	-70,56
18	Какао и продукты из него	294 566	0,83	143 374	105,45
19	Готовые продукты из зерна злаков, муки, крахмала или молока; мучные кондитерские изделия	0	0,00	7 091	-100,00
20	Продукты переработки овощей, фруктов, орехов или прочих частей растений	24 160	0,07	40 443	-40,26
23	Остатки и отходы пищевой промышленности; готовые корма для животных	146 750	0,41	265 700	-44,77
25	Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент	273 690	0,77	82 870	230,26
28	Продукты неорганической химии; соединения неорганические или органические драгоценных металлов, редкоземельных металлов, радиоактивных элементов или изотопов	122 974	0,35	136 295	-9,77
39	Пластмассы и изделия из них	70	0,00	183	-61,75
51	Шерсть, тонкий или грубый волос животных; пряжа и ткань, из конского волоса	306 575	0,87	15 206	1 916,14
52	Хлопок	5 531	0,02	10 369	-46,66
61	Предметы одежды и принадлежности к одежде, трикотажные машинного или ручного вязания	341 766	0,97	228 463	49,59
62	Предметы одежды и принадлежности к одежде, кроме трикотажных машинного или ручного вязания	23 966	0,07	14 841	61,49
63	Прочие готовые текстильные изделия; наборы; одежда и текстильные изделия, бывшие в употреблении; тряпье	3 419	0,01	1 936	76,60
65	Головные уборы и их части	4 636	0,01	70	6 522,86

Источник: [12].

