

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Тамбовский государственный технический университет»

К.Н. САВИН, Е.В. НИЖЕГОРОДОВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ: ВВЕДЕНИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

*Под редакцией
доктора экономических наук, профессора
Константина Николаевича Савина*

Рекомендовано УМО РАЕ по классическому университетскому и
техническому образованию в качестве учебного пособия для студентов
высших учебных заведений, обучающихся по специальностям:
080105 – «Финансы и кредит», 080109 – «Бухгалтерский учет, анализ и
аудит», 080111 – «Маркетинг», 080301 – «Коммерция (торговое
дело)», 080502 – «Экономика и управление на предприятии
(по отраслям)», 080507 – «Менеджмент организации»



Тамбов
Издательство ФГБОУ ВПО «ТГТУ»
2011

ББК 339 (075.8)

С13

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор

В.В. Быковский,

доктор педагогических наук, профессор

Е.А. Ракитина

Савин К.Н., Нижегородов Е.В.

- С13 Экономические процессы в мировом хозяйстве: введение в экономический анализ : учебное пособие / К.Н. Савин, Е.В. Нижегородов. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. – 300 с. – 400 экз. – ISBN 978-5-8265-1039-1.

Учебное пособие посвящено рассмотрению таких тем, как характеристика и структура мирового хозяйства, проблемы мирового ценообразования, международная торговля, политика, рынок услуг, вывоз капитала. Основное внимание уделяется проблемам современных международных экономических отношений, вопросам участия России в системе мирового хозяйства, ее внешней торговле и инвестициям. Анализируются интеграционные процессы в мировой экономике, процесс формирования и эволюции международных экономических организаций, глобальные проблемы в рамках современных международных отношений.

Предназначено для студентов высших и средних специальных учебных заведений, аспирантов, специалистов по проблемам мирового хозяйства, финансовой и банковской систем, а также всех интересующихся этими вопросами.

ББК 339 (075.8)

Пособие предоставлено в электронном варианте и сохраняет авторскую редакцию

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
Глава 1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	7
1.1. Характеристика и структура мирового хозяйства	7
1.2. Международное разделение труда	8
1.3. Международная специализация и ее сущность ...	10
1.4. Формы международных экономических отношений	14
Глава 2. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ	23
2.1. Понятие конъюнктуры мирового рынка	25
2.2. Оценка конъюнктуры рынка	33
2.3. Маркетинговая деятельность	39
Глава 3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ	45
3.1. Классификация цен	45
3.2. Определение экспортных цен	49
3.3. Закономерности формирования цен на мировых рынках	53
Глава 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВНЕШНЕ-ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА	70
4.1. Сущность международной торговли и ее особенности на современном этапе	70
4.2. Внешнеторговая политика	81
Глава 5. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	89
5.1. Внешняя торговля России и ее место в мировой экономике	89
5.2. Географическая и товарная структура внешней торговли	91
5.3. Структура внешней торговли	100
5.4. Формы внешнеторговой политики	104
5.5. Государственное регулирование внешней торговли	109
5.6. Государственное валютное регулирование и валютный контроль в современных условиях	116

Глава 6.	МИРОВОЙ РЫНОК УСЛУГ	119
	6.1. Предпосылки и условия формирования мирового рынка услуг	119
	6.2. Структура рынка услуг	124
	6.2.1. Международный туризм	125
	6.2.2. Международный рынок технологий	131
	6.2.3. Мировой рынок инжиниринговых услуг	133
	6.2.4. Консалтинговые услуги	134
	6.2.5. Информационные услуги	136
	6.2.6. Рынок транспортных услуг	138
	6.2.7. Рынок страховых и банковских услуг	142
	6.3. Регулирование рынка услуг	145
Глава 7.	ВЫВОЗ КАПИТАЛА КАК ФОРМА МЕЖДУ-НАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ...	149
	7.1. Вывоз капитала: сущность и тенденции	149
	7.2. Формы вывоза капитала	155
	7.3. Прямые и портфельные инвестиции	160
	7.4. Эволюция вывоза капитала в современных условиях	164
Глава 8.	ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ	168
	8.1. Понятие, участники, объемы и структура иностранных инвестиций в Российскую Федерацию	168
	8.2. Региональный и отраслевой аспекты приложения иностранных инвестиций в российской экономике ...	175
	8.3. Свободные экономические зоны: понятие, виды, их формирование в России	181
	8.4. Последствия притока иностранных инвестиций в российскую экономику	197
Глава 9.	ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	201
	9.1. Интеграция как форма развития интернационализации хозяйственных связей	201
	9.2. Основные виды интеграционных объединений ...	203
	9.2.1. Европейская ассоциация свободной торговли – ЕАСТ	210
	9.2.2. Североамериканская ассоциация свободной торговли – НАФТА	212
	9.2.3. Ассоциация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества – АТЭС	213

9.2.4. Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – АСЕАН	214
9.2.5. Интеграционные объединения Латинской Америки	215
9.2.6. Интеграционные объединения Африки	216
9.3. Проблемы экономической интеграции СНГ	218
9.4. Отношения между Россией и ЕС	222
Глава 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	228
10.1. Общие аспекты развития	228
10.2. Организация Объединенных Наций	229
10.3. Программа развития ООН	235
10.4. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)	238
10.5. Организация ООН по промышленному развитию (ЮНИДО)	244
10.6. Всемирная торговая организация (ВТО)	248
10.7. Европейская экономическая комиссия ООН	249
Глава 11. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	254
11.1. Сущность и понятие глобальных проблем в современных условиях	254
11.2. Основные направления международного экономического сотрудничества в области глобальных проблем	256
11.3. Пути решения глобальных мировых проблем и роль России в их реализации	271
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	275
ТЕСТЫ	276
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	300

ВВЕДЕНИЕ

Мировые экономические процессы оказывают существенное влияние на любую страну мира, причем с каждым годом такое влияние является все больше и больше. Мировая экономика может предоставлять существенные возможности для любой страны, но в то же время несет и ряд угроз, которые необходимо понимать, идентифицировать и контролировать, причем второе является следствием первого.

Мировая экономическая система является чрезвычайно динамичной системой: за годами стабильности следуют периоды спадов, широко распространяющихся по всем экономикам мира. Кризисные явления мировой экономики могут глубоко повлиять на национальное развитие любой страны, как, например, произошло после мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Многие страны до сих пор еще не смогли решить всех социально-экономических проблем после этого кризиса.

Россия сегодня занимает свое уникальное место в мировых экономических процессах. С одной стороны, это связано с уровнем социально-экономического развития, со специализацией, доставшейся от прошлых лет хозяйствования, с другой стороны это необходимость выстраивания современной международной экономической политики исходя из собственных интересов.

Таким образом, для грамотного понимания процессов происходящих в социально-экономическом развитии необходимо овладеть базовыми принципами функционирования мировой экономики.

Целью данного учебного пособия является анализ основных экономических концепций становления, развития и функционирования мировой экономики.

Авторы уделили существенное внимание анализу самых последних данных, характеризующих развитие мировой экономики и ее составляющих частей. Рассмотрено влияние мирового экономики финансово-экономического кризиса на развитие международных экономических отношений. Рассмотрено положение России в мирохозяйственных связях, ее политика, направления развития.

Учебное пособие разработано для студентов экономических специальностей, для которых изучение мировых экономических процессов является одним из основных направлений учебной подготовки в ВУЗе.

Глава 1

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

1.1. ХАРАКТЕРИСТИКА И СТРУКТУРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Структура современного мирового хозяйства представляет собой систему рыночного мирового хозяйства, которая складывается из национальных рынков товаров, услуг, капиталов различных стран, интернационализации производств и интернациональных объединений отдельных групп стран, международных финансовых центров. Особенностью современного мирового рынка является его *полицентрической характер*, который проявляется в отсутствии единого центра и наличии сплетения рынков различных регионов и стран. Развитие мирового хозяйства происходило скачкообразно от деления единого мирохозяйственного организма, его торговой, трудовой, кредитно-финансовой, валютных сфер с конца XIX в. и до середины 50-х гг. XX в. под воздействием дефицита экономических ресурсов монополистическими группировками промышленно развитых стран к объединению выше указанных сфер в результате государственного регулирования, стремления к общей стабилизации экономик, преодоления циклических и структурных кризисов во второй половине XX в.

Современное мировое хозяйство характеризуется движением потоков товаров, сырья, топлива, продовольствия, золота, денег, капиталов и различных услуг. До начала 1990-х гг. мировое хозяйство базировалось на двух системах общественно-производственных отношений – социализма и капитализма, возникших как следствие окончания Второй мировой войны. В результате сложился рынок социалистических стран и рынок капиталистических стран, что определило распад структуры мирового хозяйства на элементы, которые, однако, были связаны между собой торговлей, услугами, кредитами, валютой. Но связи эти носили спорадический характер, определяемый политикой отдельных государств.

В результате отхода стран Восточной и Центральной Европы от социализма и перехода к рыночной экономике произошла их объективная интеграция в капиталистическое мировое хозяйство через торговлю, приватизацию, услуги, кредиты и инвестиции. Другая особенность мирового хозяйства заключается в том, что *на его развитие, структуру и эволюцию большое влияние оказал рост производительных сил и научно-технической революции*. Особое место в эволюции

мирового хозяйства заняла научно-техническая революция, которая заставила пересмотреть методы ведения торговли, производства, валютного и денежно-кредитного регулирования. В условиях фундаментальных научных открытий и бурного научно-технического прогресса существование промышленных национальных анклавов стало нерентабельным, относительно замкнутая национальная валютная, инвестиционная, кредитная политика оказалась неэффективной и расточительной, а внешняя торговля становилась все более дефицитной для ряда западных стран. В рамках всемирного хозяйства все это обусловило развитие интеграционных процессов отдельных стран (особенно Западной Европы, АТР), развитие транснациональных корпораций, создавших интернациональные производства, выпуск конкурентоспособных товаров, инвестиций, рост транснациональных кредитно-финансовых институтов, обеспечивших финансирование мировой экономики за счет кредитов и вложения евробумаги.

С помощью интеграционных процессов от компаний до государств в рамках всемирного хозяйства промышленно развитым странам удалось преодолеть взаимные противоречия, повысить общую эффективность национальных экономик, осуществить упрочение материально-технической базы рыночного хозяйства, добиться сглаживания социальных конфликтов, продвижения национальных товаров и услуг на рынки других стран, обновления основного капитала и развертывания новых технологических процессов, увеличить эффективность миграционных потоков рабочей силы, преодолеть валютно-финансовые трения.

Усиление макроэкономических и микроэкономических интеграционных процессов в рамках всемирного хозяйства позволило подтянуть и стабилизировать экономику ряда стран Западной Европы, а также сделать более устойчивым политико-экономическое положение некоторых стран Азии и Латинской Америки. В то же время эти процессы продолжали оказывать негативное воздействие на развивающиеся страны, особенно Африки, которые до сих пор остаются сырьевыми придатками всемирного хозяйства.

1.2. МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА

Общественное разделение труда на базе частной собственности и обмена охватило всю структуру производственных и рыночных отношений внутри общества. Однако только в условиях капитализма международное разделение труда охватило народы и страны всех континентов, связав их между собой всемирным рынком.

Становление международного разделения труда прошло несколько исторических этапов, на протяжении которых характер и формы

эволюционизировались и менялись, причем даже в самой капиталистической системе. С образованием социалистической системы и ее расширением после Второй мировой войны произошло определенное конкретное распределение производственных функций между странами и народами, что привело к существенному изменению всемирного разделения труда.

Начало 1960-х гг. ознаменовалось новым этапом разделения труда в связи с распадом колониальной системы капитализма и образованием новых независимых государств в Азии, Африке, Латинской Америке и наложило заметный отпечаток на международное разделение труда, выделив эти страны как производителей и поставщиков сырьевых и продовольственных товаров на всемирный рынок. Таким образом, к концу 1960-х гг. сформировалась структура всемирного разделения труда, состоящая в основном из трех звеньев: промышленно развитые западные страны (производители и поставщики высокотехнологической продукции), социалистические страны (производители и поставщики товаров добывающей и обрабатывающей промышленности), развивающиеся страны (поставщиков сырьевой и продовольственной продукции). Вместе с тем следует отметить, что международное разделение труда в XVI – XVIII вв., в период географических открытий и становления колониальной системы западных стран, отличалось своей спецификой, а разделение труда между народами только начинало зарождаться.

Аналогичным образом отличалось международное разделение труда между метрополиями и колониями первой и второй половины XX в., когда старая колониальная система распределения обязанностей, по существу, утратила свое значение. При этом все изменения и эволюционные процессы в международном разделении труда осуществлялись в рамках капиталистического рыночного хозяйства.

В основе разделения труда и развития всемирного рынка лежит *торговый обмен всех стран мира*. Но в послевоенный период к товарному обмену добавился обмен услуг и капиталов. Всемирный рынок, отражающий интенсивное развитие международных экономических отношений, представляет собой довольно насыщенную сеть связей между различными типами разделения труда как отражение потребности всеобщего охвата всего мира достижениями научно-технической революции, массивного, расширенного воспроизводства. Роль всемирного рынка все более проявляется как эталон экономического образца общения между народами и государствами, стремящихся к экономической и политической стабильности, разрешению межгосударственных отношений.

Всемирное разделение труда, объединяющее несколько типов международного распределения обязанностей в единую систему, дает возможность каждому партнеру извлекать выгоды из рационального размещения своих производительных сил независимо от природного фактора. Однако такому процессу обычно мешают торговые барьеры как проявление дискриминации одних стран по отношению к другим, несбалансированное ценообразование, образующее ножницы цен между промышленно развитыми и развивающимися странами в рамках мирового рынка.

В настоящее время практически каждая страна ведет учет универсальных связей своей экономики с основными группами государств во всемирном хозяйственном обмене и собственного вклада в такое сотрудничество.

Вместе с тем большинство стран не отделяет своих экономических программ от интенсификации всестороннего сотрудничества в рамках всемирного рынка на основе существующего механизма международного разделения труда.

Производственная кооперация предполагает создание совместных производств для выпуска тех или иных товаров, которые реализуются в определенной квоте в странах, создавших совместное предприятие. Этими формами широко пользовались социалистические и развивающиеся страны, получая некоторые новые технологии из капиталистических стран. В свою очередь капиталистические страны в рамках всемирного разделения труда также широко создавали и создают совместные предприятия на уровне отдельных корпораций и компаний. Все это стало возможным по мере накопления исторического опыта, благодаря искусству хозяйствования и умножения экономического потенциала отдельных стран.

1.3. МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ СУЩНОСТЬ

Наряду с тенденцией к всемирному хозяйству, всемирному рынку на базе разделения труда, продолжает действовать международная специализация, сущность которой состоит в том, что отдельные страны специализируются на выпуске каких-то конкретных товаров и услуг. Эта специализация объясняется традициями, спецификой производственного потенциала, экономическим потенциалом, наличием или отсутствием природных ресурсов.

Специализация позволяет отдельным странам не затрачивать огромные денежные ресурсы на создание некоторых производств для

выпуска товаров, а получать их путем внешней торговли. Это связано с тем, что та или иная страна обладает длительным, профессиональным опытом в производстве тех или иных высококачественных товаров, что позволяет экспортировать их в другие страны, которые импортируют такие товары, поскольку они их не производят в силу определенных внутренних национальных особенностей экономик.

Система международной специализации, хотя и существовала в начале XX в., наибольшее развитие получила во второй половине его половине. Этому способствовало экономическое и политическое развитие отдельных стран, научно-техническая революция, дальнейшее развитие всемирного рынка, политика государственного регулирования экономик.

В результате дальнейшего развития международной специализации произошло разделение стран как бы на три группы:

- 1) страны, производящие продукцию обрабатывающей промышленности на мировой рынок;
- 2) страны, дающие продукцию добывающей промышленности;
- 3) страны, специализирующиеся на производстве и продаже продукции сельского хозяйства.

В то же время существует и *четвертая группа* стран, которая одновременно производит продукцию обрабатывающей, добывающей промышленности и сельского хозяйства. Это ряд западных промышленно развитых стран (США, Канада, Англия, ФРГ, Франция).

К первой группе стран следует отнести в основном такие промышленно развитые западные страны, как США, ФРГ, Англию, Францию, Канаду, Италию, Японию, которые поставляют на мировой рынок высокотехнологическое оборудование, автомобили, станки, химические товары, бытовую технику. Вместе с тем внутри этой группы также существует специализация по некоторым видам продукции. Например, производителями и поставщиками авиационной техники являются в основном США, Англия, Франция, ФРГ, Италия, производителями и поставщиками высококачественных автомобилей – корпорации США, Англии, ФРГ, Франции, Японии, Италии, Швеции. В конкурентной борьбе в производстве бытовой техники приоритет в специализации имеют Япония, ФРГ, Голландия.

Ко второй группе относятся страны, обладающие мощными минеральными ресурсами и продающими их на мировом рынке. Это нефтедобывающие страны Ближнего Востока, Латинской Америки, Африки, осуществляющие продажу нефти и газа в основном промышленно развитым странам. Кроме того, к этой группе следует отнести

ряд стран Африки и Латинской Америки, а также такие промышленно развитые страны, как Швеция, Австралия, Канада, которые добывают и продают в большом количестве различные минеральные ресурсы (уголь, руды черных и цветных металлов, золото, серебро и т.д.).

К *третьей группе* относятся страны, специализация которых на всемирном рынке ограничивается исключительно сельскохозяйственной продукцией, либо из-за слабого экономического развития в основном вследствие колониального господства ряда западных стран в XVIII–XIX вв., либо в результате данной специализации. В первую очередь это касается стран Азии, Африки и Латинской Америки.

Поставщиками сельскохозяйственной продукции на мировом рынке являются также большинство промышленно развитых капиталистических стран (США, Канада, практически все страны Западной Европы, Австралия, Новая Зеландия).

Говоря о третьей группе стран – поставщиков сельскохозяйственной продукции, следует отметить наличие среди них специализации на определенном виде продукции. Так, Бразилия является признанным поставщиком кофе, Аргентина – мяса, Куба – сахара, Индия и Шри-Ланка – чая, ряд стран Латинской Америки и Африки – бананов, арабские страны – фиников и цитрусовых, хлопка.

Международная специализация производства обеспечивает относительно полное и экономичное использование производительных сил каждой развитой в экономическом отношении страны. Развитие и углубление международной специализации на базе разделения труда избавляет многие страны от экономически непредвиденной и в ряде случаев непосильной задачи развития всех отраслей производства и позволяет сконцентрировать усилия и специализироваться на производстве определенных видов продукции.

Формирование международной специализации производства определяется рядом факторов, в частности:

- 1) существующими и прогнозируемыми к вводу производственными мощностями, трудовыми ресурсами, возможностями роста численности и квалификации кадров в стране;

- 2) уровнем национального дохода, накопления и потребления в экономике страны, возможностями его повышения, а также расширением емкости внутреннего рынка;

- 3) природными богатствами и почвенно-климатическими условиями;

- 4) географическим положением страны по отношению к другим странам, существующими международными коммуникациями и перспективами их дальнейшего развития;

5) сложившимися экономическими связями страны, возможностями их дальнейшего расширения и установления новых связей.

В идеальном отношении, с точки зрения международной специализации, находятся те страны, которым присущи действия всех этих факторов, что позволяет им сбалансировать участие в разделении труда и мировом хозяйстве. Международная специализация не является застывшим процессом, она постоянно подвергается эволюционным изменениям.

Начиная с 1970-х гг. международная специализация претерпела определенные изменения под воздействием развития транснациональных корпораций промышленно развитых капиталистических стран. Погоня за прибылью, низкие издержки производства, более дешевая рабочая сила обусловили развитие производств и услуг транснациональных корпораций в различных странах от промышленных до развивающихся. Создавая высокотехнологические производства и производя высококачественную конкурентную продукцию, поставляемую на различные национальные рынки, они по существу являются основными носителями международной специализации в рамках всемирного хозяйства и мирового рынка товаров и услуг. Достаточно отметить, что основными поставщиками легковых и грузовых автомобилей на мировой рынок являются транснациональные корпорации промышленно развитых стран (в США – «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер»; в ФРГ – «Даймлер бенц», «Фольксваген», «Опель», «Ауди»; во Франции – «Рено», «Пежо–Ситроен»; в Англии – «Бритиш моторс», «Роллс-Ройс»; в Японии – «Мицубиси», «Ниссан», «Тайота»; в Италии – «Фиат»; в Южной Корее – «Дайво»). То же самое можно сказать о другой высококачественной продукции обрабатывающей промышленности, производимой транснациональными корпорациями. Например, в области электронной продукции преобладают корпорации США, Японии, ФРГ, Франции, Голландии, Италии, а в сфере производства бытовой техники – ФРГ, Франция, Англия, Япония, Голландия.

Таким образом, за последние 20 – 30 лет транснациональные компании взяли на себя функцию международного разделения труда и международную специализацию. В настоящее время внешне международное разделение труда и международную специализацию осуществляют страны и государства, а по сути ее проводят транснациональные корпорации, которые, имея национальные штаб-квартиры и производство внутри своих стран, располагают также огромным производственным, бытовым, финансовым, техническим потенциалом в других странах.

1.4. ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В настоящее время формы международных экономических отношений существенно расширились. В современных условиях основными формами международных экономических отношений являются следующие:

- 1) внешняя и мировая торговля;
- 2) кредитные отношения;
- 3) валютные и платежно-расчетные отношения;
- 4) миграция и вывоз капитала;
- 5) международная миграция рабочей силы;
- 6) международные интеграционные процессы;
- 7) создание и развитие транснациональных корпораций и кредитно-финансовых институтов;
- 8) межгосударственное регулирование международных экономических отношений (регулирование валютно-финансовых, торговых отношений);
- 9) деятельность международных кредитно-финансовых институтов (МВФ, МБРР) в сфере международных экономических отношений;
- 10) научно-техническое и производственное сотрудничество.

Внешняя и мировая торговля. Внешняя торговля занимает видное место в системе международных экономических отношений. Для многих стран Запада в последнее время она стала основным фактором развития экономики. Это касается промышленно развитых стран, которые значительную часть продукции экспортируют в другие страны. Широкий обмен товаров между странами в результате роста внешней торговли создает условия для развития мирового рынка и мировой торговли. *Современный мировой рынок* – это сфера обмена, которая охватывает совокупное товарное обращение различных стран, являющихся его составными органическими элементами. Сегодня нельзя представить ни одной страны, ни одной нации, которые бы обходились без внешней торговли, и даже самые небольшие страны.

Необходимость роста мировой торговли обусловлена рядом причин:

- 1) развитием национальных товарных производств и обмена, в том числе и внешней торговли;
- 2) продолжающейся неравномерностью развития отдельных отраслей общественного производства, которая присуща рыночному хозяйству;
- 3) свойственная странам с рыночной экономикой тенденция постоянного расширения производства в целях получения прибыли.

Стремление к получению прибыли и сравнительно узкие рамки национальных рынков для реализации продукции заставляют корпорации, компании, предприятия выходить за пределы своего рынка, что в итоге ведет к поискам внешних рынков.

Кредитные отношения. В сфере международных экономических отношений кредитные отношения возникают в трех случаях:

- 1) в связи с кредитованием внешней торговли;
- 2) в результате движения ссудного капитала в рамках мирового рынка;
- 3) в связи с проведением международных расчетов.

Кредитование внешней торговли включает кредитование экспорта и кредитование импорта. *Кредитование экспорта* осуществляется: в форме покупательских взносов, которые выдаются экспортерами той или иной страны иностранным производителям в виде банковского кредитования в качестве кредитов под товары в стране экспортера; в виде ссуд под товары, находящиеся внутри страны; кредитов под товары и товарные документы в стране экспорта, бланковые кредиты без обеспечения. Значение первых трех кредитов заключается в ускорении кругооборота капитала экспортера, т.е. трансформация его части из товарной в денежную.

Кредитование импорта также производится посредством коммерческого и банковского кредита. Коммерческий кредит (или фирменный) включает кредит по открытому счету (экспортер записывает на счет импортера в качестве его долга стоимости проданных и отгруженных товаров, а импортер должен погасить кредит в установленный срок); вексельный кредит (экспортер заключает сделку о продаже товара в кредит, выставляет тратту на импортера); частное страхование (страховая компания берет на себя риск по экспортным кредитам и оплачивает неплатежеспособность импортера своим экспортом); государственные гарантии (риск неоплаты берет на себя государство). В США и Японии государственные гарантии выдают экспортно-импортные банки, в Англии – Департамент гарантии экспортных кредитов, в ФРГ – Межминистерский комитет по экспортным кредитам, во Франции – Страховая компания для внешней торговли.

Банковский кредит по импорту включает: кредит, выдаваемый при акцепте или согласии банка импортера на оплату тратты экспортера; акцептно-рамбурсный кредит (акцепт векселя банком при условии получения гарантии по нему со стороны иностранного банка, обслуживающего импортера); прямое банковское кредитование иностранных покупателей; кредитные линии (для своих иностранных заемщиков на оплату внешнеторговых сделок, разновидностью кредитной

линии является возобновление или ролloverная линия, которая широко используется на рынке евровалют); факторинг (экспортер, продавший товар на условиях кредита, получает от факторинговой компании ряд услуг в виде взыскания задолженности, учета экспортных тратт, осуществления контроля); лизинг (передача юридического права собственности потребителю товаров); компенсационные сделки (долгосрочный кредит на базе взаимных поставок товаров на равную стоимость); страхование мультинациональных контрактов (включает огромные суммы, которые совместно страхуются коммерческими банками и национальными страховыми компаниями экспортного кредитования).

Валютные и платежно-расчетные отношения. Эти отношения также представляют собой форму международных экономических отношений. Сюда входят валютные отношения между различными странами; валютные операции между различными участниками валютного рынка, представляющими официальные центры купли-продажи валют на основании спроса и предложения, валютный арбитраж, позволяющий использовать разницу в котировках валют на международных и национальных валютных рынках; развитие и регулирование национального валютного рынка, а также участие в операциях международного валютного рынка, осуществление валютных ограничений и использование валютных клирингов.

В свою очередь платежно-расчетные отношения представляют собой регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, которые образуются в результате экономических, политических, научно-технических и культурных отношений между государствами, юридическими лицами (компаниями, предприятиями) и гражданами различных стран. Расчеты осуществляются через коммерческие или специализированные банки, обслуживающие внешнюю торговлю, как правило, безналичным методом.

Миграция и вывоз капитала. Вывоз капитала представляет собой помещение капитала за границей в целях систематического получения дополнительной прибыли за счет использования местных производственных, материальных и трудовых ресурсов. Если при продаже товаров вследствие неэквивалентного обмена присваивается часть прибыли, созданной в другой стране, и идет однократная реализация прибыли, то при вывозе капитала прибыль присваивается непрерывно до тех пор, пока помещенный капитал находится в собственности иностранных компаний. Современное мировое хозяйство и международные экономические отношения характеризуются усилением вывоза и миграцией капитала.

Процесс интенсификации вывоза капитала в настоящее время определяется следующими факторами:

- 1) развитием мирового рынка и втягиванием в него все большего числа стран;
- 2) дальнейшей концентрацией и централизацией капитала в национальных экономиках;
- 3) перенакоплением капитала на национальных рынках ссудного капитала промышленно развитых стран;
- 4) заинтересованностью отдельных стран в притоке иностранных капиталов вследствие нехватки внутреннего капитала.

Основными чертами вывоза капитала на современном этапе является его миграция как в развивающиеся, так и в развитые страны. При этом усилилась тенденция к вывозу капитала в развитые страны (США, Западную Европу, Японию, и наоборот), что связано в основном с отсутствием серьезных экономических и политических потрясений. Другими чертами вывоза капитала продолжают оставаться военно-политические аспекты, широкая государственная поддержка, усиление господства транснациональных корпораций, наличие неэквивалентного обмена, периодические валютно-финансовые потрясения, приводящие к быстрой миграции капитала в ту или иную страну.

Международная миграция рабочей силы. Миграция рабочей силы является одной из важных форм международных экономических отношений в современных условиях. Внутренние рынки рабочей силы одних стран являются внешними источниками пополнения армии наемного труда других государств. В сферу мирового рынка рабочей силы попадает лишь та часть наемных рабочих, которая вынуждена продавать свою рабочую силу за границей.

Наличие мирового рынка рабочей силы обусловлено международной миграцией трудящихся, т.е. взаимопересекающимся потоком миграции (отъезды из стран) и иммиграции (въезд в страну). *Международная миграция рабочей силы – передвижение лиц наемного труда через государственные границы в поисках работы.* При выезде из своей страны трудящийся является эмигрантом, а при въезде в другую страну – иммигрантом. Главная причина перемещения наемной рабочей силы заключается в колебаниях спроса на нее со стороны различных сфер рыночной экономики в лице частного и государственного секторов. Неравномерность накопления капитала в различных странах вызывает необходимость международного обмена рабочей силой. Этот обмен, как правило, происходит стихийно, волнообразно, отражает реакцию на изменение потребностей капитала. Ряд западных экономистов, стоящих на позициях мальтузианства, называют причиной ми-

грации давление «избыточного населения» на производственные силы. В определенной степени такая трактовка приемлема для ряда развивающихся стран, где рост производительных сил отстает от прироста населения за счет высокой рождаемости. В то же время «избыточное перенаселение» в развитых странах обусловлено выталкиванием рабочих из производства, а миграция – неравномерностью спроса на наемный труд. Поэтому там накопление капитала может создавать источники миграции и определять направление потоков. В целом стихийная переброска избыточной рабочей силы из одного звена мирового хозяйства в другое олицетворяет неравномерность развития рыночной экономики.

Международные интеграционные процессы. Одной из форм международных экономических отношений выступают интеграционные процессы, происходящие в рамках мировой экономики. Интеграция представляет собой межгосударственное регулирование национальных экономик; формирование регионального хозяйственного комплекса со структурой и пропорциями, направленными на потребности некоторых экономик; устранение национальных барьеров в отношении движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы; создание единого регионального рынка; обеспечение общего роста производительного труда и уровня жизни в странах объединенной группировки. Наилучшим примером такой интеграции стало Европейское экономическое сообщество (ЕЭС).

В 80-х гг. XX в. возникла интеграционная группировка в Азии АСЕАН (Ассоциация свободной торговли Юго-Восточной Азии), куда вошел ряд стран Азии, а также США, Канада, Австралия, Новая Зеландия. Лидерами этой рыночной группировки стали Япония, США и, так называемые, «восточные тигры» – Гонконг, Тайвань, Малайзия, Таиланд, Сингапур, КНР. Основным направлением Ассоциации является либерализация торговли, таможенных пошлин, инвестиций, кредитная взаимопомощь, взаимный доступ на рынки ценных бумаг. АСЕАН, организованная западноевропейской интеграцией позже, пока отстает от последней в решении ряда важных интеграционных проблем.

Под воздействием конкуренции и несбалансированности торговых и платежных балансов со странами Западной Европы, Японии и ряда государств Юго-Восточной Азии в 1992 г. была создана новая интеграционная группировка Зона свободной торговли Северной Америки, куда вошли США, Канада и Мексика с целью дальнейшей либерализации торговли, перемещения рабочей силы и капиталов. Развитие этой интеграционной схемы пока идет очень медленно в связи со значительным разрывом между экономическим потенциалом США и Канады, с одной стороны, и Мексики – с другой.

Кроме названных мощных и крупных интеграционных группировок на различных континентах действуют более мелкие, формируемые развивающимися странами. Это Андский пакт, куда входят такие страны Латинской Америки, как Чили, Аргентина, Перу, Уругвай, Парагвай, Венесуэла, Колумбия, Эквадор, предусматривающий либерализацию торговли и инвестиции между указанными странами.

Целью всех интеграционных процессов, осуществляемых между различными странами, является повышение эффективности национальных экономик, рынков капиталов, внешней торговли. Как свидетельствует практика последних лет, процесс интеграции углубляется и расширяется, поскольку она приносит определенные выгоды и отдельным государствам, и их населению.

Развитие транснациональных корпораций и кредитно-финансовых институтов. Важной формой современных международных экономических отношений является деятельность транснациональных корпораций и кредитно-финансовых институтов. В конце 60-х – начале 70-х гг. XX в. наиболее четко обозначилась деятельность транснациональных корпораций, которые стали активно создавать производственную, сбытовую, дилерскую и финансовую сеть на национальных рынках других стран. В результате они оказали существенное эволюционное воздействие на формирование международных экономических отношений путем влияния на внешнюю и мировую торговлю, инвестиционный процесс, рынки капиталов, валютные операции, миграцию рабочей силы, передачу новейших технологий.

В свою очередь масштабы операций транснациональных компаний потребовали кредитно-инвестиционного обслуживания, которое взяли на себя транснациональные коммерческие и инвестиционные банки, а также страховые, инвестиционные компании и частные пенсионные фонды. Именно эти институты, начиная с 60-х гг. прошлого столетия занимаются предоставлением банковских кредитов, размещением и покупкой крупных облигационных займов (еврооблигаций) и евроакций на рынке евровалют, что позволяет удовлетворять потребности в ссудном капитале транснациональных корпораций и обеспечивать их финансирование. За счет такой связи осуществляется глобализация современных международных экономических отношений. В то же время не всегда деятельность корпораций и банков достаточно эффективна. В ряде случаев эти учреждения занимаются валютными спекуляциями, осуществляют переброску краткосрочных капиталов («горячих денег») из одних стран в другие, получают дополнительную прибыль за счет высоких процентных ставок, проводят спекулятивные операции с ценными бумагами, особенно с дериватами, что подрывает стабильность и рынка капиталов, и валютных рынков. Примером таких

действий могут служить валютно-финансовые потрясения в 1992, 1995, 1997, 1998, 2008–2009 гг.

Межгосударственное регулирование международных экономических отношений. Это регулирование, представляя собой форму международных экономических отношений, позволяет поддерживать их длительное время на уровне относительной стабильности.

Межгосударственное регулирование, как правило, сводится к выработке общей политики между группой стран в области различных сфер международных экономических отношений: торговли, миграции капиталов и рабочей силы, валютной политики, таможенных тарифов, инвестиций. Данное регулирование осуществляется посредством проведения совещаний министров финансов, торговли, экономики, глав правительств и государств. Такое координационное регулирование проводится либо в рамках интеграционных группировок, либо вне их. Начиная с 70-х гг. прошлого века регулирование международных экономических отношений осуществляется на уровне стран Большой восьмерки – ведущих промышленно развитых стран Запада (США, Японии, ФРГ, Франции, Англии, России, Канады и Италии). Ими обычно принимаются глобальные решения в области мировой торговли, валютно-денежной политики, инвестиций, миграции капиталов. В настоящее время эти решения являются определяющими для многих других стран и международных кредитно-финансовых институтов.

Деятельность международных финансово-кредитных институтов. Их деятельность в послевоенные годы также стала важной формой международных экономических отношений. Это относится к МВФ, МБРР, ЕБРР, БМР, а также региональным учреждениям такого типа.

Основные направления деятельности этих институтов сводятся к предоставлению валютно-финансовой помощи различным странам в виде кредитов на стабилизацию экономики, выравнивание платежных балансов, реализацию крупных целевых проектов, регулирование денежно-кредитных и валютных систем. Большая часть денежных ресурсов, реализуемых данными институтами, идет на оказание помощи развивающимся странам и в меньшей степени – развитым странам (в основном малым странам, странам Восточной и Центральной Европы, СНГ), странам с переходной экономикой.

В последнее время роль таких институтов, как МВФ, МБРР, ЕБРР, резко возросла в системе международных экономических отношений с точки зрения предоставления займов на развитие национальных экономик. При этом МВФ и МБРР определяют основные параметры в отношении развития экономики (объем денежной массы, размер дефицита бюджета, уровень инфляции, процентные ставки, реструктуризация отдельных отраслей национальных экономик).

Научно-техническое и производственное сотрудничество.

В послевоенные годы широкое развитие в рамках мирового хозяйства получает научно-техническое сотрудничество. Это обусловлено воздействием достижений научно-технической революции на международные экономические отношения. Быстрое развитие производительных сил и производительности труда позволяет преодолеть сложившиеся различия в условиях экономического роста отдельных стран.

Научно-техническое и производственное сотрудничество может осуществляться либо путем лицензионных и патентных отношений, что было характерно в основном для капиталистических стран (проводилось большей частью через частный корпоративный сектор), либо путем соглашений о научно-техническом сотрудничестве между государствами, как практиковалось между социалистическими странами в 60 – 80-х гг. XX в., а также между ними и некоторыми развивающимися странами.

Важное место в реализации научно-технического сотрудничества занимают интеграционные группировки типа Европейского союза или АСЕАН. Так, в Западных странах, особенно среди членов НАТО, научно-техническое сотрудничество проводится в области производства вооружений, в основном в авиации и ракетостроении, а также в атомной энергетике. Например, многоцелевой истребитель «Торнадо» – результат научно-технического и производственного сотрудничества Англии, Франции, Италии. Новый европейский истребитель XXI в. также разрабатывается рядом стран Европы, в частности Англией, Францией, ФРГ, Испанией.

Такое же научно-техническое сотрудничество по ряду целевых проектов осуществляют между собой и крупные частные корпорации. Разработку и выпуск гражданского самолета типа «Эйрбус», например, длительное время ведут французские и английские авиационные корпорации. Сотрудничество обусловлено также экономией финансовых ресурсов корпораций, поскольку одной корпорации трудно осуществить подобный проект. Россия и США в области освоения космоса, наряду с совместными полетами на орбитальной станции, начали осуществлять конкретное научно-техническое сотрудничество в разработке отдельных компонентов космической техники.

Научно-техническое сотрудничество, которое проявляется в самых различных формах, способствует индустриализации и повышению технологического потенциала ряда стран, и особенно некоторых развивающихся. Россия в этом отношении длительное время сотрудничает с Индией, что позволило последней повысить свой научно-технический потенциал в области металлургии, машиностроения, энергетике, производства военной авиации. Аналогичная помощь была оказана много лет назад Финляндии.

Кроме того, одной из форм научно-технического сотрудничества является подготовка кадров и специалистов, обмен учеными, заключение соглашений между академиями наук, университетами, научными и другими учреждениями высшего образования. Данная форма сотрудничества позволяет готовить национальный рабочий потенциал для новых технологий, научных разработок, производственных процессов. Все это в итоге способствует ускорению темпов экономического развития, повышению эффективности экономики отдельных стран. Научно-техническое и производственное сотрудничество отражаются, как правило, через торговый и платежный баланс стран-участниц и соответственно обслуживаются через внешнюю торговлю и международную платежно-расчетную систему, действующие в рамках современных международных экономических отношений.

Глава 2

КОНЬЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

Знание закономерностей и конкретики развития мирового рынка должно основываться на изучении рыночной конъюнктуры. Если говорить о конъюнктуре как о науке, изучающей явления экономической жизни, то конъюнктура – это конкретный процесс циклического воспроизводства, который проявляется в динамике промышленного производства и капиталовложений, в колебаниях цен и учетного процента, в изменениях внутренней и внешней торговли и других экономических показателях.

Можно также рассматривать конъюнктуру и как совокупность факторов и условий, определяющих развитие мировой экономики, экономическое положение отдельно взятой страны, развитие какой-либо сферы воспроизводства. В связи с этим различают *общехозяйственную конъюнктуру*, характеризующую состояние на данный момент всего мирового хозяйства или экономики какой-либо одной страны, и *конъюнктуру товарных рынков*, когда изучается уже не весь экономический комплекс, а текущие изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных конкретных товаров.

Изменения конъюнктуры того или иного товарного рынка, усиление или ослабление воздействия на него колебаний общехозяйственной конъюнктуры либо текущих изменений ситуации на других рынках происходят в процессе развития конкретных экономических циклов.

Конечно, развитие современной мировой экономики отличается от циклов воспроизводства домонополистического капитализма прошлого столетия. Сегодня во многих странах идет процесс структурной перестройки экономики, разрабатываются и реализуются различные антикризисные мероприятия, на экономических моделях просчитываются варианты развития экономики, осуществляются активное макроэкономическое регулирование национальных рынков и межгосударственная координация в целях поддержания стабильности на мировых рынках. Все это в определенной степени способствует некоторому сокращению кризисных явлений и приводит к нарушению классических закономерностей развития циклов воспроизводства.

Для понимания происходящих на товарных рынках перемен недостаточно фиксировать колебания цен, движение запасов и изменение других показателей. Научный анализ рыночной конъюнктуры требует знания циклических закономерностей развития экономики, в том

числе и характерных признаков каждой фазы цикла и условий их перехода из одной в другую, поскольку основные повороты в движении конъюнктуры происходят именно в этот период. Одна конъюнктура, например, присуща кризису и совершенно другая – подъему.

При экспорте изучение товарных рынков позволяет получить ответы на такие вопросы, как: смогут ли быть реализованы, в каком количестве и на каких условиях те товары, которые экспортер предполагает поставить. Важнейшими элементами изучения любого товарного рынка экспортером являются оценка его емкости, рассмотрение позиции конкурентов, получение информации о покупателях и ее анализ. Все эти вопросы следует рассматривать с точки зрения определения конкурентоспособности аналогичного товара отечественного производства. В случае, если его конкурентоспособность окажется ниже требуемого уровня, изучение рынка должно подсказать пути ее повышения.

При импорте изучение рынка с помощью каталогов, прейскурантов, предложений фирм, а также путем личных контактов с их представителями дает возможность обосновать выбор продавца (поставщика), уточнить технико-экономические и коммерческие условия продажи товара, которые будут наиболее приемлемы для покупателя.

В современных условиях роль и значение рыночных исследований в работе по повышению эффективности внешнеэкономических связей быстро возрастают. Под влиянием процессов межрегионального развития, расширения и углубления международного разделения труда, а также в результате воздействия других факторов на мировых рынках все чаще происходят серьезные изменения. Быстро обновляется и расширяется товарная номенклатура, вместе с изменением технико-экономических параметров меняются и стоимостные показатели. Инфляционные процессы и валютные интервенции и ограничения приводят к резким колебаниям цен, меняются методы и формы международной торговли, структура фирм и т.д. Изучение всех этих вопросов в комплексе дает представление о рыночной конъюнктуре и является необходимой предпосылкой заключения любой внешнеторговой сделки с международными организациями.

Вместе с тем знание конъюнктуры необходимо не только при выходе на рынки промышленно развитых или развивающихся стран. Умение анализировать и прогнозировать развитие мировых товарных рынков требуется и при заключении контрактов.

Изучение основных тенденций развития товарных рынков как на данный момент, так и на перспективу дает возможность своевременно выявить те изменения, которые происходят в процессе производства и

международной торговли экспортируемым или импортируемым товаром (либо товарной группой).

В условиях предоставления многим организациям права прямого выхода на внешний рынок взаимосвязь между рыночной конъюнктурой и эффективностью внешнеэкономических связей все более усиливается.

2.1. ПОНЯТИЕ КОНЬЮНКТУРЫ МИРОВОГО РЫНКА

Между конъюнктурой мировых товарных рынков и конкретной внешнеэкономической деятельностью существует непосредственная связь. Для того чтобы получить от внешнеторговых сделок максимальный экономический эффект, т.е. большую валютную выручку при экспорте в валютную экономию при импорте, надо знать, в какой момент и на каком рынке лучше всего выступать в качестве экспортера или импортера того или иного товара. С этой целью необходимо изучать общеэкономическое положение капиталистических стран и ситуацию в отдельных отраслях экономики, а также на различных товарных рынках. Надо понимать причины, под влиянием которых иногда происходят очень быстрые изменения в объеме производства, внешней торговли или ценах на тот или иной товар. Таков, примерно, комплекс вопросов, которые необходимо включать в конъюнктурное исследование при рассмотрении необходимости заключения внешнеторговых сделок с фирмами и другими хозяйственными организациями зарубежных стран.

Объективность и безошибочность изучения рыночной конъюнктуры во многом зависят от знания методики конъюнктурных исследований, целей и средств анализа и прогноза рыночной конъюнктуры.

Между всеми явлениями, определяющими развитие конъюнктуры, существует связь и взаимозависимость. Изменение положения на одном товарном рынке оказывает влияние на ряд других рынков, казалось бы, не имеющих никакого отношения к первому. Примером такой взаимосвязи может служить воздействие на конъюнктуру многих товарных рынков резкого повышения цен на нефть в конце 1973 г. в США остановились конвейеры, производившие крупногабаритные легковые автомашины, и за короткий срок работу потеряли свыше 200 тыс. рабочих-автостроителей. Автомобильная компания «Дженерал моторс» за последние два месяца 1973 г.

В 1990 г. кризис в Персидском заливе стал причиной роста цен на нефть (до 40 долл. за 1 баррель против 18 долл. до начала конфликта в июле), а затем в порядке цепной реакции повысились цены на бензин и другие нефтепродукты, а также страховые ставки на танкеры, направ-

ляющиеся к ближневосточным берегам. Выросли цены и на многие другие товары, которые на первый взгляд не имели никакого отношения к нефти и событиям в Персидском заливе. Например, в 1990 г. резко возросли котировки никеля на Лондонской бирже металлов (в долл. за 1 т): в среднем за август до 10 588 и за сентябрь до 10 582 против 7069 в январе.

Приведенные примеры еще подтверждают наличие связи и взаимозависимости между различными рынками. Следовательно, изучение конъюнктуры любого товарного рынка без учета связей с другими рынками и анализа общехозяйственной конъюнктуры теоретически неправильно, а в практике оперативной работы может привести к крупным просчетам. При этом, конечно, необходимо учитывать, что сила воздействия изменения конъюнктуры на одном товарном рынке или в какой-либо стране на конъюнктуру других товарных рынков или стран может быть различной.

Развитие конъюнктуры различных товарных рынков характеризуется исключительной неравномерностью и даже противоречивостью движения ее показателей. Зачастую одни и те же показатели, например динамика производства или цены, в одно и то же время, но на разных рынках свидетельствуют о наличии противоположных тенденций – роста и сокращения.

Такие подчас весьма значительные расхождения в направлении или темпах развития конъюнктуры требуют тщательного анализа и учета особенности производства и сбыта того товара, конъюнктура рынка которого изучается. Перенос тенденций или темпов развития общехозяйственной конъюнктуры (или конъюнктуры смежных рынков) на конъюнктуру конкретного товарного рынка без учета этих особенностей может привести к грубым ошибкам при оценке положения на рынке.

Положение на многих товарных рынках характеризуется отсутствием стабильности, резкими конъюнктурными колебаниями. Конъюнктуры нет вне движения и изменений. Одни колебания и изменения конъюнктурных показателей отражают влияние постоянно действующих сил, другие – каких-либо кратковременных факторов.

Таким образом, за сравнительно небольшие периоды, когда в общехозяйственной конъюнктуре не наблюдается каких-либо значительных изменений, условия спроса и предложения, цены и другие конъюнктурные показатели отдельных товарных рынков могут быть подвержены сильным колебаниям.

Частые и порой весьма резкие изменения рыночной ситуации требуют постоянного изучения конъюнктуры. Только непрерывное конъюнктурное наблюдение позволяет корректировать составляемые прогнозы в соответствии с происходящими на рынках изменениями.

Изучение конъюнктуры включает также большой круг вопросов товароведческого характера. Надо знать, какие отрасли экономики и в каком объеме являются потребителями данного товара, каковы особенности спроса и предложения отдельных видов и сортов товара. Следовательно, каков бы товар мы ни взяли, необходимо знать его товароведческую характеристику и главные области применения. При этом удельный вес данного товара в общем объеме потребления той или иной отрасли не является чем-то неизменным, а с течением времени под воздействием технического прогресса и других факторов может весьма сильно меняться.

Знание особенностей производства и потребления отдельных товаров помогает лучше понять и предвидеть происходящие на рынке изменения. Предположим, что спрос на пиломатериалы и железную руду повысился на 50%. Приспособливание предложения к возросшему спросу на рынке руды происходит сравнительно быстро, и значительных изменений в уровне цен не наблюдается. Иначе обстоит дело с пиломатериалами, поскольку для увеличения их производства требуется довольно длительный период. Значит, предложение будет отставать от спроса, и цены на данном рынке повысятся.

При оценке ситуации на товарном рынке необходимо иметь представление о тех изменениях, которые произошли на нем за рассматриваемый период (год, полгода, квартал или месяц). Учет этих изменений, а также выявление причин, вызвавших их, позволяют более правильно оценить конъюнктуру рынка.

При проведении конъюнктурного исследования следует определить, какие страны на данном товарном рынке играют решающую роль в качестве производителей и потребителей, экспортеров и импортеров.

Изучение статистики производства, потребления и внешней торговли дает возможность, во-первых, увидеть количественные и качественные изменения, происходящие на рынке. Данные о производстве и внешней торговле стран, играющих первостепенную роль на конкретном товарном рынке, надо рассматривать за ряд лет. Только такой анализ позволит выявить основные изменения, происшедшие в объеме производства, экспорта или импорта, и выделить главную тенденцию развития. Полученные результаты дают возможность судить о конкурентоспособности той или иной страны на мировом рынке, о происшедших изменениях в расстановке сил, в издержках производства и т.д.

Во-вторых, сопоставление цифр внутреннего производства, потребления, экспорта и импорта объясняет особенности положения на рынках отдельных стран. Не зная, какой удельный вес занимают поставки на экспорт в общем объеме производства или сколь велика доля импорта во внутреннем потреблении, нельзя понять суть тех измене-

ний, которые происходят в уровне спроса и предложения, в ценах. Например, Бельгия – один из крупнейших экспортеров черных металлов. Удельный вес экспорта проката черных металлов в национальном производстве составляет примерно 80%, а в отдельные годы он был и больше. Свыше 1/4 всего экспорта этой страны приходится на продукцию черной металлургии. Столь большое значение внешних рынков сбыта объясняет более частные и резкие колебания уровня бельгийских экспортных цен на черные металлы по сравнению с ценами других экспортеров.

В-третьих, рассмотрение статистики производства, потребления и внешней торговли позволяет установить степень зависимости той или иной страны от внешнего рынка. В то же время сила воздействия отдельной страны на конъюнктуру какого-либо конкретного товарного рынка зависит также от того, насколько велик удельный вес этой страны в мировом потреблении, производстве или экспорте данного товара.

Фирмы-поставщики. Анализ конъюнктуры любого товарного рынка требует учета тех изменений, которые происходят в структуре фирм рынка. Иными словами, необходимо знать, какую роль играют основные фирмы, определяющие положение на рынке, и каково их значение.

В современных условиях концентрация «по вертикали» (когда монополии захватывают в свои руки не только различные стадии производства сырья, полуфабрикатов и готовых изделий одной отрасли, но и предприятия отраслей-потребителей) все чаще дополняется концентрацией «по горизонтали», т.е. диверсификацией (когда приобретаются или ставятся под контроль предприятия и фирмы, не имеющие никакого отношения к основному производственному профилю ведущей корпорации). В результате многие промышленные компании стали мощными диверсифицированными концернами с очень обширной и разнообразной номенклатурой выпускаемой продукции. Например, американская монополия «Дженерал электрик» производит широкую номенклатуру изделий: тяжелое энергосиловое и электротехническое оборудование, локомотивы, электронное оборудование военного и промышленного назначения, электробытовую аппаратуру. Германский концерн АЭГ кроме электротехнического оборудования выпускает аппаратуру связи, радиоэлектронную аппаратуру бытового назначения и пр. Номенклатура крупнейших западноевропейских компаний «ФИАТ» и «Рено» помимо автомобилей включает железнодорожный подвижной состав, станки, авиационные двигатели, самолеты, бытовые электроприборы, смазочные материалы и пр. Предприятия крупнейшей электротехнической компании Японии «Хитачи» кроме электротехнической продукции выпускают железнодорожные вагоны, экскаваторы, паровые котлы и т.д.

Расширение номенклатуры выпускаемой продукции позволяет промышленным компаниям успешнее маневрировать в условиях меняющейся рыночной конъюнктуры. Переключая собственные производственные мощности с одного вида продукции на другой, а также поглощая более слабые фирмы, имеющие налаженное производство или проводящие научно-исследовательские работы по выпуску каких-либо новых видов продукции, монополии способны быстро расширить производство той продукции, которая в данный момент пользуется наибольшим спросом и, следовательно, может принести максимальную прибыль. Все большее внедрение науки в производство также способствует развитию процессов диверсификации, поскольку сочетание различных производств повышает эффективность использования результатов научных исследований.

Однако расширение производственных программ монополий не следует понимать только как увеличение номенклатуры изделий, выпускаемых отдельными предприятиями. Скорее, наоборот, за счет специализации производства номенклатура предприятия сокращается, а ее увеличение в рамках компании происходит путем поглощения других фирм, строительства новых предприятий, подчинения и специализации мелких производителей.

Одной из особенностей структуры фирм многих товарных рынков является то, что наряду с усилением роли и значения ведущих корпораций и расширением их производственных программ по-прежнему сохраняется много мелких и средних фирм, а в ряде случаев их количество даже увеличивается. Причины этой тенденции кроются в специализации. Небольшие специализированные предприятия, оснащенные высокопроизводительным современным оборудованием, по своим экономическим показателям не только не отстают, но подчас опережают предприятия более крупные, но менее специализированные.

Происходящее под влиянием специализации увеличение числа малых фирм не подрывает позиции ведущих монополий, а наоборот, усиливает их. При помощи системы кооперированных поставок и узкой специализации большинство мелких фирм втягиваются монополистическим капиталом в сферу своего влияния. Изготавливая отдельные изделия или узлы, эти фирмы становятся субпоставщиками ведущих компаний. Это выгодно монополиям, так как узкая специализация повышает качество изделий и снижает издержки производства.

Итак, изучение структуры фирм предусматривает ознакомление с положением на рынке ведущих фирм, степенью их контроля над производством и сбытом данного товара. Исключительно важно знать степень диверсификации и специализации производства, а также учитывать изменения в межфирменных связях (внутри страны и междуна-

родных) – лицензионных, финансовых, научно-технических и др. Кроме того, необходимо отслеживать происходящие слияния, поглощения, банкротства, а также изменения в производственной структуре ведущих фирм.

Знание структуры фирм и степени монополизации рынка помогает правильно понимать происходящие изменения в условиях производства и сбыта. От количества фирм, от их производственных, сбытовых и других возможностей зависят степень остроты конкуренции, уровень издержек производства, сроки поставки и многое другое.

Важной составной частью исследования конъюнктуры товарного рынка является изучение тех изменений, которые происходят в ценах. Здесь также нельзя ограничиваться только констатацией фактов, а необходимо выявлять причины, вызвавшие тот или иной сдвиг в уровне цен. При этом анализ перемен в технологии производства, в условиях потребления товара, учет изменений в объеме и направлениях международной торговли данным товаром, в структуре фирм и т.д. Помогают лучше понять тенденции движения цен.

На издержки производства и цены товаров влияет ряд различных факторов. Количественная оценка этого воздействия, т.е. учет происходящих изменений в уровне цен, может быть произведена с помощью соответствующих показателей, характеризующих динамику и уровень цен того или иного товара.

Прогноз – наиболее важный элемент изучения конъюнктуры любого товарного рынка. Все рассмотренные выше вопросы, касающиеся анализа рынка и учитывающие происшедшие изменения, являются той необходимой предпосылкой, тем фундаментом, на котором строится прогноз. Изучение конъюнктуры вчерашнего и сегодняшнего дня проводится главным образом лишь для того, чтобы правильно определить перспективы развития.

Разработка прогноза требует рассмотрения в определенной последовательности предполагаемых изменений в общехозяйственной конъюнктуре, а также в сферах производства, обращения и потребления данного товара.

Оценка перспектив развития конъюнктуры. Цикличность в развитии капиталистической экономики, в большей или меньшей степени характерная для производства многих товаров, вынуждает начинать прогноз конъюнктуры любого рынка с оценки перспектив развития экономики в целом. Для этого следует проанализировать движение индексов промышленного производства, запасов, капиталовложений и других показателей. Оценка общехозяйственной конъюнктуры всей капиталистической системы обязательно должна дополняться определением перспектив развития конъюнктуры отдельных стран – основных импортеров и экспортеров данного товара.

Более важным при этом является изучение конъюнктуры стран-импортеров. В современных условиях в большинстве случаев предложение превышает спрос, имеет место постоянное фактическое или потенциальное перепроизводство. Поэтому положение на рынке будет зависеть от изменения спроса.

Таким образом, прогноз конъюнктуры любого товарного рынка начинается с изучения общехозяйственной конъюнктуры. Правильное понимание перспектив общеэкономического развития – основа прогноза товарной конъюнктуры. Прогноз конъюнктуры стран, имеющих наибольшее значение для рынка данного товара, позволяет экспортеру определить вероятный размер спроса импортеров, динамику предложения и тактику продаж.

После изучения перспектив развития всей мировой экономики и ведущих для данного товара стран следует переходить к прогнозу развития тех отраслей экономики, которые являются главными потребителями товара. На основе изучения конъюнктуурообразующих факторов составляются оценки предполагаемых изменений в объеме и структуре потребления. Так, при прогнозе рынка кожевенного сырья необходимо изучить перспективы развития обувной промышленности, для прогноза рынка меди – оценить перспективы электротехнической промышленности и т.д. Подобная оценка производится с привлечением большой группы показателей, в том числе данных о динамике капиталовложений, заказов и пр.

Затем составляется оценка развития производства товара, конъюнктура рынка которого изучается. Сопоставление оценок перспектив развития потребления и производства дает возможность сделать вывод об изменении в соотношении между спросом и предложением, определить вероятный объем международной торговли и будущий уровень цен.

Оценка перспектив движения цен на тот или иной предстоящий период – важнейшая задача прогноза любого товарного рынка. Такая оценка является одной из решающих предпосылок, определяющих момент выхода на рынок.

Методы прогнозирования. Прогноз конъюнктуры любого товарного рынка обычно разрабатывается на основе данных анализа и изучения показателей, которые могут помочь в определении тенденций развития производства и международной торговли в будущем (динамика капиталовложений, сведения о заказах и т.д.). В настоящее время существует множество разнообразных методов прогнозирования, среди которых наибольшее распространение получили экстраполяция, экспертные оценки и экономико-математическое моделирование, балансовый метод и др.

Экстраполяция основана на анализе сложившихся в прошлом и настоящем закономерностей развития изучаемого экономического явления и распространения их на будущее. Предполагается, что основные соотношения, пропорции и темпы роста, характерные для данного явления, с большой степенью вероятности без существенных изменений могут иметь место в перспективе. Таким образом, использование экстраполяции в целях прогнозирования рыночной конъюнктуры представляет собой учет опыта прошлого как действия объективных законов развития экономики.

Экспертные оценки базируются на опыте, знаниях и интуиции высококвалифицированных специалистов. Наиболее часто они применяются и при разработке экономических прогнозов.

Экономико-математическое моделирование дает возможность установить определенные количественные закономерности, характеризующие развитие рынка, и дать качественную оценку значимости отдельных показателей, отражающих воздействие различных конъюнктурообразующих факторов. На основе данных за ряд лет составляются экономико-математические модели, отражающие более или менее сложные функциональные зависимости между конъюнктурными показателями товарного рынка.

Балансовый метод применяется для прогноза конъюнктуры некоторых рынков сырья органического происхождения. Суть его заключается в составлении баланса спроса и предложения. На основе данных за предыдущие годы разрабатывается предполагаемый баланс производства и потребления на будущий год. В нем учитываются переходящие запасы прошлых лет, оценки урожая, внутреннего потребления и переходящие запасы на конец будущего года.

Практическая ценность прогнозных оценок заключается в своевременном и правильном использовании прогноза. Величина валютных расходов при импорте и поступлений валюты при экспорте при прочих равных условиях зависит от уровня цен. Правильное же определение цен во всех внешнеторговых операциях непосредственно связано с реализацией результатов изучения конъюнктуры в практике оперативной работы.

Прогноз конъюнктуры дает оценку вероятного движения цен. В зависимости от возможного повышения или понижения цен меняется тактика реализации или закупки товара. Следовательно, можно сделать вывод, что между прогнозом конъюнктуры и оперативной тактикой внешнеторговых операций существует прямая связь.

2.2. ОЦЕНКА КОНЬЮНКТУРЫ РЫНКА

Общая цель рыночных исследований состоит в определении условий, при которых обеспечивается наиболее полное удовлетворение спроса населения в произведенной продукции. В соответствии с этим первоочередной задачей изучения рынка является анализ текущего соотношения спроса и предложения на определенную продукцию, т.е. конъюнктуры рынка. Конъюнктура рынка – это совокупность условий, при которых в данный момент протекает деятельность на рынке. Она характеризуется определенным соотношением спроса и предложения на товары конкретного вида, а также уровнем и соотношением цен.

Существуют три уровня исследования конъюнктуры рынка: общеэкономический, отраслевой и товарный.

Изучение конъюнктуры связано с текущим состоянием рынка. Поэтому, когда ведутся исследования конъюнктуры конкретных товарных рынков, программа исследований должна быть ориентирована на обоснование коммерческих решений, принимаемых на уровне предприятия. Однако при этом должно учитываться и состояние общеэкономических и отраслевых условий реализации.

Основная цель изучения конъюнктуры товарного рынка – установить, в какой мере деятельность промышленности и торговли влияет на состояние рынка, на его развитие в ближайшем будущем, какие меры следует принять, чтобы полнее удовлетворить спрос населения на товары и более рационально использовать имеющиеся у производственного предприятия возможности. Результаты изучения конъюнктуры предназначены для принятия оперативных решений по управлению производством и сбытом товаров.

Комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка предполагает: использование различных взаимодополняющих источников информации; сочетание ретроспективного анализа с прогнозом показателей, характеризующих конъюнктуру рынка; применение совокупности, различных методов анализа и прогнозирования.

Сбор информации – важнейший этап изучения конъюнктуры рынка. Не существует единого источника информации, который бы содержал бы все сведения об изучаемых процессах. При исследовании используются различные виды информации, полученные из разных источников, – общий, коммерческий, специальный.

Общая информация включает данные, характеризующие рыночную ситуацию в целом с учетом развития отрасли или данного производства. Источниками ее получения являются данные государственной и отраслевой статистики, официальные формы учета и отчетности.

Коммерческая информация – это данные, получаемые из деловой документации предприятия, по вопросам сбыта вырабатываемой продукции, а также и от партнеров в порядке информационного обмена. К ним относятся: заявки и заказы торговых организаций; материалы служб изучения рынка предприятий, организаций и учреждений торговли (сведения о движении товаров в оптовых и розничных организациях, конъюнктурные обзоры, предложения по текущей замене ассортимента и т.п.).

Специальная информация включает данные, полученные в результате специальных мероприятий по изучению рынка (опросов населения, покупателей, специалистов торговли и промышленности, экспортеров; выставок-продаж, конъюнктурных совещаний), а также материалы научно-исследовательских организаций. Специальная информация имеет особую ценность, поскольку содержит сведения, которые нельзя получить другим путем. Поэтому ей следует уделять особое внимание.

Для обеспечения наблюдения за товарным рынком или рынком сбыта предприятия (объединения) могут создаваться собственные источники информации в виде: магазинов – опорных пунктов (базовых); сети торговых посредников; специализированных потребительских панелей.

Сеть магазинов – опорных пунктов создается предприятием для наблюдения за развитием спроса населения в зоне сбыта (прямой маркетинг). Эта сеть формируется из числа фирменных магазинов, осуществляющих продажу данных товаров в зоне сбыта и согласившихся на договорных началах наблюдать за развитием спроса.

Сеть торговых посредников организуется службой изучения рынка предприятия для наблюдения за развитием спроса оптовых покупателей и складывающейся конъюнктурой на рынке соответствующего товара. В качестве торговых посредников целесообразно отбирать оптовые фирмы и торговые предприятия.

Потребительская панель образуется службой изучения рынка предприятия как выборочная совокупность потребителей (семей), подвергаемых повторяющимся исследованиям. Панельные исследования позволяют установить тенденции в изменении потребления и потребительских оценок в результате сравнения спроса. Панель формируется по правилам, обеспечивающим представительность ее состава по ряду ключевых признаков (например, место жительства, пол, возраст, уровень личных доходов).

Изучение конъюнктуры товарного рынка базируется на анализе показателей, характеризующих производство и поставку товаров этой группы, объем и структуру розничной продажи, товарных запасов на

складах предприятия, в оптовой и розничной торговле. Поэтому главная цель информационного обеспечения исследований конъюнктуры рынка – создание системы показателей, позволяющих получить количественную и качественную характеристики основных закономерностей и особенностей развития спроса населения и товарного предложения, выявление факторов формирования рыночной конъюнктуры.

К таким показателям относятся:

- производство товаров в ассортименте;
- обновление товарного ассортимента;
- обеспеченность материалами, сырьем, производственными мощностями;
- запасы товаров в ассортименте (в том числе на предприятии, в торговых организациях);
- забракровка товаров и рекламации (перечень товаров ограниченного и повышенного спроса);
- продажа товаров в ассортименте (в том числе оптовая, розничная, фирменная);
- изменение доли рынка, занимаемого предприятием;
- изменение доли рынка, занимаемого конкурентами;
- выполнение заявок на поставку товаров;
- изменение в спросе потребителей;
- величина неудовлетворенного спроса в развернутом ассортименте;
- динамика цен;
- продажа товаров по сниженным ценам (в том числе уценка, сезонная распродажа и др.).

Служба изучения рынка предприятия анализирует данные о динамике производства товаров в сопоставлении с заявками и заказами оптовых покупателей, анализирует сведения о движении товаров в розничной торговой сети. Анализ этих данных позволяет сделать достаточно надежные выводы о тенденциях развития спроса на исследуемый товар. Сопоставляя динамику поступления, продажи и запасов по отдельным позициям ассортимента товаров рассматриваемой группы и долю каждой из них в поступлении, продаже и запасах, можно определить, во-первых, сдвиги в микроструктуре спроса, во-вторых, степень соответствия ассортимента товаров потребностям рынка.

При изучении конъюнктуры товарного рынка ставится задача не только определения его состояния на тот или иной момент, но и прогноза вероятного характера дальнейшего развития рынка, по крайней мере, на один-два квартала, но не более чем на полтора года. Результаты анализа прогнозируемых показателей конъюнктуры рынка в соче-

тании с отчетными и плановыми данными дают возможность заблаговременно выработать меры, направленные на развитие позитивных процессов, устранение имеющихся и предотвращение возможных диспропорций.

По своему характеру прогноз показателей конъюнктуры является краткосрочным. Специфика его заключается в том, что, с одной стороны, точность краткосрочных прогнозов повышается по сравнению со средне- и долгосрочными за счет более полной и достоверной информации о факторах и степени их влияния, а с другой – она снижается из-за более высокой степени вариации квартальных показателей по сравнению с годовыми.

При исчислении ожидаемых показателей конъюнктуры задача определения на перспективу количественных значений факторов (размеры доходов, уровень цен и т.д.) не ставится. Имеется в виду, что сложившиеся к моменту прогноза условия и тенденции в прогнозируемом периоде существенно не изменятся. Следовательно, требуется определить возможные результаты действия уже известных факторов, условий, тенденций, которые проявляются в изменении объема и структуры продажи и запасов товаров, и дать по возможности их точную количественную оценку.

С учетом особенности прогноза показателей конъюнктуры наиболее целесообразным является применение экономико-статистических методов анализа и моделей прогнозирования (индексный, графический, метод группировок), которые предусматривают определение структурных показателей путем обработки и изучения динамических рядов. На основе анализа динамических рядов устанавливается тенденция развития, которая распространяется на ближайшую перспективу с учетом сложившихся закономерностей в развитии ресурсов товаров, покупательных фондов населения.

Расчеты вероятных значений показателей конъюнктуры носят многовариантный характер. Это определяется следующими обстоятельствами:

- любая расчетная величина носит вероятностный характер, не может быть дана однозначно и должна находиться в определенном интервале значений;
- один и тот же показатель может быть рассчитан с помощью различных методов, позволяющих получить разные итоговые данные;
- расчеты могут, а в ряде случаев и должны, осуществляться с учетом различных условий и разных количественных значений факторов.

Результаты исследований конъюнктуры рынка могут быть представлены в виде различных аналитических документов.

1. *Сводный обзор, или доклад*, – это основной документ с обобщающими показателями рынка, товаров народного потребления. В нем анализируются динамика общеэкономических и отраслевых показателей, особые условия конъюнктуры, проводится ретроспектива и дается прогноз показателей конъюнктуры, освещаются наиболее характерные тенденции и выявляются взаимосвязи конъюнктуры отдельных товарных рынков.

2. *Тематический (проблемный или товарный) обзор* конъюнктуры включает документы, отражающие специфику конкретной ситуации или отдельного товарного рынка. В нем выявляются наиболее актуальные проблемы, типичные для ряда товаров, либо проблемы конкретного товарного рынка.

3. *Оперативная (сигнальная) конъюнктурная информация* – это документ, содержащий оперативную информацию, которая как бы сигнализирует об отдельных процессах, происходящих в конъюнктуре рынка. Основными источниками оперативной информации являются данные торговых корреспондентов, опросов населения, экспертные оценки специалистов.

В качестве примера приведем схему конъюнктурного обзора рынка сбыта товаров. Конъюнктурный обзор состоит из трех разделов.

Раздел 1. Оценка конъюнктуры рынка в текущем периоде.

Такая оценка осуществляется исходя из анализа: информации о производстве, поставке, продаже и запасах товаров (конкретного предприятия), ритмичности поставок; результатов специальных наблюдений; данных о работе по обновлению продукции; повышения качества товаров и др.

Сопоставление показателей конъюнктуры рынка сбыта товаров может осуществляться по следующей форме (табл. 2.1).

В конъюнктурном обзоре отражаются итоги анализа указанных показателей в виде перечня товаров, пользующихся и не пользующихся повышенным спросом.

Раздел 2. Прогноз основных показателей рынка.

В этом разделе освещаются основные направления развития конъюнктуры рынка на предстоящие один-два квартала, а также в прогнозируемом периоде:

- каких товаров будет недостаточно на рынке и какие могут оказаться в избытке;
- какие изменения могут произойти в продаже и товарных запасах;
- какие затруднения могут возникнуть с выполнением договорных обязательств под воздействием складывающейся конъюнктуры.

2.1. Сопоставление показателей конъюнктуры рынка сбыта товаров

Показатели									Характеристика спроса
Производство			Продажа			Запасы			
Рост	Без изменения	Снижение	Рост	Без изменения	Снижение	Рост	Без изменения	Снижение	
+	+	+		+	+	+			Ограничен- ный спрос
+	+		+	+		+	+		Стабильный спрос
+			+				+	+	Повышенный спрос
	+	+		+	+		+	+	Товар дефицитен

Прогноз соотношения товарного предложения и потребностей рынка в товарах на предстоящие два квартала основан на балансовой увязке ожидаемого производства (поставки), прогноза потребности в товарах и необходимого уровня товарных запасов.

Раздел 3. Предложения и рекомендации.

Этот раздел отражает результаты проведенного анализа и содержит следующие сведения.

1. Перечень мер, которые необходимо принять для нормализации рынка сбыта (совершенствование графиков поставок, предложения по прямым связям, изменение зон сбыта, реклама, техническое обслуживание и т.д.).

2. Перечень товаров, выпуск которых необходимо сократить.

3. Перечень товаров, выпуск которых следует увеличить.

4. Перечень товаров, рекомендуемых к снятию с производства.

Конъюнктурные исследования проводятся в рамках маркетинговой деятельности предприятия. Для их регулярного осуществления необходимо иметь соответствующих квалифицированных специалистов. К исследованиям могут привлекаться также специализированные исследовательские организации.

2.3. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Международный маркетинг – это маркетинг товаров и услуг за пределами страны, где находится предприятие. Принципиальных различий между маркетингом «внутренним» (на национальном рынке) и международным, в том числе экспортным, не существует. В том и в другом случае используются одни и те же принципы маркетинговой деятельности. Однако из-за специфики внешней международной среды определенные различия имеются. Нельзя не учитывать специфику внешних страновых рынков, особенности экономической, политико-правовой, социальной и культурной среды той или иной страны. Необходимо иметь в виду также особенности международной торговли (таможенное регулирование, нетарифные препятствия, валютный контроль, специфику проведения и оформления коммерческих операций и др.). Кроме того, нужно принимать во внимание международные договоры, регулирующие экономическое общение между странами, международную торговую практику и обычаи. Поэтому фирме, прежде чем решиться на организацию сбыта за рубежом, необходимо многое узнать и хорошо разобраться в особенностях международной маркетинговой среды.

Существует следующая последовательность основных решений при проведении международного маркетинга:

- изучение его среды;
- решение о целесообразности выхода на внешний рынок;
- решение о том, на какие конкретно рынки выйти;
- решение о методах выхода на рынок;
- решение о структуре комплекса маркетинга;
- решение о структуре его службы.

Если решение заниматься сбытом в той или иной стране принято, фирма должна выбрать наилучший способ организации своей международной деятельности. Это может быть экспорт, совместное предпринимательство и прямое владение (прямое инвестирование) либо сочетание этих методов. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. *Экспорт* – наиболее простой способ деятельности на внешнем рынке, требующий минимальных инвестиций за рубежом. Экспорт в наименьшей степени причастен к международному маркетингу. В *совместном предприятии* (СП) отечественная фирма соглашается объединить некоторые элементы своей деятельности по производству и маркетингу с иностранными партнерами, для того чтобы соединить опыт и связи и разделить издержки. СП могут способствовать снижению издержек и получению различных льгот со стороны иностранного государства, если продукция производится на его терри-

тории. СП осуществляются в форме лицензирования, производства или управления по контрактам либо совместного владения.

Прямое владение предусматривает полный контроль фирмы над международной деятельностью. Она занимается производством, маркетингом, иной деятельностью в зарубежных странах без участия иностранных партнеров.

Фирма, осуществляющая международный маркетинг, должна определить степень стандартизации своих планов. Как стандартные, так и нестандартные планы имеют свои достоинства и недостатки. В случае стандартизированного, или глобального, подхода фирма использует единый план маркетинга для рынков всех стран, в которых она действует. Это обычно позволяет существенно снизить расходы на маркетинг и производство. В данном случае применяется централизованное управление. Эта система целесообразна в случае ограниченного числа страновых рынков и их сходства с национальным. При таком подходе, однако, недостаточно учитываются требования отдельных рынков. Нестандартизированный подход предполагает, что каждый страновой рынок имеет свои особенности и поэтому требует отдельного плана маркетинга. Система для разнородных страновых рынков лучше работает при наличии у фирмы многих ассортиментных групп товаров. Такой подход, с одной стороны, может привести к увеличению расходов на дизайн, продвижение, рекламу, а также к децентрализации управления. Но, с другой стороны, с его помощью возможны более высокие коммерческие результаты.

Международное планирование продукции и ее сбыта, как правило, базируется на следующих стратегиях: простого расширения, адаптации продукции, «обратного изобретения» и/или новых изобретений. При стратегии *простого расширения* фирма производит один и тот же товар для внутреннего и внешних рынков: товар продается за рубежом без внесения каких-либо изменений в его дизайн, упаковку, торговую марку (например, продукция американских компаний «Кока-кола» и «Пепсико»). В рамках стратегии *адаптации* продукция модифицируется с учетом особенностей внешних рынков и среды в целом. Эта стратегия чаще всего используется в международном маркетинге. В случаях *«обратного изобретения»* фирмы ориентируются на развивающиеся страны, производя более простую продукцию, чем реализуемая на национальном рынке (например, ручные кассовые аппараты, неэлектрические швейные машины). С помощью новых изобретений фирма разрабатывает новые товары для внешних рынков. Такой подход более рискован, требует больших затрат средств и времени, но его использование может создать наиболее значительные потенциальные внешнерыночные возможности.

Формирование спроса. ФОС – это оповещение потенциального покупателя о существовании товара, сообщение о потребностях, которые этим товаром удовлетворяются; доказательство качества удовлетворения этих потребностей (т.е. описание потребительских свойств товара); снижение барьера недоверия к новому товару, в частности информация о гарантиях защиты интересов покупателя, если он будет не удовлетворен товаром. С помощью мероприятий ФОС (рекламы, выставочной и ярмарочной деятельности и т.д.) в сознании потенциального покупателя формируется «образ товара», играющий главную роль в принятии решения о покупке. Поскольку покупка товара во многих случаях – результат коллегиального обсуждения, мероприятия ФОС направлены не только на лиц, имеющих право принимать решения о покупке, но и на тех, кто влияет на принятие этого решения.

Основная задача мер по ФОС заключается во введении на рынок новых товаров, особенно товаров рыночной новизны, обеспечении начальных продаж и завоевании намеченной доли рынка. Чтобы достигнуть главной цели для товаров индивидуального пользования, обычно достаточно изменить внешнюю форму и другие характеристики изделия, включая упаковку, в соответствии с требованием моды и т.д. По отношению же к товарам производственного назначения для создания товаров рыночной новизны мало изменить внешность «косметически», требуется произвести серьезные улучшения потребительских свойств или резко уменьшить цену, чтобы сделать товар доступным новым сегментам покупателей.

Формирование спроса и стимулирование сбыта. ФОССТИС (ФОС – формирование спроса, СТИС – стимулирование сбыта) – вся совокупность мер в системе маркетинга, направленных на формирование спроса и стимулирование сбыта в интересах производителя (экспортера) при одновременном учете требований рынка (покупателей). Политика ФОССТИС включает товарную и престижную рекламу, отношения фирмы с общественностью и другие возможные средства воздействия на внешнюю среду. Кроме того, она предусматривает осуществление определенных комплексов маркетинговых коммуникаций по формированию спроса и стимулированию сбыта. В деятельности ФОССТИС следует различать коммуникационный (информирующий) и коммерческий эффекты. Благодаря коммуникационному воздействию средств ФОССТИС потенциальные и реальные покупатели воспринимают товар как обладающий высокой потребительской ценностью.

Обычный коммерческий эффект хорошо поставленной рекламы следующий: осведомленность обычно проявляют 60 – 80% обследуе-

мых, предпочитают данный товар другим всего лишь 20 – 25%, а намерение купить сразу же данный товар имеют не более 12 – 15%.

При подготовке компании ФОССТИС формирует ее цель, которая обычно не совпадает с коммерческими целями буквально. Мероприятия ФОССТИС могут быть нацелены, например, на распространение информации о предприятии, его истории, достижениях, клиентуре; преодоление предубежденности по отношению к товару; распространение данных о качестве сервиса фирмы; показ мер, принимаемых для обеспечения высокой экологичности изделий предприятия и т.д. Компании ФОССТИС решают не только текущую коммерческую задачу, они строят основу для уважения и доверия к фирме-экспортеру.

При планировании расходов на ФОССТИС целесообразно распределять средства следующим образом: на рекламу (ФОС) в прессе – 30%, на печатную рекламу (проспекты, каталоги и т.д.) – 15, на выставки и ярмарки – 15, на прямую рекламу – 10; на сувениры, приемы и другие мероприятия СТИС – 7,5, на поездки агентов (дилеров) для знакомства с предприятием-экспортером – 7,5, на отношения с общественностью – 7,5 и на непредвиденные расходы – 7,5%. В зависимости от товара, рынка и других обстоятельств структура расходов может меняться.

Роль ФОССТИС в сбытовой деятельности. На многих фирмах имеются самостоятельные подразделения маркетинга. ФОССТИС как комплекс мероприятий по повышению эффективности функционирования каналов сбыта все чаще разрабатывается и осуществляется многими фирмами в дополнение к традиционным составляющим сбытовой деятельности (реклама, упаковка, сервис и т.п.).

Что же конкретно понимается под ФОССТИС. Задача ФОС – работать и распространить среди потенциальных покупателей информацию о товаре, а именно:

- что за товар имеется в наличии;
- какие потребности удовлетворяет использование данного товара;
- доказательства качества удовлетворения этих потребностей;
- информация о гарантиях защиты интересов покупателя. Эта информация доводится до покупателя с помощью рекламы, выставок, ярмарок, других мероприятий, стимулирующих спрос.

Задача СТИС – поддерживать и повышать достигнутый уровень реализации товара. Для достижения этих целей разрабатываются и осуществляются следующие мероприятия:

- предоставление скидок за количество и регулярность закупок (иногда в виде различных премий, подарков);

- резкое снижение цен (например, распродажи товаров ширпотреба в конце сезона или в связи с переходом на выпуск новых моделей);
- предоставление кредита, в том числе потребительского, на более льготных условиях;
- «паблик рилейшн» (взаимоотношения с общественностью).

Для преодоления барьера недоверия к товару, а главным образом к фирме-производителю, предлагающей товар, ставится задача создать положительный имидж фирмы. Для этого:

- а) проводятся пресс-конференции о некоммерческих (положительных) событиях в жизни фирм;
- б) используется различная реклама престижного характера, представляющая уже не товар, а фирму и ее предприятия;
- в) применяется спонсорство (субсидирование, финансирование, организационная и финансовая поддержка, ручательство и т.д.). Например, финансируются: издание книг, научные исследования и экспедиции в гуманитарных целях, разнообразные культурные акции, а также различные некоммерческие статьи, телепередачи и т.п.

Разумеется о всех мероприятиях «паблик рилейшн» через средства массовой информации оповещаются потенциальные потребители.

Действенность всех этих мероприятий и в целом эффективность функционирования каналов сбыта во многом зависят от квалификации персонала, занимающегося сбытовыми операциями. Считается, что работники сбыта должны как минимум обладать следующими знаниями и информацией о:

- политике и тенденциях развития фирмы;
- методах представления товара, включая рекламу и технику заключения сделок;
- требованиях, традициях и привычках покупателей применительно к продукции фирмы;
- конкурентах – характеристика выпускаемых изделий, цены, политика и т.д.

Особенно тщательно подбираются управляющие по сбыту. Требования к ним, как и к руководителям других подразделений фирмы (или к кандидатам на выдвижение), могут быть сформулированы примерно так:

- наличие коммерческих и технических знаний и опыта;
- способность к долгосрочному планированию;
- умение планировать и организовывать повседневные задания, контролировать их выполнение и энергично доводить дело до конца;
- способность работать с людьми (руководить и координировать) и повышать их деловую квалификацию.

Деятельность персонала, занимающегося сбытовыми операциями, систематически контролируется вице-президентом фирмы или начальником отдела маркетинга. Много внимания уделяется анализу загрузки рабочего времени, поскольку считается, что активность сбытовой деятельности зависит от того, как и на что расходуется время. Одна компания провела следующий эксперимент. Все управляющие сбытовых отделов в течение месяца должны были вести хронометраж рабочего дня, отмечая, что было сделано за каждые 15 минут. Затем эти данные были сопоставлены с объемом продаж за анализируемый месяц. На основе этих материалов для управляющих были организованы занятия, на которых детально был проработан вопрос оптимального использования и распределения рабочего времени с точки зрения увеличения объема продаж.

При таких общих установках по подбору и организации работы персонала по сбыту у каждой фирмы, конечно, имеются свои особенности в зависимости от номенклатуры сбываемых товаров. Если, например, фирмы, реализующие сырье, полуфабрикаты или товары бытового назначения, обращают внимание главным образом на коммерческую подготовку работников сбыта, то от работника, занимающегося сбытом продукции машиностроения, наряду с коммерческими знаниями требуется хорошая техническая подготовка. Такой работник должен располагать исчерпывающими техническими сведениями о предлагаемой им продукции. В случае необходимости он должен быть в состоянии проконсультировать клиента по вопросам подбора технологического оборудования, оценки его эффективности и другим техническим вопросам.

Глава 3

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

3.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ЦЕН

Мировой рынок представляет собой сложную систему, он включает большое количество различных отраслевых рынков товаров и услуг, и каждый из них имеет свою специфику. Эта специфика обусловила то многообразие факторов, которые влияют на ценообразование, динамику и уровень мировых цен.

При наличии постоянных ценовых колебаний и множества скидок и надбавок, применяемых с учетом рыночной конъюнктуры, трудно определить реальный уровень цен. Вместе с тем цены даже идентичных товаров могут меняться в зависимости от качества, сорта и т.п. Уровень цен зависит также от размеров сбытовых расходов: чем больше посредников при реализации товаров, тем больше разного рода надбавок к цене.

При всем многообразии цен их принято классифицировать по определенным признакам, и по признаку зависимости от сферы товарного обращения, которую они обслуживают. По этому признаку различают следующие виды цен:

- оптовые цены на промышленную продукцию;
- цены на продукцию строительства;
- закупочные цены;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на платные услуги населению;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот.

Оптовые цены на продукцию промышленности представляют собой цены реализации продукции предприятий-изготовителей в порядке оптового оборота. Они делятся на оптовые цены предприятия и оптовые цены промышленности. *Оптовые цены предприятия* – это цены, по которым предприятия реализуют продукцию потребителям (предприятиям и организациям). *Оптовые цены промышленности* – это цены, по которым потребители оплачивают продукцию предприятиям-изготовителям или сбытовым организациям.

Закупочные цены – это цены, по которым реализуется сельскохозяйственная продукция. На их основе определяются средние цены фактической реализации. Это *договорные цены*, устанавливаемые по

соглашению сторон, и от других видов цен (оптовых и розничных) они отличаются тем, что в их состав не включается налог на добавленную стоимость и акцизы.

Цены на строительную продукцию делятся на три вида:

1) смежная стоимость – предельный размер затрат на строительство объекта;

2) прейскурантная цена – усредненная цена, сметная стоимость единицы конечной продукции типового строительного объекта (за 1 м² жилой или полезной площади и т.п.);

3) договорная цена, которая устанавливается по соглашению сторон между заказчиками и подрядчиками.

Тарифы транспорта (грузового и пассажирского) – это плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями.

Розничные цены – это цены, по которым товары реализуются в розничной торговле предприятиям, организациям и населению. Розничная цена содержит акциз, налог на добавленную стоимость и торговые надбавки (скидки).

Важное значение в практической деятельности имеют и другие способы классификации цен: по территориальному признаку – на единые, или поясные, и региональные (зональные); в зависимости от порядка возмещения транспортных расходов по доставке грузов; от степени государственного регулирования – на свободные цены, складывающиеся под влиянием спроса и предложения, регулируемые, складывающиеся на рынке, но испытывающие определенное влияние (прямое или косвенное) государственных органов, и фиксируемые, устанавливаемые государственными органами на ограниченный круг товаров; в зависимости от степени новизны товара. Одним из способов проникновения на рынок с новым товаром является продажа его по сравнительно низкой цене для стимулирования спроса. Политика установления низких цен на новый товар позволяет также опережать существующих и потенциальных конкурентов.

Вместе с тем на рынке иногда возникает ситуация, когда часть покупателей готова заплатить за товар больше нормальной рыночной цены. В расчете на этого покупателя проводится *ценовая политика «снятия сливок»*, т.е. с начала изготовления и появления этого товара на рынке на него устанавливается более высокая цена и лишь после того, как сектор рынка этого товара окажется насыщенным, цена постепенно снижается. Такую политику проводят многие международные компании. Например, компания «Сони» начала продажу своего портативного транзисторного телевизора по высокой цене, в результа-

те она смогла завоевать часть рынка с высоким уровнем дохода. Затем по мере падения спроса на этот товар компания постепенно снижала цену и в итоге стала продавать телевизор по низкой цене и перешла к массовому производству.

Престижная цена устанавливается на товар известной фирмы и очень высокого качества, обладающий уникальными свойствами.

На товары с длительным жизненным циклом, которые реализуются на рынке продолжительное время, устанавливаются следующие виды цен:

- скользящая, или падающая, цена – формируется под влиянием спроса и предложения, а затем по мере насыщения рынка постепенно снижается;

- долговременная цена – характерна для товаров массового спроса и остается неизменной в течение длительного периода времени;

- гибкая цена – меняется под влиянием спроса и предложения в относительно короткие сроки;

- договорная цена – в соответствии с ней покупателям могут быть предложены какие-либо скидки с обычной цены.

Гибкие цены часто встречаются при продаже товаров промышленного назначения и оказании услуг. В частности, на лизинговом рынке машин и оборудования преобладают гибкие цены, и трудно встретить одинаковые сделки, заключенные по одной и той же цене.

Гибкие цены характерны также для рынка товаров длительного пользования, на котором покупатели хорошо осведомлены о качестве товаров и умеют торговаться.

Кроме того, на некоторых рынках создается ситуация, когда у компаний нет другого выхода, как пойти на снижение цен до уровня, установленного конкурентами. Это характерно для рынка однородных товаров.

Перечисленные выше классификации цен служат основой для формирования мировых цен.

Мировые цены – это цены реализации товаров на мировом рынке. В международной торговле мировые цены выступают обычно как цены сделок между крупнейшими продавцами и покупателями определенного вида товара или как цены основных мировых торговых центров, таких, как Чикагская торговая биржа, Лондонская биржа металлов и т.д.

Характерной чертой современного мирового рынка является большой разброс цен на одни и те же товары. Это обусловлено действием ряда факторов политического и экономического характера, политикой ценообразования крупных монополий, таможенными и налого-

выми барьерами, особыми условиями торговли в свободных экономических и валютных зонах и др. Все это приводит к тому, что в одно и то же время реальная цена на товар в определенном регионе может значительно отличаться от мировых цен.

Различают несколько видов мировых цен:

- по торговым сделкам с платежом в свободно конвертируемой валюте;
- по торговым сделкам с платежами в неконвертируемой валюте;
- по клиринговым соглашениям;
- по неторговым операциям;
- трансфертные (внутрифирменные).

Трансфертные (внутрифирменные) цены применяются при расчетах за поставки товаров и услуг в рамках международных объединений, фирм, компаний и транснациональных корпораций, включая их филиалы и подразделения, находящиеся в различных странах. Они используются при поставках полуфабрикатов, узлов, деталей, комплектующих изделий и т.д. И в практике деятельности фирм, как правило, являются предметом коммерческой тайны.

Импортные и экспортные цены различаются в зависимости от того, какие дополнительные расходы в них включаются по мере продвижения товаров от экспортера к импортеру: пребывание на складе страны-экспортера, нахождение в порту, путь за границу, складирование за рубежом и т.д.

Существует несколько способов определения контрактных цен товаров:

- твердая фиксация цен в контракте, т.е. цены не меняются в период его исполнения. Этот метод особенно важен в период снижения мировых цен;
- в контракте фиксируется лишь принцип определения цены, а конкретная цена устанавливается затем в процессе исполнения сделки. Данный способ важен при наличии тенденции к повышению мировых цен;
- при заключении контракта цена твердо фиксируется, но может меняться, если рыночная цена превысит контрактную на величину, превышающую определенный процент;
- скользящая цена, которая зависит от изменения отдельных издержек;
- смешанная форма, при которой твердо фиксируется часть цены, а другая ее часть носит скользящий характер.

Эффективность валютной сделки в значительной степени зависит от валюты цены и валюты платежа.

Валюта цены представляет собой валюту, в которой устанавливаются цены на товар. В отдельных случаях цена контракта может быть определена в нескольких валютах или СДР и ЭКЮ.

Валюта платежа – это валюта, в которой будет погашено обязательство импортера, причем в условиях нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте, а платеж – в валюте страны-импортера. При этом, если валюта цены и валюта платежа не совпадают, в контракте оговариваются курс пересчета и его условия.

В периоды сильной инфляции, быстро растущих затрат на сырье и издержек на заработную плату многие фирмы бывают вынуждены отойти от твердых цен и перейти на скользящие. Политика включения в контракты купли-продажи оговорки о скользящей цене проводится с целью защитить продавца от потерь (резкого уменьшения прибыли) из-за инфляции. Это особенно важно, если поставши по контракту предполагаются через большой промежуток времени.

Контракт содержит условие о котировке цены на базе текущих издержек (первоначальная котировка), кроме того, в нем определяются следующие условия:

- перечень частей, деталей или материалов, на которые устанавливаются скользящие цены;
- база или индекс для измерения издержек;
- верхняя граница роста цен (приемлемой величины) каждого элемента.

Скользящие цены дают поставщику защитить прибыль, но они же защищают и покупателя от завышения оценок роста издержек поставщика, поскольку при расчете скользящих цен применяются публикуемые индексы.

3.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКСПОРТНЫХ ЦЕН

При определении экспортных цен необходимым этапом является получение информации о конкуренции, производстве и затратах, соотношении между выручкой от продажи товаров и прибылью и правительственной политике. После того как фирма (компания) определила цену на свою продукцию, она должна ввести ее в действие, т.е. сообщить ее оптовым торговцам с помощью прейскурантов и системы скидок.

При сборе и обработке информации компания должна изучить рынок, на котором продает товары, своих конкурентов и правительственную деятельность.

С точки зрения установления цен на товары весь рынок должен быть разделен на небольшие секторы – потенциальные рынки для ка-

ждого отдельного товара. При этом изучается не только рынок товара, но и рынок его заменителей, а также перспективы спроса на данную продукцию и ее заменители.

Перед тем как определить ценовую политику в отношении своих товаров, необходимо иметь четкое представление о структуре их рынка. Для этого необходима следующая информация¹.

1. Информация о рынке в целом.

Каковы сегменты рынка, на которых продается товар?

Кто основные конкуренты?

Каков объем рынка?

Каковы перспективы роста продаж?

Каким образом взаимодействуют друг с другом отдельные сегменты рынка?

2. Информация о конкуренции на рынке.

Какие конкурирующие товары продаются?

Каковы требования покупателей?

Каковы возможности для изменения цен?

Изменяется ли доля рынка отдельных товаров? Какова доля рынка конкурентов?

Каково финансовое положение конкурентов?

Каковы предполагаемые действия конкурентов в случае изменения условий рынка?

3. Информация о ценах.

Каковы цены конкурентных товаров?

Имеется ли товар, занимающий лидирующее место по цене?

Каково соотношение между ценой и объемом продаж?

Каковы особенности рынка в отношении цен и их структуры: скидки, возможности предоставления кредита, мероприятия по стимулированию сбыта?

4. Информация о правительственной политике.

Какое влияние политика правительства оказывает на рынок?

Какое влияние оказывает правительственная политика на отдельные фирмы?

Какие фирмы являются основными поставщиками правительственных организаций?

5. Информация о производстве и затратах.

Каковы объем производства и складские запасы фирмы в настоящее время?

¹ Ценообразование и рынок. – М. : Прогресс, 1992. – С. 160.

Какие затраты соответствуют этим уровням производства и складских запасов?

Какое влияние изменение объема производства и складских запасов окажут на уже сложившиеся затраты?

Какие затраты имеют отношение к принятию решения по вопросам цен?

Если методы определения структуры затрат не являются подходящими для принятия решений по ценам, возможно ли получить другую информацию, удовлетворяющую требованиям?

6. Информация о выручке от продажи товаров и прибыли.

Каково соотношение между выручкой от продажи, прибылью и затратами и его влияние на другие товары?

Каково влияние объема производства на выручку от продажи и прибыль?

Какое влияние на выручку от продажи и прибыль оказывают расходы по стимулированию сбыта?

Какова у фирмы доля прибыли в цене единицы продукции, отличается ли она от аналогичного показателя у конкурентных фирм?

Оформление заказов по экспорту. В работе на внешний рынок большое значение приобретают быстрота и эффективность исполнения запросов, предложений и заказов, что тесно связано с процедурой принятия решений по цене.

Существуют следующие основные условия, на которые даются коммерческие предложения по поставке товаров на экспорт:

1. Предложение на условиях франко-пункт отправления. В этом случае подразумевается, что предложенная цена выплачивается за товар, который находится в исходном пункте (завод, фабрика, склад). При предложении товара на таких условиях экспортер несет все расходы и риски, возникавшие до момента приемки товара покупателем. Покупатель оплачивает все экспортные налоги или другие установленные для экспортных операций расходы, а также расходы, связанные с получением необходимых документов.

2. Предложения на условиях FOB. Во внешнеторговой практике распространены шесть различных вариантов продажи товаров на условиях FOB.

Базовой формой, или первым вариантом, продажи товаров на условиях FOB являются франко-вагон – указанный пункт отправления. В этом случае продавец обеспечивает погрузку товара на железнодорожную платформу, грузовой автомобиль или другое транспортное средство. Продавец несет ответственность за сохранность товара до погрузки на транспортное средство, а за все перемещения груза со

станции отправления ответственность лежит на покупателе, он оплачивает стоимость всех транспортных расходов, экспортных налогов и услуг.

Второй вариант – франко-вагон – указанный пункт отправления с предварительной оплатой стоимости перевозки до пункта назначения. Цена включает стоимость перевозки, и покупатель не оплачивает перевозчику стоимость транспортировки товара от пункта отправления до пункта назначения.

Третий вариант – франко-вагон – указанный пункт отправления с включением в цену стоимости перевозки (без оплаты ее отправителем). Этот вариант отличается от предыдущего тем, что отправитель вычитает из фактурной стоимости товара стоимость его транспортировки, которая оплачивается покупателем в пункте назначения.

Четвертый вариант – когда экспортер и импортер договариваются, что цена предложения включает стоимость перевозки товара до пункта назначения. Тогда экспортер оплачивает стоимость транспортировки, а покупатель несет ответственность за перемещение товара от пункта отправления и оплачивает все налоги, расходы и стоимость услуг.

Пятый вариант – предлагаемая экспортером цена включает все расходы по доставке товара на транспортное средство покупателя в пункте отправления (включая погрузку).

Шестой вариант – франко-пункт назначения в стране импортера. Цена включает стоимость товара в пункте отправления плюс все транспортные расходы по доставке товара в оговоренный сторонами пункт назначения в стране покупателя. Экспортер обеспечивает транспортировку товара, оплачивает все расходы до пункта назначения, а также экспортные налоги, стоимость страхования и прочие расходы и услуги.

3. Предложения на условиях ФАС. При поставке товара на условиях ФАС (свободно вдоль судна в порту погрузки) экспортер включает в цену товара расходы по его доставке на причал до места нахождения судна. Продавец, предлагая товар на условиях ФАС, должен обеспечить его доставку и размещение вдоль борта судна или причала, указанного покупателем. Экспортер также несет расходы по оплате погрузочно-разгрузочных работ и отвечает за риски по случайной порче или потере товара.

4. Предложения на условиях КАФ. Эта форма ценообразования получила название «стоимость плюс фрахт» до порта назначения. Поставка товара на этих условиях состоит в том, что продавец включает в цену стоимость перевозки товара в указанный покупателем порт на-

значения, а также оплачивает все экспортные налоги и другие расходы и услуги, связанные с транспортировкой, и несет риск возможной утраты или повреждения товара.

5. Предложения на условиях СИФ. Поставка товара СИФ – порт назначения означает, что экспортер включает в цену стоимость товара, его перевозки в порт назначения и морского страхования, оплачивает все налоги, а также расходы и услуги по транспортировке.

6. Предложения на условиях франко-пристань. В этом случае продавец добавляет к стоимости товара все дополнительные расходы по его доставке в порт назначения страны-экспортера, включая оплату пошлины (если она есть) и размещение на причале.

Определение экспортной цены – задача трудная, поскольку формирование цен вообще и особенно мировых связано с множеством переменных составляющих, которые начинают действовать, как только товар выходит за пределы предприятия.

Изменение цен на отдельные товары или товарные группы обусловлено действием ряда факторов, основными из которых является: закон стоимости, цикличность производства, монополизация рынка, инфляция, государственное регулирование и т.д.

3.3. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕН НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Цена и стоимость. Цена – это денежное выражение стоимости товара. В основе стоимости товара лежат затраты на производство и реализацию продукции с учетом чистого дохода, необходимого для эффективной деятельности предприятия, а также платежи в бюджет.

Стоимость, а затем и цены, меняются при изменении условий производства: расширение объемов производства приводит к росту производительности труда и уменьшению расходов на единицу продукции, а технический прогресс, рост производительности труда, снижение расходов материалов и стоимости рабочей силы на единицу выпускаемой продукции в свою очередь влияют на стоимость и в итоге – на цену продукции. Эта зависимость проявляется по-разному, поскольку темпы роста производительности труда заметно различаются по отраслям. Например, влияние научно-технического прогресса на выпуск наукоемкой продукции – изделий электронной промышленности – привело к резкому снижению цен на них в последние десятилетия. Одновременно оснащение многих видов промышленной продукции, в частности легковых автомобилей, электроникой привело к росту их средней розничной цены.

При экономическом и статистическом анализе мировых цен их принято делить на две группы: цены на продукцию обрабатывающей промышленности и цены на сырье.

В качестве мировых цен продукции обрабатывающих отраслей выступают, как правило, экспортные цены крупных компаний-производителей и ее экспортеров. При этом базой экспортных цен служат цены на внутреннем рынке, формируемые данными компаниями методами: полных затрат и прямых затрат.

Преобладающую часть затрат (до двух третей и более) составляют материальные затраты – на сырье и материалы, топливо и энергию, приобретение комплектующих изделий и полуфабрикатов, оплату производственных услуг сторонних организаций. Другим крупным элементом затрат на производстве является заработная плата.

Наиболее распространенный метод в ценообразовании – *метод полных затрат*, по которому суммируются все затраты, связанные с производством продукции, к ним прибавляется величина предполагаемой прибыли и определяется доход, ожидаемый от реализации продукции. Полученная величина дохода делится на ежемесячный выпуск продукции, и таким образом определяется фабричная цена единицы изделия (табл. 3.1).

3.1. Определение цены продукции методом полных затрат (месячные затраты, долл.)

Наименование затрат	Сумма
Материалы	10 000
Рабочая сила	1200
Косвенные расходы	4000
Всего затрат	15 200
Ожидаемая прибыль	3000
Ожидаемый доход от реализации	18 200
Месячное производство продукции, шт.	1200
Цена единицы продукции	15,2

Надбавка (величина предполагаемой прибыли) определяется исходя из величины прибыли на капитал, исчисляемый путем отношения реализуемой прибыли к величине инвестированного капитала (в %). Это процентное соотношение рассчитывается на перспективу и носит название «целевой» нормы прибыли. Ее величина может меняться в зависимости от положения той или иной компании на рынке: если она достаточно защищена, величина нормы прибыли повышается, если того требует обеспечение конкурентоспособности, норма прибыли снижается.

Компаниями используется также система скидок и надбавок к цене в зависимости от условий сбыта товаров, их качественной характеристики и т.д.

Крупные компании используют и другой метод в ценообразовании, нацеленный на более полный учет условий рынка на начальной стадии формирования цены, – *метод прямых затрат*. Он основан на делении всех издержек на накладные (в основном условно-постоянные) и прямые (переменные) расходы. Постоянные расходы практически не зависят от изменения объемов производства, поэтому для короткого периода времени важным является анализ прямых издержек, величина которых меняется по мере изменения объемов производства.

По методу прямых затрат цена устанавливается путем добавления к прямым затратам определенной прибыли, а постоянные расходы предприятия не распределяются по отдельным продуктам, а погашаются из разницы между ценами реализации и переменными затратами. Эта разница получила название «добавленной», или «маржинальной», прибыли.

Использование метода прямых затрат начинается с оценки потенциального объема продаж по каждой предполагаемой цене. Сумма прямых затрат и наценок («маржинальная прибыль») определяется на единицу продукции и на весь объем предполагаемых продаж (табл. 3.2).

Затем из полученных суммарных наценок «маржинальной прибыли» вычитаются постоянные расходы и находится величина прибыли при реализации продукции. При этом предполагается, что 100%-е использование производственной мощности – это 1000 единиц изделий, а постоянные расходы, соответствующие этой нагрузке, равны 3000 долл.

Из расчетов видно, что максимальная прибыль возможна при продаже 800 изделий по цене 15 долл. за единицу².

² Никитин С., Глазова Е., Степанова М. Мировые цены: особенности формирования // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 3.

3.2. Определение цены методом прямых затрат (месячные затраты, долл.)

Затраты	Варианты			
	400	600	800	900
Ожидаемый объем продаж, шт.	400	600	800	900
Предполагаемая цена за единицу	18,0	16,0	15,0	14,0
Сумма прямых (переменных) затрат	8,58	8,46	8,40	8,34
«Маржинальная прибыль» на единицу продукции	9,42	7,54	6,60	5,66
Суммарная «маржинальная прибыль»	3768	4528	5280	5094
Постоянные затраты при 100%-м использовании производственных мощностей	3000	3000	3000	3000
Реализованная прибыль	768	1524	2280	2094

Этот метод позволяет определить оптимальное сочетание объема производства, цен реализации и расходов, но он сложен для использования, поскольку фирмы обычно не знают своих кривых спроса и объема продаж, поэтому предпочитают использовать метод полных затрат. Факторы, влияющие на ценообразование, очень многообразны, поэтому компании не ограничиваются применением двух описанных выше методов, а полученные с их помощью цены могут служить лишь основой и для дальнейшего маневрирования на рынке с постоянно меняющейся конъюнктурой. Достигается это с помощью разветвленной системы скидок и надбавок за изменение качества, условий поставки, упаковку, маркировку и т.п. Не меняя объявленных цен, фирмы могут повышать или понижать их. В итоге по прейскурантным ценам совершается мало операций, крупные партии товаров реализуются по «теневым» ценам, т.е. со скидкой от прейскурантных или по договорным. Договорные или разовые цены получили широкое распространение при прямых поставках потребителям (ими охвачено 80 – 90% сбыта промышленного оборудования, полуфабрикатов и материалов).

Разнородность внутренних цен крупных компаний обрабатывающей промышленности определяет и значительные различия основанных на них мировых цен, например, рынка машин и оборудования.

Мировые цены сырьевых товаров. В соответствии с классификацией статистического бюро ООН, в группу сырьевых товаров вклю-

чают энергоресурсы (нефть, уголь и др.), минеральное сырье, сельскохозяйственные продукты, удобрения, цветные металлы.

Важнейшей особенностью формирования мировых цен на сырьевые ресурсы является то, что они зависят не от величины внутренних издержек, а от действия других факторов. Основными из них являются следующие:

- 1) соотношение спроса и предложения на рынке сырьевых товаров;
- 2) сочетание цен основных производителей-экспортеров и биржевых котировок в качестве мировых цен для большинства сырьевых товаров;

- 3) множественность цен основных производителей-экспортеров (а иногда и биржевых котировок), которые играют роль мировых денег, под влиянием использования различных валют для выражения цен, нарушения баланса предложения и спроса на сырьевые товары и т.п.;

- 4) особая роль государства или их групп – ведущих экспортеров и/или импортеров соответствующих товаров в формировании мировых цен. Группы государств (основных производителей и экспортеров) функционируют в виде межгосударственных ассоциаций производителей, влияющих на формирование и динамику мировых цен. Например, Ассоциация стран – экспортеров нефти ОПЕК, возникшая еще в 1970 гг., до сих пор играет заметную роль в формировании мировых цен на нефть. Так за свою историю существования ОПЕК принимал активные действия, повлиявшие на изменение цен на нефть. Например, в конце ноября 1997 г. страны ОПЕК резко повысили квоту добычи нефти на первое полугодие 1998 г. с 1252 до 1375 млн. т в годовом исчислении, и цены сразу понизились. Считалось, что падение цен не нарушит равновесие между спросом и предложением, но на практике предложение превысило спрос, и данная тенденция сохранялась, что могло повлечь за собой дальнейшее снижение цен. В итоге Саудовская Аравия, Венесуэла и Мексика приняли меры по сокращению добычи нефти. Обратная ситуация сложилась в период мирового экономического кризиса в 2008–2009 гг., когда из-за резкого падения промышленного производства произошло значительное снижение спроса и цен на нефть, что заставило страны ОПЕК сокращать квоты на добычу нефти. Как неоднократно заявляли лидеры государств-членов ОПЕК «справедливой» считается цена в 90 долл. за баррель. В течение 2010 г. мировая экономика демонстрировала рост и восстановление докризисного потенциала, что привело к значительному росту цены на нефть. Одновременно с этим наличие конфликтов в ряде нефтедобывающих стран привело к тому, что цена на нефть вновь превысила психологически важный рубеж в 100 долл. за баррель.

3.3. Динамика среднегодовых цен на основные сырьевые товары

Товар, торговая площадка	2006	2007	2008	2009	2010
--------------------------	------	------	------	------	------

Динамика среднегодовых цен (спот) на основные сорта нефти,
долл./барр.

Нефть «брент», порты Великобритании, FOB	65,39	72,7	97,64	61,86	79,64
Нефть «юралс», производителей России, порты Средиземного моря, FOB	61,4	69,3	94,4	61,1	78,06
Нефть дубайская, порт Дубай (ОАЭ), FOB	61,43	68,37	93,78	61,75	78,06
Нефть западнотехасская средняя, порты штата Техас (США), FOB	66,04	72,28	99,56	61,65	79,43
Нефть мировая, мировой рынок	96,99	71,12	76,99	61,76	79,04

Динамика среднегодовых цен на природный газ

Рынок США, Hub Henry, спот, долл./млн. БТЕ	6,72	6,98	8,86	3,95	4,39
Рынок Европы, средняя контрактная цена, франко-граница, долл./млн. БТЕ	8,47	8,56	13,41	8,71	8,29
Рынок Европы, граница Германии, контрактная цена на российский газ, франко-граница, долл./тыс. м ³	295,7	293,1	472,78	318,8	296,0
Рынок Японии, CIF, контрактная, долл./млн. БТЕ	7,08	7,68	12,53	8,94	10,95
Рынок Японии, контрактная цена на индонезийский СПГ, долл./м ³	169,4	177,0	243,9	157,6	195,8

Продолжение табл. 3.3

Товар, торговая площадка	2006	2007	2008	2009	2010
Динамика среднегодовых цен на энергетические и коксующиеся угли, долл./т					
Уголь энергетический, Амстердам–Роттердам–Антверпен, спот, CIF	63,9	88,2	153	70,8	91,97
Уголь коксующийся, контрактная, FOB	114	98	300	128,5	212
Динамика среднегодовых цен (спот) на урановый концентрат (U ₃ O ₈), долл./фунт					
Динамика среднегодовых цен (спот) на урановый концентрат (U ₃ O ₈), долл./фунт	49,27	99,25	61,75	46,27	47,02
Динамика среднегодовых контрактных цен (FOB) на товарное железорудное сырье ведущих компаний-производителей, центов за 1% содержания железа в 1 т					
Robe River Iron Ore Associates (53% Rio Tinto), Меса-Джи, Австралия	58,55	64,11	144,66	96,92	212,9
Vale, Каражас, Бразилия	65,85	72,11	125,17	97,6	202,6
Динамика среднегодовых цен (спот) на марганцевую продукцию, долл./т, если не указано иное					
Марганец электролитический, металл, чешуйчатый, с минимальным содержанием Mn = 99,7%	1357,38	3356,95	3756	2545,43	2894,24
Марганцевая руда металлургического сорта с Mn = 48 – 50% и не более 0,1% фосфора, западноевропейский «свободный» рынок	127,6	173,57	699	268,57	383,86

Продолжение табл. 3.3

Товар, торговая площадка	2006	2007	2008	2009	2010
Динамика среднегодовых цен (спот) на хром металлический алюмотермический, долл./т					
Не менее 99% Cr	6307,55	7526,55	11169	8106,55	9997,43
Не менее 99,4% Cr	10 450	10 450	10 450	10 450	10 450
Динамика среднегодовых цен на алюминий высокосортный 99,7% в слитках и на глинозем металлургический, долл./т					
Алюминий, спот, амери- канский «свободный» ры- нок	2676,37	2760,14	2656,53	1750,44	2242,06
Алюминий, спот, Лондон- ская биржа металлов	2569,39	2637,8	2572,35	1664,45	2178,85
Динамика среднегодовых контрактных цен на бокситы металлургического сорта, импортируемые в США из Австралии, Бразилии, Гвинеи, Гайаны и Ямайки, долл./т					
Бокситы бразильские, порты США, CIF	36,82	39,11	42,83	51,58	53,37
Бокситы гвинейские, порты Гвинеи, FAS	21,85	24,36	27,15	32,97	35,04
Динамика среднегодовых цен (спот) на рафинированное олово с минимальным содержанием Sn 99,85%, долл./т					
Лондонская биржа металлов	8772,8	14529,45	18498,87	13561,62	20396,1
Динамика среднегодовых цен (спот, если не указано иное) на титановое сырье, долл./кг					
Титана диоксид, продуцен- тов США, американский рынок	2,15	1,87	2,21	2,34	...
Титан губчатый, тип TG-Tv, западноевропейский «свободный» рынок	25,41	11,41	7,63	3,51	7,23

Продолжение табл. 3.3

Товар, торговая площадка	2006	2007	2008	2009	2010
Динамика среднегодовых цен (спот) на серебро, долл. за тройскую унцию					
Биржа "Comex" (Нью-Йорк)	11,62	13,38	14,97	14,68	20,18

Динамика среднегодовых цен (спот) на платиноиды (на платину и палладий – на Лондонском рынке платины и палладия, на родий – на западноевропейском «свободном» рынке), долл./г					
Платина	36,72	41,92	50,74	38,75	51,80
Палладий	10,30	11,41	11,33	8,48	16,93
Родий	146,35	199,05	207,64	46,36	76,64

Динамика среднегодовых цен на циркониевое сырье, долл./т					
Цирконовый концентрат «премиум», 66% ZrO ₂ , продуцентов Австралии, навалом, спот, порты Австралии, FOB	748,1	790,6	812,5	939	965,4
Цирконовый концентрат «премиум», 66% ZrO ₂ , продуцентов США, навалом, спот, порты США, FOB	728	797	786	891	956
Цирконовый концентрат «стандарт», 65% ZrO ₂ , продуцентов Австралии, навалом, спот, порты Австралии, FOB	745	770,8	768,5	878,8	844,6

Динамика среднегодовых цен (спот) на фосфорные удобрения и кислоту, долл./т					
Диаммофос, навалом, порты Северной Африки, FOB	262	384	1053	330	495
Диаммофос, навалом, порты Мексиканского залива, FOB	261	406	810	315	505

Окончание табл. 3.3

Товар, торговая площадка	2006	2007	2008	2009	2010
Динамика среднегодовых цен (спот) на плавиковый шпат, долл./т					
Плавиковый шпат кислотного сорта, среднего качества, порты США, CIF	217	240	270	305	220
Плавиковый шпат металлургического сорта, среднего качества, порты США, CIF	101	111	107	109	101
Динамика среднегодовых цен (спот) на калийные удобрения, долл./т					
Калий хлористый с содержанием K_2O 60%, производителей Канады, стандартный, навалом, Саскачеван, FOB	154	172	556	608	458
Калия сульфат, порты Западной Европы, FOB	225	292	902	798	465
Динамика среднегодовых цен (спот) на золото на Лондонском рынке драгоценных металлов, долл./г	19,43	22,41	28,04	31,27	39,39
Динамика среднегодовых цен (спот) на рафинированную медь сорта «А» на Лондонской бирже металлов, долл./т	6722,14	7118,35	6955,88	5149,74	7534,78
Динамика среднегодовых цен (спот) на рафинированный никель на Лондонской бирже металлов, долл./т	24335	37230	21107	14660	21808,85
Динамика среднегодовых цен (спот) на рафинированный цинк на Лондонской бирже металлов, долл./т	1288,41	2573,22	2089,6	1718,49	2140,73

Источник: <http://www.mineral.ru/Facts/Prices/130/354/index.html>

Механизм формирования мировых цен на сырьевые товары свидетельствует о том, что мировые и внутренние цены на однородные товары чаще всего не совпадают:

1) преобладает вариант, когда внутренние цены выше мировых; типичным примером служит Россия, где под влиянием высокой инфляции цены на большинство товаров не только достигли мирового уровня, но даже превысили его;

2) формирование более высоких внутренних цен не зависит от уровня экономического развития страны;

3) в большинстве стран, выступающих в качестве крупных экспортеров нефти и других сырьевых ресурсов, значение которых для производства велико, наблюдается иная картина – более низкий уровень внутренних цен по сравнению с мировыми.

Циклы воспроизводства и цены. Существует общая закономерность зависимости цен от циклов воспроизводства: в зависимости от соотношения спроса и предложения динамика цен характеризуется их повышением при переходе от фазы депрессии к фазе оживления и их снижением – при наступлении кризиса. Максимальными цены бывают в фазе подъема в связи с длительным превышением спроса над предложением. Но при этой общей закономерности различные группы товаров реагируют на изменение конъюнктуры по-разному: наиболее резко меняются цены на сырье и товары длительного пользования (потребительские), слабее – цены на полуфабрикаты, а затем – на продукцию машиностроения производственного назначения.

Монополии и цены. Монопольная власть характеризуется способностью устанавливать цену выше предельных издержек. В качестве продавцов монополии стремятся продать свою продукцию по монопольно высоким ценам, а партнерам, выступающим в роли продавцов, навязывают монопольно низкие цены. Воздействие монополий на уровень цен зависит от степени монополизации рынка: чем она выше, тем выше монопольные цены. Монополист удерживает рынок в своей власти и контролирует объем выпуска продукции. Однако возможности взвинчивания цен монополистами не безграничны, поскольку даже в высокомонополизированных отраслях имеются конкуренты, готовые откаться от сверхприбылей, чтобы утвердиться на том или ином рынке. Конкуренты монополий, называемые аутсайдерами, имеются в большинстве монополизированных отраслей, и борьба между ними и монополистами оказывает самое непосредственное воздействие на уровень цен.

Кроме того, на уровень монопольных цен оказывает влияние и конкуренция монополий смежных отраслей. Типичным примером, в

частности, является конкурентная борьба между угольными и нефтяными монополиями. На цены многих видов сырья влияет также конкуренция заменителей (синтетический каучук, химическое волокно и т.п.).

Научно-техническая революция, быстрое и непрерывное обновление промышленных изделий, решение многих технических проблем на стыке отраслей способствуют межотраслевой конкуренции.

Контроль государства над ценами. В большинстве экономически развитых стран на рынки оказывает влияние государство, причем правительство нередко регулирует даже рынки свободной конкуренции, и не только путем введения налогов, предоставления субсидий, но и другими способами.

Обычно политика монополий поддерживается государством, которое помогает на внутреннем рынке удерживать высокий уровень цен (при помощи гарантирования производителям уровня продажных цен и субсидирования издержек производства), а на внешнем – более низкий уровень на экспортные товары для повышения конкурентоспособности монополий.

Наибольшее распространение получило регулирование внутренних цен при помощи гарантирования производителям уровня продажных цен на продукцию сельского хозяйства. В США, например, это осуществляется путем предоставления субсидий из госбюджета производителям в случае, если цены на рынке понижаются относительно гарантированного минимума. Единые закупочные цены на продукцию сельского хозяйства были установлены в странах Общего рынка.

Влияние государства на цены промышленных изделий осуществляется посредством финансирования научно-исследовательских работ, бюджетного финансирования экспорта, а также проведением соответствующей таможенной политики: введением высоких импортных пошлин, максимального налогообложения импортируемых товаров и т.п.

С целью понижения экспортных цен и повышения конкурентоспособности правительства выдают своим экспортерам субсидии, своего рода доплату к экспортной выручке, если внутренние цены выше экспортных. Кроме того, может быть оказано и косвенное воздействие на экспортные цены через налогообложение экспортных товаров путем снижения уровня или отмены налогов на эти товары, сырье и материалы, из которых они производятся. Устанавливаются также и низкие пошлины (или отменяются вообще) на определенные виды сырья и материалов.

Многие страны в процессе исторического развития часто прибегали к перечисленным выше методам для защиты своих внутренних рынков. В 1820 г. в первой промышленной стране мира – Англии – уровень тарифной защиты внутреннего рынка готовых изделий со-

ставлял в среднем 50%. В дальнейшем каждой из стран, вступивших на путь индустриализации (США, Германия, Россия и т.д.), приходилось защищать таможенными барьерами свою молодую промышленность от конкуренции опередивших их в своем развитии государств. В 1875 г. тарифные ставки на импорт готовых изделий в США доходил до 40 – 50%, в Австрии и Дании – 15 – 20%. Жесткие меры в этих странах отменялись лишь по мере становления там собственной промышленности. Вместе с тем в периоды экономических кризисов политика протекционизма возрождалась: в 1931 г., например, средний уровень импортных тарифов 10 ведущих экономически развитых стран Запады повысился до 32%. Только после Второй мировой войны под давлением США средний уровень импортных тарифов в странах Запады снизился до 16%, а к началу Уругвайского раунда в рамках ГАТТ в 1987 г. – до 6,3%. Однако тарифные барьеры защищают внутренние рынки выборочно: менее всего защищены рынки сырья и топлива (табл. 3.4).

3.4. Уровень тарифной защиты товарных рынков в промышленно развитых странах до и после Уругвайского раунда, %

Товарные группы	Средний уровень		Соотношение уровня цен*	
	До	После	До	После
Сырье и топливо	2,1	0,8	1,0	1,0
Полуобработанные продукты	5,4	2,8	2,6	3,5
Готовые изделия, в том числе:	9,1	6,2	4,3	7,8
продукты деревообработки	3,5	1,1	1,7	1,4
неэлектрические машины	4,8	1,9	2,3	2,4
потребительские товары	5,5	2,4	2,6	3,1
электрические машины	6,6	3,5	3,1	4,4
химические товары и фотоматериалы	6,7	3,7	3,2	4,6
транспортные средства	7,5	5,8	3,6	7,3

*Уровень защиты рынков сырья и топлива равняется 1.

Как и мировые лидеры, отстающие в развитии страны также осуществляют достаточно сильную защиту своих внутренних рынков: тарифные барьеры против импорта готовых изделий здесь в среднем втрое выше, чем в развитых странах.

Демпинговые цены. *Демпинг* – это продажа товаров на внешних рынках по ценам, значительно ниже внутренних. Товарный демпинг возник еще до Первой мировой войны. В то время предприятия для завоевания внешних рынков пользовались собственными накоплениями.

Демпинговые цены могут быть не только ниже цен производства, но и ниже себестоимости, а разница, т.е. убыток от демпинга, покрывается за счет сверхприбылей монополий, получаемых от реализации товаров на внутреннем рынке. Вместе с тем по мере срачивания монополий с государством разница между внутренними и экспортными ценами все чаще ликвидируется главным образом за счет государственного бюджета.

В условиях инфляции, когда внешнее обесценение валюты опережает внутреннее, возникают условия для валютного демпинга, суть которого состоит в том, что экспортер покупает товары на внутреннем рынке по высоким (из-за инфляции) ценам и продает их на внешнем рынке по ценам, ниже среднемировых, но за более устойчивую валюту.

Курсовая разница, возникающая при обмене полученной более устойчивой валюты на обесцененную национальную, позволяет снижать экспортные цены, а сверхприбыль экспортеров обеспечивается за счет массового вывоза товаров.

Длительное применение демпинга обостряет противоречия между странами: в странах – экспортерах товаров по демпинговым ценам увеличиваются прибыли экспортеров, но растут цены, снижается жизненный уровень трудящихся; в странах – объектах демпинга не выдерживает конкуренции с дешевыми импортными товарами местная промышленность, свертывается производство, растет безработица. Не случайно на конференции Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) был принят международный Антидемпинговый кодекс, который предусматривает специальные санкции при применении демпинга. Общий рынок, например, при помощи различных антидемпинговых мероприятий пытался противостоять ввозу американской сельскохозяйственной продукции, импорту японских автомобилей, телевизоров, видеомагнитофонов и других товаров.

Уровень экономического развития стран-экспортеров и цены. Уровень экономического развития стран-экспортеров является ценообразующим фактором, особенно на продукцию обрабатывающей промышленности. В частности, наиболее высокие внутренние и внеш-

ние цены на продукцию обрабатывающей промышленности наблюдаются у фирм США. Это связано с более высокими издержками производства (заработная плата работников данной отрасли значительно превышает уровень зарплаты, например, во Франции и Италии). Кроме того, в общем объеме экспорта США высок удельный вес прогрессивной продукции (табл. 3.5).

3.5. Товарная структура экспорта различных регионов мира, % к общему объему их экспорта (2007 г.)

Показатель	Развитые страны		Новые индустриальные страны		Страны ОПЕК		Наименее развитые страны	
	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%	Млрд. долл.	%
Всего	4662	100	1998	100	1001	100	311	100
Продовольственные и сырьевые товары, топливо	1290	27,7	390	19,5	562	56,1	235	75,5
Продовольствие	350	7,5	170	8,5	81	9	100	32,1
Промышленное сырье	219	4,5						
Топливо	720	15,2	220	11	481	48	135	43,4
Готовые изделия и полуфабрикаты	2798	60	1498	74,9	404	40,3	64	20,5
Химические продукты	391	8,3	175	8,7	108	10,7	36	11,5
Машины, оборудование	1546	33,1	1229	61,5	243	24,2	2	0,6
Металлы	145	3,1						
Текстиль, одежда	173	3,7	94	4,7	53	5,2	26	8,3
Прочие готовые изделия	543	11,6						
Другие товары	574	12,3	110	5,5	35	3,4	12	3,8

Источник: World Trade Organization. International Trade Statistics 2007.

В Западной Европе наиболее конкурентоспособными являются фирмы ФРГ, что объясняется высокими темпами обновления основного капитала, ростом производительности труда и меньшими затратами на рабочую силу. Все это дает возможность продавать продукцию по более низким ценам.

Более высокие цены на продукцию промышленности развивающихся стран объясняются сравнительно низкой производительностью труда, невысокой квалификацией рабочих, относительно невысокими объемами производства по сравнению с крупнейшими фирмами экономически развитых стран.

Вместе с тем повышение производительности труда на базе внедрения достижений научно-технического прогресса привело к сокращению разрыва в ценах развивающихся стран и таких территорий, как Гонконг, Сингапур, Малайзия, Южная Корея и т.п.

Инфляционный рост цен. Одним из важнейших факторов, влияющих на рост цен, является инфляция. В начальной стадии расширения спроса инфляция способствует росту производства, поскольку инфляционное ожидание заставляет производителей закупать сырье, материалы, оборудование и т.п. С учетом того, что позднее за них придется платить дороже.

Инфляция способствует увеличению прибылей монополистов, что обусловлено отставанием роста ставок заработной платы от темпов роста цен на потребительские товары. Кроме того, значительная часть выпускаемых бумажных денег в условиях инфляции через различные ссуды и кредиты попадает в руки монополистов, а их погашение осуществляется значительно обесцененными деньгами.

Однако по мере усиления инфляции начинают проявляться ее отрицательные последствия, в частности, рост издержек производства за счет увеличения заработной платы, цен на сырье, материалы и т.п., что приводит к снижению конкурентоспособности на внешних рынках.

Инфляционный рост издержек производства приводит к увеличению товарных цен, однако этот процесс сглаживается повышением производительности труда в результате внедрения результатов научно-технического прогресса и снижением издержек производства на единицу продукции. В итоге в товарной цене снижается доля издержек производства и растет удельный вес прибыли.

Маркетинговая стратегия в ценообразовании. При планировании зарубежных цен необходимо определить:

- а) будут ли цены носить единый уровень;
- б) на каком уровне, и в какой валюте их устанавливать;
- в) каковы условия сбыта.

Стандартизирование цен – задача сложная, тем более, если фирма не работает в рамках экономического сообщества типа стран Общего рынка. Фирма несет дополнительные расходы в международном маркетинге – налоги, тарифы, изменения в валютных курсах.

Устанавливая уровень цен, фирмы учитывают местные экономические условия, в частности размер ВВП на душу населения. На практике по этой причине многие фирмы удерживают низкие цены в развивающихся странах, сбывая им упрощенные варианты товаров или используя местную более дешевую рабочую силу. Одновременно цены в экономически развитых странах отражают качество продукции и добавленные издержки на международный маркетинг.

Более низкие цены за рубежом устанавливаются для того, чтобы увеличить размер рынка или убрать конкурентов и сохранить на нем структуру цен. В случае, если фирма продает товары за рубежом по цене, ниже внутренних цен экспортера или ниже издержек производства, значит, имеет место демпинг и на такие товары могут быть установлены пошлины. Так, министерство торговли США в начале 1986 г. постановило остановить демпинг японских товаров (полупроводников) и цены были повышены.

Следующее важное решение фирмы должно касаться валюты, в которой устанавливаются цены при экспорте товаров. Определение цены в национальной валюте предпочтительнее, поскольку их легче контролировать, а риск девальвации иностранной валюты переходит к покупателю. Однако такая стратегия не всегда осуществима, потому что иностранное правительство может настаивать на осуществлении сделки в своей валюте.

Необходимо определить также условия продажи: виды скидок для посредников, формы платежа и т.д.

Глава 4

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

4.1. СУЩНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Международная торговля – это обмен товарами и услугами между разными странами, связанный со всеобщей интернационализацией хозяйственной жизни и интенсификацией международного разделения труда в условиях научно-технической революции.

Внешняя торговля возникла в глубокой древности. В формациях, основанных на натуральном хозяйстве, в международный обмен поступала небольшая часть продуктов, главным образом предметы роскоши, пряности, некоторые виды минерального сырья.

Мощным стимулом развития международной торговли стал переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям, а также создание национальных государств, установление производственных связей как внутри стран, так и между ними.

Создание крупной промышленности позволило сделать качественный скачок в развитии производительных сил в международной торговле. Это привело к увеличению масштабов производства и улучшению транспортировки товаров, т.е. были созданы предпосылки для расширения хозяйственных и торговых связей между странами, а вместе с тем усилило необходимость расширения международной торговли. На современном этапе международная торговля является наиболее развитой формой международных экономических отношений. Необходимость ее обусловлена следующими факторами:

- 1) образованием мирового рынка как одной из исторических предпосылок капиталистического способа производства;
- 2) неравномерностью развития отдельных отраслей в разных странах; продукция наиболее динамично развивающихся отраслей, которую невозможно реализовать на внутреннем рынке, вывозится за границу;
- 3) тенденцией, возникшей на нынешнем этапе развития экономики к безграничному расширению размеров производства, тогда как емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособным спросом населения. Поэтому производство неизбежно перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели каждой страны ведут упорную борьбу за внешние рынки.

Следовательно, заинтересованность отдельных стран в расширении своих международных связей объясняется потребностями сбыта продукции на внешних рынках, необходимостью получения определенных товаров извне и, наконец, стремлением извлечь более высокую прибыль в связи с использованием дешевой рабочей силы и сырья развивающихся стран.

Особенность развития международной торговли после Второй мировой войны заключается в ее динамичном развитии. Этому способствовала научно-техническая революция, которая стимулировала обновление и расширение основного капитала, что было вызвано как созданием новых отраслей, так и коренной технической реконструкцией старых производств.

Важным фактором высоких темпов экономического развития в послевоенный период было государственное регулирование экономики с целью интенсификации процессов накопления капитала и предотвращения экономических кризисов.

Кроме того, экономическому росту в значительной степени способствовала возросшая мощь промышленных предприятий, которые в рамках своих производственных комплексов, составляющих подчас целые отрасли национального, а иногда и международного производства, вводили элементы планирования и прогнозирования.

Значительную роль в экономическом росте послевоенного периода играла и борьба трудящихся стран Запада за улучшение своего материального положения, что заставляло промышленные компании идти по пути технического прогресса.

Непосредственными причинами роста мировой торговли являются важные сдвиги в производстве в условиях научно-технической революции, которые потребовали специализации и кооперирования в международном масштабе. Данные процессы послужили главным фактором быстрого роста товарообмена между странами, причем этот рост происходил главным образом за счет продукции обрабатывающей промышленности.

На интенсивность товарообмена между государствами оказал влияние возросший экспорт капитала и усиление транснациональных компаний за счет специализации и кооперирования своих предприятий, расположенных в разных странах.

Росту темпов международного товарообмена способствовала также интеграция, особенно в Западной Европе, поскольку были отменены ограничения в торговле между этими странами, на которые приходится почти половина объема мировой торговли.

Кроме того, в структуре международной торговли произошли изменения под воздействием научно-технической революции, ускорив-

шей процесс международного разделения труда и вызвавшей рост обмена наукоемкой продукцией, готовыми изделиями и услугами.

Изменения в структуре товарного экспорта характеризуются тем, что если до Второй мировой войны международная торговля была преимущественно сырьевой, то в последние десятилетия неуклонно увеличивается доля готовых изделий, удельный вес которых в настоящее время составляет более 2/3 мирового товарооборота.

Появляются новые отрасли и виды производств, что усиливает зависимость ряда стран от импорта некоторых видов сырья, особенно цветных металлов, нефти, газа и др. Например, доля импорта в удовлетворении внутренних потребностей США составляет по кобальту 85, марганцу – 100, бокситам – 96, никелю – 75%. Подобное положение наблюдается также в Западной Европе и Японии.

Важным фактором развития международной торговли в условиях высокоразвитой рыночной экономики является вывоз капитала, который симулирует рост внешней торговли. Вывоз капитала в предпринимательской форме влечет за собой вывоз товаров, так как он связан с поставками средств производства для предприятий, создаваемых за рубежом.

Ранее инвестиции иностранного капитала направлялись преимущественно в экономически отсталые страны, главным образом в экспортные отрасли экономики. После Второй мировой войны направление экспорта капитала изменилось – теперь он вывозится преимущественно из одних промышленно развитых стран в другие, что ведет к усилению интернационализации производства и капитала.

В результате возникли два вида международных компаний, имеющих предприятия в разных странах, а именно: *транснациональные корпорации* (ТНК) и *международные корпорации* (МНК). Первые представляют собой компании, национальные по капиталу, но интернациональные по сфере деятельности, а вторые – интернациональные и по капиталу и по сфере деятельности.

Международные компании, и ТНК, оказывают огромное влияние на внешнюю торговлю: на долю их внутрикорпорационного оборота приходится почти 1/3 всего мирового экспорта. Так, известная американская компания ИБМ создала альянсы более чем с 40 партнерами. Японская компьютерная фирма «Фудзису» создала альянс с «Тексас инструментс», «Сименс» и «Хитачи».

Под воздействием этих факторов международный товарный обмен достиг небывалого размаха. Например, если в 1970 г. мировой объем экспорта составлял 315,1 млрд. долл., то в 1992 г. – 3662,4 млрд.

долл., а в 2009 г. – 12 178 млрд. долл., т.е. увеличился в почти в 40 раз, аналогичные изменения произошли с импортом³.

Необходимо отметить, что изменилась географическая структура международной торговли, которая определяется особенностями развития отдельных стран и их ролью на мировом рынке. Об этом свидетельствуют следующие данные (табл. 4.1).

К крупнейшим мировым экспортерам относятся Китай, Германия, США, Япония, Голландия Франция, Италия. Среди развивающихся стран нужно выделить так называемые «новые индустриальные страны» Юго-Восточной Азии (НИС ЮВА), а именно: Сянган (Гонконг), Корею, Сингапур и Тайвань, совокупный экспорт которых превышает экспорт Франции, а также Китай, на Ближнем Востоке – Саудовскую Аравию, в Латинской Америке – Бразилию и Мексику. Примерно такое же положение эти страны занимают и в мировом импорте. Крупнейшими мировым импортером являются: США, Китай, Германия (табл. 4.2).

Количественными показателями, характеризующими значимость экспорта для экономики страны, являются экспортная и импортная квоты, которые рассчитываются как отношение стоимости экспорта и

4.1. Распределение мирового экспорта и импорта по регионам, % (2009 г.)

Страны	Экспорт	Импорт
Северная Америка	13,2	17,5
Южная и Центральная Америка	3,8	3,6
Европа	41,2	41,6
СНГ	3,7	2,7
Африка	3,2	3,3
Ближний Восток	5,7	4,0
Азия	29,4	27,4

Источник: www.wto.org

³ Рассчитано по: Фомичев В.И. Международная торговля : учебник. – М. : ИНФРА, 1998. – С. 428. – Сайт ВТО www.wto.org

4.2. Объемы экспорта и импорта 15 ведущих стран (2009 г.)

№	Страна	Млрд. долл.	Доля, %	Изменение, %
Экспорт				
1	Китай	1202	9,6	-16
2	Германия	1126	9,0	-22
3	США	1056	8,5	-18
4	Япония	581	4,6	-26
5	Голландия	498	4,0	-22
6	Франция	485	3,9	-21
7	Италия	406	3,2	-25
8	Бельгия	370	3,0	-22
9	Корея	364	2,9	-14
10	Великобритания	352	2,8	-23
11	Гон Конг	329	2,6	-11
	внутренний экспорт	17	0,1	-1
	реэкспорт	313	2,5	-12
12	Канада	317	2,5	-31
13	Россия	303	2,4	-36
14	Сингапур	270	2,2	-20
	внутренний экспорт	138	1,1	-21
	реэкспорт	132	1,1	-19
15	Мексика	230	1,8	-21
	Объем 50 ведущих стран	11 588	92,8	-
	Мир	12 490	100,0	-23

Продолжение табл. 4.2

№	Страна	Млрд. долл.	Доля, %	Изменение, %
Импорт				
1	США	1605	12,7	-26
2	Китай	1006	7,9	-11
3	Германия	938	7,4	-21
4	Франция	560	4,4	-22
5	Япония	552	4,4	-28
6	Великобритания	482	3,8	-24
7	Голландия	445	3,5	-23
8	Италия	413	3,3	-27
9	Гон Конг	352	2,8	-10
	реимпорт	91	0,7	-8
10	Бельгия	352	2,8	-25
11	Канада	330	2,6	-21
12	Корея	323	2,5	-26
13	Испания	288	2,3	-32
14	Индия	250	2,0	-22
15	Сингапур	246	1,9	-23
	реимпорт	114	0,9	-28
	Объем 50 ведущих стран	11 539	91,0	-
	Мир	12 682	100,0	-23

Источник: www.wto.org

импорта к стоимости ВВП за соответствующий период в процентах. Все большая часть конечного общественного продукта реализуется на внешних рынках. Особенно это относится к таким странам, как Бельгия, Малайзия, Словакия, Чехия и Эстония, у которых доля экспорта в отношении к ВВП составляет свыше 50%. Примерно такова же их доля и по импорту товаров.

Эти данные свидетельствуют о том, что в значительно большей зависимости от внешних производственных связей находятся страны с небольшой территорией и численностью населения. Значительно меньше зависят от внешних рынков США, где структура экономики носит более комплексный характер. Так, экспортная квота США в общем объеме совокупного промышленного и сельскохозяйственного производства составляет 10,7, а импортная – 12,1%.

Вместе с тем расширение внешнеэкономических связей продиктовано не только потребностью сбыта продукции на внешних рынках, но и необходимостью получения определенных товаров из-за границы. Особенно большую роль внешний рынок играет для развивающихся стран, так как многие из них имеют относительно ограниченные размеры внутреннего рынка.

В настоящее время одним из важнейших факторов повышения эффективности производства является включение государства в процесс международного разделения труда. Участие в нем и развитие внешнеэкономических связей способствуют росту эффективности производства из-за различий в издержках производства в отдельных странах. При этом также появляется возможность приобретать за границей те виды сырья и продовольствия, стоимость которых на внешних рынках ниже, чем на внутренних.

Однако даже при равенстве затрат на изготовление продукции в разных странах международное разделение труда и обмен товарами необходимы для увеличения масштабов производства и оптимизации его размеров.

Международная специализация и кооперирование позволяют сосредоточить научные силы, квалифицированные кадры и материальные ресурсы в тех отраслях производства, в которых страна специализируется на мировом рынке. Это является условием повышения технического уровня производства, роста производительности труда и повышения качества продукции.

При этом создаются условия для использования передового зарубежного технического опыта в целях ускорения научно-технического прогресса путем прямой покупки лицензий, «ноу-хау» на изобретения, технологические процессы, новые изделия, а также для применения приобретенных за границей новейших машин и оборудования.

Особо следует отметить закупки лицензий на новую технологию за границей, к чему активно прибегают все промышленно развитые страны. Например, в Японии, ФРГ и Франции затраты на покупку таких лицензий в 2–3 раза превышают доходы от их продажи.

Обмен товарами между странами занимает особое место в международном разделении труда, основным побудительным мотивом которого является стремление к получению экономических выгод. Движущая сила международного разделения труда в условиях товарного производства – это *закон стоимости*, проявляющийся в различиях национальной и интернациональной стоимости производства товаров.

Под влиянием научно-технической революции торговые связи между странами усложняются и обогащаются, все более перерастая в комплексную систему мирохозяйственных связей, в которой торговля, хотя и продолжает занимать ведущее место, постепенно теряет свое значение.

Прогнозы и расчеты свидетельствуют о том, что международное разделение труда будет неуклонно углубляться и дальше, и на его основе опережающими темпами будут расти международный обмен товарами и услугами.

В перспективе производство экономически развитых стран все в большей степени будет ориентироваться на внешних производителей, а внутренний спрос – на импорт. В развивающихся странах предполагается сравнительно быстрое, по преимуществу экстенсивное, расширение внутреннего рынка.

Мировой рынок следует отличать от национальных рынков отдельных стран. Мировой рынок охватывает торговлю значительной части стран мира и имеет следующие отличительные особенности:

1) если на национальном рынке движение товаров обусловлено такими факторами, как производственные связи между предприятиями и районами страны, то на мировой рынок значительное влияние оказывают межгосударственные границы и внешнеэкономическая политика отдельных стран;

2) отличительной чертой мирового рынка является существование особой системы – системы мировых цен;

3) мировой рынок товаров дополняется рынком услуг, в частности торговлей лицензиями;

4) структура и направление торговли отдельных стран на мировом рынке определяются изменением конкурентоспособности их товаров;

5) мировой торговле присуща неравномерность роста как торговли отдельных стран, так и всего мирового товарооборота.

В современных условиях мировой рынок становится сферой деятельности крупных компаний – крупнейших транснациональных компаний США, Японии, ФРГ, Франции, Великобритании и других стран. Причем эти компании объединяют свои усилия с целью укрепления позиций на мировом рынке в конкурентной борьбе с другими компаниями.

Таким образом, мировой рынок развивается в условиях острой конкурентной борьбы. Активную роль в ней играют те государства, которые не только осуществляют мероприятия по защите национального рынка от ввоза товаров извне, но и проводят политику, направленную на форсирование экспорта своих товаров.

Особенностью мирового рынка в настоящее время является развитие межгосударственных форм его регулирования. Для этого возникли как общие торговые организации (например, ГАТТ, ныне ВТО), так и региональные интеграционные экономические организации: Бенилюкс, ЕЭС (ныне ЕС), Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), Латиноамериканская ассоциация интеграции, Ассоциация стран Юго-Восточной Азии и др.

Первыми в Западной Европе начали движение к объединению Бельгия, Люксембург и Нидерланды, которые 3 февраля 1958 г. в Гааге подписали договор об образовании Экономического союза **Бенилюкс**. Этот договор вступил в силу 1 ноября 1960 г. Бенилюкс – таможенный союз трех государств. Позднее договор был дополнен Конвенцией об унификации таможенной территории Бенилюкса (1969 г.), а также введением в действие документа о товарообмене внутри Бенилюкса (1984 г.).

Европейский союз (ЕС) возник на базе Европейского экономического сообщества (ЕЭС), договор о создании которого был подписан в Риме 25 марта 1957 г. и вступил в силу 1 января 1958 г. *Основные цели ЕЭС* были: ликвидация в торговле между странами-участницами таможенных пошлин и количественных ограничений; установление единого таможенного тарифа и проведение единой торговой политики по отношению к третьим странам; обеспечение свободной конкуренции в Общем рынке и т.д.

Основательницами ЕЭС были шесть стран Западной Европы: ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Нидерланды, Люксембург.

В начале 1961 г. контингентирование было упразднено странами ЕЭС, а с 1 июля 1968 г. были устранены таможенные пошлины внутри «шестерки». Одновременно был введен Единый таможенный тариф в торговле с третьими странами. С 1 июля 1973 г. были упразднены таможенные пошлины также в присоединившихся к «шестерке» Греции, Испании и Португалии. Для последних трех стран был установлен переходный период.

Договор о Европейском союзе (ЕС) был подписан в 1992 г. в Маастрихте (Нидерланды) и вступил в силу 1 ноября 1993 г. В 1999 г. произошло введение единой европейской валюты – евро (в наличном обращении с 2002). В 2004 г. подписание Конституции ЕС (в силу не вступила). 19 ноября 2009 – избран первый постоянный председатель Европейского совета. 1 декабря 2009 – вступление в силу Лиссабонского договора, согласно которому Евросоюз становится правосубъектным.

Членами ЕС являются 27 стран: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция и Эстония.

В настоящее время действуют три соглашения, предполагающие разную степень интеграции внутри Евросоюза: членство в ЕС, членство в зоне евро и участие в Шенгенском соглашении. Членство в ЕС не обязательно влечет за собой участие в Шенгенском соглашении. Не все страны-члены ЕС входят в зону евро.

Основные цели Европейского союза:

- создание пространства без внутренних границ;
- содействие сбалансированному и длительному экономическому прогрессу, и в первую очередь посредством:
 - а) создания пространства без внутренних границ;
 - б) усиления экономического и социального взаимодействия;
 - в) образования экономического и валютного союза и единой валюты и т.д.

ВВП по ППС ЕС в 2009 г. 14,79 трлн. долл. (16,45 трлн. долл. по номинальному значению), что составляет более 21% мирового объема производства. Это ставит экономику Союза на первое место в мире по номинальному значению ВВП и второе – по объему ВВП по ППС. ЕС также крупнейший экспортер и самый большой импортер товаров и услуг, а также важнейший торговый партнер нескольких крупных стран, таких как, например, Китай и Индия. Головной офис 161-й из пятисот крупнейших по выручке мировых компаний (по рейтингу Fortune Global 500 в 2010 г.) находится в ЕС. Уровень «открытости» экономики ЕС, измеряемый экспортной и импортной квотами, значительно выше, чем в других центрах мирового хозяйства.

Однако страны ЕС в целом все же зависят от внешнего мира, за счет которого они удовлетворяют 45% своих потребностей в энергетических ресурсах. Большая часть торговли ЕС (до 2/3) приходится на взаимную торговлю (у всех стран ЕС – свыше 50%, а у малых стран – 70%), на торговлю с другими европейскими странами-членами

ОЭСР⁴ – около 10%, на торговлю с США – около 7, с Японией – приблизительно 7 и с развивающимися странами – около 12%⁵.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ). Договор о ее создании был подписан 20 ноября 1959 г. в Стокгольме и вступил в силу 3 мая 1960 г. В состав ЕАСТ входят Норвегия, Швейцария, Исландия (с 1 марта 1970 г.), Лихтенштейн – с 4 января 1960 г. как ассоциированный член: Австрия, Великобритания, Дания, Португалия, Финляндия и Швеция вышли из ЕАСТ и стали членами ЕС. Сегодня только Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн остаются членами ЕАСТ.

Основные цели ЕАСТ:

– содействие постоянному росту экономической активности, обеспечению полной занятости, повышению производительности, рациональному использованию ресурсов, финансовой стабильности и неуклонному повышению уровня жизни;

– предоставление добросовестных условий конкуренции в торговле между государствами-членами;

– ликвидация неравенства в условиях снабжения сырьем, производимым на территории ЕАСТ;

– содействие гармоничному развитию и росту мировой торговли путем постепенной ликвидации торговых барьеров.

Европейское экономическое пространство (ЕЭП) возникло в результате подписания в 1992 г. государствами-членами ЕАСТ и ЕС Договора об его образовании, который вступил в силу в 1994 г. В результате был создан суперрынок с населением в 375 млн. человек, на который приходится свыше 40% мировой торговли.

В этом рынке ликвидированы практически все оставшиеся барьеры на пути свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и людских ресурсов.

Снятие данных барьеров может повысить темпы экономического роста стран-членов пространства, снизить уровень цен на ряд услуг, уменьшить издержки производства и в конечном счете усилить экономические позиции этих стран на мировом рынке, их конкурентоспособность.

По принципу Общего рынка созданы Североамериканская зона свободной торговли (август 1992 г.), в которую входят США, Канада и Мексика; Азиатско-Тихоокеанский регион, включающий Японию,

⁴ ОЭСР – Организация экономического сотрудничества 24-х промышленно развитых стран.

⁵ Фомичев В.И. Указ. Соч. – С. 204.

США, НИС ЮВА, страны-члены АСЕАН, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и Китай, и др.

Таким образом, международная торговля в настоящее время проходит под знаком развития интеграционных процессов. Результатом этого является возрастание масштабов и качественных изменений характера международной торговли, которая оказывает огромное воздействие на интернационализацию экономической жизни всех стран мира.

Но главное в этом процессе – коренные качественные сдвиги, происходящие в международной торговле. Заключаются они в следующем:

1) изменились функции международной торговли – из чисто коммерческих краткосрочных сделок она превратилась в основное средство непосредственного обслуживания национальных производственных процессов, связывающее их в единый механизм, не признающий национальных границ;

2) акцент в таком обслуживании смещается с начальных стадий (обработка сырья и материалов) на заключительные этапы производства (отделочные и сборочные операции).

4.2. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

Внешнеторговая политика представляет собой систему мероприятий, нацеленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направлений товарных потоков.

Существуют две системы внешнеторговой политики – протекционизм и свободная торговля, или либерализация торговли.

Протекционизм характеризуется введением высоких таможенных пошлин на импортные товары. К этим пошлинам, ограничивающим ввоз иностранных товаров, нередко приплюсовывают экспортные премии, поощряющие вывоз товаров за границу.

Свободная торговля – это свободный, беспошлинный или облагаемый лишь незначительными пошлинами ввоз товаров.

Различные стадии исторического развития общества характеризуются разными системами внешнеторговой политики.

В период первоначального накопления капитала типичной системой внешнеторговой политики был протекционизм. Высокими ввозными пошлинами на промышленные товары отечественная промышленность ограждалась от иностранной конкуренции, а предприниматели ускоренными темпами осуществляли накопление капитала. В этот период протекционизм играл прогрессивную роль, способствуя быстрому росту промышленности и развитию экономики в целом.

После промышленного переворота Англия стала «промышленной мастерской мира» и могла не опасаться иностранной конкуренции. Это побудило английских промышленников отказаться от протекционизма и перейти к свободной торговле. Вслед за Англией в 50 – 60-е гг. XIX в. поворот от протекционизма к свободной торговле стал совершаться и в других странах.

В XX в. внешнеторговая политика существенно изменилась: типичной ее формой снова стал протекционизм, имеющий однако, уже не тот характер и назначение, которые были ему свойственны в эпоху первоначального накопления капитала. Протекционизм теперь носит не «защитительный», а агрессивный характер. Товары облагаются высокими пошлинами не потому, что их производство в данной стране слабо развито, а с целью воспрепятствовать доступу иностранных товаров на внутренний рынок и обеспечить поддержку своей промышленности и монополю высокие цены.

Глубокое расстройство мирохозяйственных связей в результате «великого кризиса» и порожденных им торговых войн 1930-х гг. побудило ведущие промышленно развитые страны координировать свои усилия по предотвращению подобных нежелательных рецидивов.

В связи с этим во время Второй мировой войны на конференции по вопросам продовольствия и сельского хозяйства в Хот-Спрингсе (США) в мае 1943 г. был выдвинут программный лозунг послевоенной либерализации внешней торговли – «снизить любые барьеры для международной торговли и устранить все формы дискриминационных ограничений».

После войны эволюция внешнеторговой политики происходила под воздействием растущей интернационализации хозяйственной жизни в условиях научно-технической революции, повышения роли внешнеэкономической сферы и международного обмена как важнейшего фактора развития производительных сил.

Масштабы, направления и инструменты послевоенной внешнеторговой политики отражают бурный рост внешней торговли, усложнение ее структуры, переплетение новыми формами мирохозяйственных связей, что потребовало соответствующей модернизации механизма регулирования внешнеэкономической деятельности.

Из обширного комплекса проблем в данной области следует выделить основные – общую тенденцию к либерализации внешнеторгового обмена и эволюцию внешнеторговой политики промышленно развитых государств по отношению к развивающимся странам.

В современной политике регулирования внешнеторгового обмена проявляется объективная потребность в облегчении международного общения при повышении степени интернационализации производства

и капитала. Эта тенденция в области международных экономических отношений выражается, в частности, в ослаблении ограничений внешнеторгового обмена, стремлении к устранению препятствий на его пути. Такому курсу соответствует политика либерализации торговли, т.е. применение всего комплекса мероприятий по регулированию внутренней экономики и внешних связей для содействия внешнеторговому обороту, а также снижение таможенных и иных барьеров.

Вместе с тем либерализация внешней торговли не является феноменом послевоенного времени, так как ее элементы существовали и до войны. Однако современная либерализация обладает рядом существенных отличий.

1. Значительно расширен круг регулирующих мероприятий, они давно уже вышли за пределы тарифной политики и охватывают практически все отрасли хозяйственной жизни. Сложнее и разветвленное стал механизм этой политики.

2. Неизмеримо возросла роль согласованных международных действий, координированных усилий различных стран по многосторонней либерализации внешнеторгового оборота.

3. Если в предвоенный период либерализация в международном плане не смогла продвинуться дальше кратковременных таможенных перемирий, то сейчас, несмотря на некоторые небольшие вспышки торговых войн, удалось добиться долговременного и весьма ощутимого снижения «уровня помех» развитию внешней торговли.

Проблемы либерализации в настоящее время рассматриваются главным образом в связи с задачами облегчения взаимного обмена развитых государств и расширения их доступа на рынки товаров развивающихся стран. Именно так трактуется, понятие «либерализации» сегодня в результате торгово-политической практики различных стран и деятельности международных организаций.

Либерализации внешней торговли в послевоенный период способствовало также то, что формирование структуры международных экономических отношений происходило в условиях резкого изменения баланса сил в пользу США. Еще во время войны США представили доклад Лиге Наций о будущей внешнеторговой политике, в котором необходимость либерализации мотивировалась тесной взаимозависимостью, существующей между свободой торговли и достижением полного и стабильного использования ресурсов.

По мере укрепления западноевропейского и японского центров силы» и соответствующего ослабления внешнеэкономических позиций США заинтересованность в либерализации международного экономического обмена стала определяться общими потребностями в расширении международного разделения труда. В этих условиях, особенно в

связи с борьбой развивающихся стран за полный суверенитет над своими природными ресурсами, задачи либерализации международной торговли во многом стали трактоваться по-новому, с учетом интересов всех участников внешнеэкономического обмена.

Необходимо подчеркнуть, что подобно тому, как интернационализация производства вызвала повышение значимости внешней сферы в качестве фактора экономического роста, так и активизация международного обмена обусловила объективную потребность в его либерализации. Причем либерализация – это не столько предпосылка, сколько средство в расширении товарооборота. Так, по утверждению экспертов ОЭСР, либерализация торговли явилась одной из основных причин необычайного экономического роста, отмеченного во всех странах после окончания Второй мировой войны.

Особенно заинтересованы в беспрепятственном передвижении товаров между странами транснациональные корпорации, для которых либерализация внешней торговли в конечном счете является средством облегчения внутрикорпорационных поставок в пределах их интернациональных промышленных комплексов.

Таким образом, тенденция к либерализации обусловлена решением задач расширения мирохозяйственных связей в условиях интернационализации производства. Она нужна для экономической кооперации в интересах взаимной выгоды благодаря более эффективному использованию мировой экономики.

Основных успехов политика либерализации достигла в области таможенных пошлин, общий уровень которых в послевоенный период существенно сократился. Сосредоточение международных усилий на этом участке объясняется следующими причинами.

1. Исторически таможенные пошлины олицетворяют собой регулирующую функцию государства во внешней торговле, а их уровень является главным критерием торгово-политического режима.

2. Пошлины наиболее заметны на фоне других внешнеторговых барьеров.

3. Таможенные тарифы служат основным унифицированным элементом торговой политики всех стран, что облегчает достижение договоренности об их взаимном снижении.

Эти особенности таможенных пошлин во многом определили и формы согласованных международных мероприятий по либерализации торговли. К тому же при действии принципа наибольшего благоприятствования как одной из базисных норм мировой торговой политики XX в. предоставление двумя странами взаимных таможенных уступок означает распространение этих льгот на всех их внешнеторговых партнеров.

Характер таможенных тарифов обуславливает их либерализацию на широкой международной основе. С этим связано создание соответствующего международного института – Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), по линии которого проходили многосторонние переговоры о снижении внешнеторговых барьеров, и в первую очередь таможенных пошлин. Генеральное соглашение было подписано в Женеве 30 октября 1947 г., но начало действовать с 1949 г. К началу 1994 г. членами ГАТТ являлись 130 стран, еще 27 стран применяли правила ГАТТ де-факто и шесть стран вели переговоры о присоединении. На долю всех этих стран приходится 90% мирового объема торговли.

В основу правового механизма ГАТТ были положены следующие принципы и нормы:

- недискриминация в торговле, которая обеспечивается, с одной стороны, принципом наибольшего благоприятствования в отношении экспортных и импортных, транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой – национальным режимом, т.е. уравниванием в правах товаров импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилами, регулирующими внутреннюю торговлю;

- использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер;

- прогрессивное снижение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров и их юридически оформляемое «закрепление» на соответствующем уровне;

- взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

- разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров, а в случае невозможности достижения согласия – рассмотрением споров в специально создаваемых третейских группах, решения которых обязательны для договаривающихся сторон ГАТТ.

За годы существования ГАТТ было проведено несколько раундов многосторонних торговых переговоров, в результате которых средневзвешенный уровень импортных таможенных тарифов промышленно развитых стран понизился с 40 – 50% в конце 40-х гг. XX в. до 5% в настоящее время.

Однако одновременно со снижением таможенных тарифов все более заметную роль в мировой торговле стали играть нетарифные ограничения, т.е. различного рода административные меры, затруднявшие доступ иностранных товаров на внутренние рынки.

По этой причине в ходе так называемого «токийского» раунда (1973 – 1979 гг.) сфера регулирования ГАТТ была значительно расширена или уточнена в результате заключения отдельных соглашений, регламентирующих вопросы правил таможенной оценки, технических барьеров в торговле, лицензирования импорта, введения антидемпинговых и компенсационных пошлин и т.д.

Принципиально новым явлением в деятельности ГАТТ стал «уругвайский» раунд многосторонних торговых переговоров (1986 – 1994 гг.), список обсуждавшихся на нем вопросов вышел далеко за рамки традиционных проблем торговли товарами, охватив такие области, как национальная практика стран-членов в торговле услугами (банковское дело, страхование, туризм, телекоммуникации), торговые аспекты интеллектуальной собственности и иностранных инвестиций. Не малым был и перечень старых накопившихся проблем, требовавших своего решения: мировая торговля продукцией сельского хозяйства и текстильными товарами, условия и правила введения защитных мер в случае резкого увеличения импорта, субсидий. Кроме того, был создан механизм укрепления взаимодействия ГАТТ, Международного валютного фонда и Всемирного банка.

В связи с переходом к рыночным отношениям и развитием внешнеэкономических связей Россия с февраля 1994 г. начала переговоры об условиях вступления в ГАТТ, представив Меморандум о внешне-торговом режиме.

Меморандум, подготовленный специалистами Министерства внешнеэкономических связей РФ совместно с рядом заинтересованных министерств, содержал подробное описание национальной экономики России, хода и основных направлений экономических реформ, внешнеторгового механизма, состояния валютно-финансовой сферы, механизма валютного регулирования. К Меморандуму были приложены основные законы и другие нормативные документы, регулирующие сферу экономики, а также подробная статистика по всем разделам документа.

Присоединение России к ГАТТ – это сложный, многоплановый процесс. Ведь речь шла об обязательствах в отношении доступа товаров на внутренний рынок, которые присоединившаяся страна готова взять на себя в обмен на предоставление ей общих для договаривающихся сторон ГАТТ условий деятельности на внешних рынках. В эти условия включались ставки импортных таможенных тарифов, а также многочисленные меры нетарифного регулирования импорта: правила введения защитных мер, таможенной оценки, применения антидемпинговых и компенсационных законодательств, допуск к торгам в связи с правительственными закупками, технические, санитарные нормы и др.

Перед Россией встала особенно трудная задача. Дело в том, что начало переговоров России о вступлении в ГАТТ совпало с завершением «уругвайского» раунда многосторонних торговых переговоров. За это время сфера многостороннего регулирования международной торговли значительно расширилась, включив такие области, как торговля услугами, торговые аспекты инвестиционной политики и вопросы интеллектуальной собственности.

Таким образом, Россия, как и другие страны СНГ и Восточной Европы, одной из последних входила в уже сложившуюся систему международных хозяйственных связей, что влекло за собой целый ряд негативных последствий.

1. Основным принципом ГАТТ было создание режима свободной конкуренции товаров и услуг на территории стран-участниц, т.е. снижение до минимума таможенных тарифов. Но полное открытие российской экономики внешней конкуренции, по мнению заведующего отделом международного фонда поддержки экономических реформ России К. Овчинникова было равноценно самоубийству⁶.

Поэтому с 1994 г. Россия перешла к политике протекционизма, вводя новые высокие ставки по импортным таможенным пошлинам. Отмена же валютного коридора, т.е. фактическая девальвация рубля 17 августа 1998 г., привела к такому удорожанию импорта, что совсем приостановила его.

2. Исходной базой для определения возможностей российской экономики должна быть объективная реальность и конкретная оценка положения России по шкале всех государств мира в соответствии с уровнем ее развития. От этого зависит статус страны в многосторонних переговорах, а соответственно ее права и обязанности. Конечно же, сегодня Россию нельзя отнести к группе экономически развитых стран, но и к развивающимся она тоже, наверное, не относится.

В связи с этим большое значение имеет заключение на острове Корфу (Греция) 24 июня 1994 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и Европейским союзом (ЕС). Важной особенностью этого соглашения является отнесение России к категории стран с переходной экономикой. Условия переходного периода, как правило, рассчитаны на пять лет, но уже с момента ратификации Соглашения вступают в силу меры по ликвидации дискриминации со стороны ЕС в отношении России. Соглашение базируется на основных принципах, принятых ГАТТ, что должно облегчить вступление России в эту организацию.

⁶ Овчинников К. Что ждет Россию в ГАТТ? // Экономика и жизнь. – 1994. – № 52.

3. Грубыми нарушениями Устава ГАТТ является субсидирование производства и экспорт по демпинговым ценам, что активно практикуется в России.

4. В предстоящие годы, по мнению бывшего генерального директора ГАТТ А. Дункеля, перед этим международным сообществом будут стоять две главные проблемы: связь торговли с экологией и ужесточение правил конкуренции.

С 1 января 1995 г. на базе ГАТТ была образована Всемирная торговая организация (ВТО), в связи с чем России пришлось вести переговоры по более широкому кругу вопросов, чем странам, присоединившимся ранее, а также потребовалась подготовка дополнений к российскому Меморандуму.

На июль 2008 г. в ВТО состояло 153 страны, на долю которых в сумме приходилось 97% мирового торгового оборота. Россия подписала необходимые соглашения практически со всеми партнерами и уладила почти все вопросы для вступления в ВТО. Вступление России намечено российским правительством и руководством ВТО на первое полугодие 2011 г.

Глава 5

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

5.1. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ МЕСТО В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Формой связи между производителями продукции разных стран выступает их внешнеторговая деятельность. Она предусматривает обмен товарами, услугами и капиталом между различными странами. Таким образом, *под внешней торговлей понимают межрегиональный обмен товарами, услугами и капиталом (получение кредитов).*

Развитие внешней торговли обусловлено тем, что она позволяет установить равновесие между излишками и дефицитом в хозяйстве отдельных стран. Ее роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества постоянно возрастает. С одной стороны, внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой – произошло заметное повышение зависимости стран от международного товарообмена.

В настоящее время *структура* внешней торговли представлена следующими видами: экспорт; импорт; транзитная торговля: покупка за рубежом с одновременной продажей в третью страну; особые формы, например, реэкспорт или реимпорт товаров, прошедших облагораживание; производство по лицензии; кооперация; компенсационные сделки и т.д.

На развитие внешней торговли непосредственное воздействие оказывает ряд факторов, в том числе:

- углубление международного разделения труда и интернационализация производства;
- научно-техническая революция, способствующая обновлению основного капитала, созданию новых отраслей экономики, ускоряющая реконструирование старых;
- активная деятельность транснациональных корпораций на внешнем рынке;
- регулирование (либерализация) внешней торговли посредством мероприятий Всемирной торговой организации (ВТО);
- либерализация международной торговли, переход многих стран к режиму, включающему отмену количественных ограничений импорта и существенное снижение таможенных пошлин путем образования свободных экономических зон;

– развитие процессов торгово-экономической интеграции: устранение региональных барьеров, формирование общих рынков, зон свободной торговли и т.д.

Следовательно, заинтересованность отдельных стран в расширении международных связей объясняется потребностями сбыта продукции на внешних рынках, а также необходимостью получения определенных товаров извне. Это обусловлено постоянно возрастающими масштабами активности и степени вовлеченности отдельных стран и регионов в процессы международного обмена.

Давайте рассмотрим, какое же положение в мировой экономике занимает Россия в соответствии со следующими критериями оценки:

– удельный вес страны в совокупном валовом продукте мира снизился с 3,4 в 1991 г. до 2,4% в 2010 г. – 10-е место в мире;

– доля в мировом промышленном производстве не превышает 2% – 12-я позиция в мире;

– по уровню производительности труда в промышленности (годовая выработка на одного занятого) страна занимала 64-ю, а в сельском хозяйстве – 77-ю ступень в мировой классификации.

Таким образом, приведенные данные позволяют сделать вывод, что Россия занимает промежуточные позиции в мировой иерархии между промышленно-развитыми и развивающимися странами. Однако в нынешних условиях имеются реальные предпосылки вовлечения России в процессы интернационализации хозяйственной жизни, в систему международного разделения труда.

Решающими условиями расширения участия России в системе международных экономических отношений являются уровень и динамика движения национальной экономики, степень ее открытости, а также развитость и структура внешнеэкономических контактов, способность соответствовать постоянно меняющимся условиям международной хозяйственной жизни. В новых условиях необходимо обеспечить органичное расширение российского участия в системе международных экономических отношений и более полное использование возможностей международного разделения труда для решения как внутренних задач страны, так и проблем совершенствования ее внешнеэкономических связей.

Перспективы такой эволюции обусловлены объективным характером повышения уровня взаимозависимости и взаимосвязи между национальными хозяйственными системами и процессами в сфере международных экономических связей.

По мнению многих экспертов, основой создания жизнеспособной экономики переходного периода в России следует считать ее открытость, имея в виду влияние конкуренции из-за рубежа. Именно в этих условиях мировой рынок прямо или косвенно влияет на формирование цен на отечественную продукцию, а у российских производителей остается такой выход, как повышение качества и конкурентоспособности продукции, расширение ее производства при снижении всех видов затрат.

5.2. ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ И ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

За последние десятилетия стали заметными различия в темпах роста и направлениях внешнеторговой деятельности России. Подобные тенденции привели к существенным сдвигам как в географической, так и в товарной структуре внешней торговли России.

Географическая структура внешней торговли представляет собой систему распределения товарных потоков между отдельными странами, группами стран, формируемыми по территориальному либо по организационному признаку. При рассмотрении географической структуры внешней торговли России необходимо выделить два основных направления: страны СНГ (ближнее зарубежье) и остальные (дальнее зарубежье).

В 1986 – 1991 гг. для России, находившейся в составе СССР, было характерным сокращение почти вдвое ее внешнеторгового оборота. Эта тенденция сохранялась и в последующем. Только с 1993 г. ежегодные объемы внешней торговли России стали увеличиваться, но в 1993 г. этот прирост был достигнут за счет заметной активизации внешнеторговых связей Российской Федерации со странами ближнего зарубежья. С регионами дальнего зарубежья экспортно-импортные контакты России начали увеличиваться только с 1994 г. (табл. 5.1).

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что на протяжении последних десятилетий Российская Федерация неизменно сводила свой внешнеторговый баланс с положительным сальдо. Это относится и к балансу экспортно-импортных операций России со странами дальнего зарубежья. В середине текущего десятилетия импорт из стран ближнего зарубежья несколько превышал поставки туда российских товаров. Неплохими были и темпы роста объемов внешнеторгового оборота Российской Федерации.

В целом динамика и географическая структура внешней торговли России выглядит следующим образом (табл. 5.2).

**5.1. Внешняя торговля Российской Федерации
(по методологии платежного баланса;
в фактически действовавших ценах)**

Показатель	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Миллионов долларов США						
Внешнетор- говый обо- рот	145 022	149 895	369 232	467 831	577 887	763 464
экспорт	82 419	105 033	243 798	303 550	354 401	471 603
импорт	62 603	44 862	125 434	164 281	223 486	291 861
сальдо торгового баланса	19 816	60 172	118 364	139 269	130 915	179 742
в том числе: со странами дальнего зарубежья:						
экспорт	65 446	90 783	210 249	260 168	300 567	400 456
импорт	44 259	31 434	103 535	140 236	191 696	252 908
сальдо торгового баланса	21 187	59 349	106 714	119 933	108 871	147 548
с государст- вами участ- никами СНГ						
экспорт	16 973	14 250	33 549	43 382	53 834	71 148
импорт	18 344	13 428	21 899	24 045	31 790	38 953
сальдо торгового баланса	-1371	822	11 650	19 337	22 044	32 195

Продолжение табл. 5.1

Показатель	1995	2000	2005	2006	2007	2008
В процентах к предыдущему году						
Внешнеторговый оборот	123,1	130,2	131,6	126,7	123,5	132,1
экспорт	122,3	139,0	133,1	124,5	116,8	133,1
импорт	124,1	113,5	128,8	131,0	136,0	130,6
в том числе: со странами дальнего зарубежья						
экспорт	126,7	142,8	137,4	123,7	115,5	133,2
импорт	121,4	107,8	133,6	135,4	136,7	131,9
с государст- вами-участ- никами СНГ						
экспорт	108,0	118,8	111,1	129,3	124,1	132,2
импорт	131,1	129,4	110,1	109,8	132,2	122,5

Источник: www.gks.ru

5.2. Распределение экспорта и импорта Российской Федерации по основным странам – партнерам (в процентах к итогу)

Показатель	Экспорт					Импорт					Место по объему оборота в 2008 г.
	2000	2005	2006	2007	2008	2000	2005	2006	2007	2008	
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
в том числе:											
Беларусь	5,4	4,2	4,3	4,9	5,0	11,0	5,8	5,0	4,4	4,0	6

Продолжение табл. 5.2

Показатель	Экспорт					Импорт					Место по объему оборота в 2008 г.
	2000	2005	2006	2007	2008	2000	2005	2006	2007	2008	
Германия	9,0	8,2	8,1	7,5	7,1	11,5	13,4	13,4	13,3	12,8	1
Италия	7,0	7,9	8,3	7,8	9,0	3,6	4,5	4,2	4,3	4,1	4
Китай	5,1	5,4	5,2	4,5	4,5	2,8	7,4	9,4	12,2	13,0	3
Нидерланды	4,2	10,2	11,9	12,2	12,2	2,2	2,0	1,9	1,9	1,8	2
Польша	4,3	3,6	3,8	3,8	4,3	2,1	2,8	2,5	2,3	2,6	10
США	4,5	2,6	2,9	2,4	2,9	7,9	4,6	4,6	4,7	5,2	9
Соединенное Королевство (Великобритания)	4,5	3,4	3,4	3,1	3,2	2,5	2,8	2,7	2,8	2,9	11
Турция	3,0	4,5	4,7	5,3	5,9	1,0	1,8	1,9	2,1	2,3	7
Украина	4,9	5,1	5,0	4,7	5,0	10,8	7,9	6,7	6,7	6,1	5
Финляндия	3,0	3,2	3,1	3,1	3,4	2,8	3,1	2,9	2,5	2,5	12
Япония	2,7	1,5	1,5	2,2	2,2	1,7	5,9	5,7	6,4	7,0	8
Другие страны	42,4	40,2	37,8	38,5	35,3	40,1	38,0	39,1	36,4	35,7	

Источник: www.gks.ru

Как показывают статистические данные, доля регионов дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте России несколько колеблется, составляя все же примерно 4/5. В географии российского экспорта и импорта преобладают именно эти регионы, хотя по-разному: их удельный вес в экспорте России доходил до 80, а в импорте – почти до 70%.

Расширение сотрудничества со странами СНГ является одним из приоритетных направлений внешнеторговых и внешнеэкономических связей России, которые установлены на трех уровнях. Большинство стран СНГ выполняют обязательства в соответствии с Соглашением о создании зоны свободной торговли, подписанном 15 апреля 1994 г., и

двусторонними соглашениями о свободной торговле. Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия заключили Соглашение о создании Таможенного союза, согласно которому установлен единый порядок внешнеторгового регулирования. Страны-участницы Таможенного союза 23 марта 1993 г. подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. Россия и Белоруссия подписали 2 апреля 1996 г. Договор об образовании Сообщества двух суверенных государств.

На долю стран СНГ приходится около 1/6 всего объема внешнеторгового оборота России.

При рассмотрении товарной структуры экспорта и импорта товаров следует выделить ее специфику. Рассмотрим особенности российского экспорта (табл. 5.3).

Вывоз Российской Федерации в настоящее время сохраняет свою сырьевую направленность. По стоимости в нем преобладают топливно-энергетические товары, доля которых в общем объеме российского экспорта в 2008 г. составила 69,7%. На черные и цветные металлы в общей стоимости отечественного вывоза товаров в 2008 г. приходилось около 13,2, тогда как на машины, оборудование и транспортные средства 4,9%.

5.3. Товарная структура экспорта Российской Федерации (в фактически действовавших ценах)

Показатель	1995		2000		2007		2008	
	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу
Экспорт – всего	78 217	100	103 093	100	351 928	100	467 912	100
в том числе:								
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	1378	1,8	1623	1,6	9090	2,6	9298	2,0
минеральные продукты	33278	42,5	55488	53,8	228436	64,9	326010	69,7
продукция химической промышленности, каучук	7843	10,0	7392	7,2	20802	5,9	30264	6,5

Продолжение табл. 5.3

Показатель	1995		2000		2007		2008	
	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу	млн. долл. США	в % к итогу
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	313	0,4	270	0,3	337	0,1	354	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	4363	5,6	4460	4,3	12263	3,5	11561	2,5
текстиль, текстильные изделия и обувь	1154	1,5	817	0,8	952	0,3	870	0,2
металлы, драгоценные камни и изделия из них	20901	26,7	22370	21,7	55963	15,9	62105	13,2
машины, оборудование и транспортные средства	7962	10,2	9071	8,8	19667	5,6	22900	4,9
прочие товары	1026	1,3	1603	1,5	4420	1,2	4552	0,9

Источник: www.gks.ru

В импорте России (табл. 5.4) основными статьями являются изделия машиностроения (около 52,7% совокупного импорта), а также продовольствие и продукция химической промышленности (по 13,2 % соответственно). Удельный вес импортируемых металлов и драгоценных камней из них 7,3%, текстиля, текстильных изделий и обуви – 4,3%, минеральной продукции – 3,1%.

Объемы неофициального импорта по каналам так называемой неорганизованной торговли в целом оцениваются в 40% от официально, особенно велика его доля в импорте потребительских товаров.

Среди негативных тенденций в развитии экспортно-импортных контрактов современной России в последнее время выделяется сокращение российского присутствия на многих важных региональных и мировых товарных рынках. Так, ослабляются свои позиции на рынках развивающихся, некогда социалистических стран (бывших членов СЭВ), а также в регионе СНГ. Кроме того, отечественных товаропроизводителей потеснили иностранные конкуренты с внутреннего рынка России.

5.4. Товарная структура импорта Российской Федерации (в фактически действовавших ценах)

Показатель	Млн. долл. США	В % к итогу	Млн. долл. США	В % к итогу	Млн. долл. США	В % к итогу	Млн. долл. США	В % к итогу
Импорт – всего	46 709	100	33 880	100	199 746	100	267 040	100
в том числе: продовольст- венные товары и сельскохозяйст- венное сырье (кроме тек- стильного)	13 152	28,1	7384	21,8	27626	13,8	35173	13,2
минеральные продукты	3001	6,4	2137	6,3	4681	2,3	8265	3,1
продукция химической промышлен- ности, каучук	5088	10,9	6080	18,0	27530	13,8	35176	13,2
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	167	0,3	126	0,4	697	0,4	1039	0,4
древесина и целлюлозно- бумажные изделия	1104	2,4	1293	3,8	5309	2,7	6497	2,4
текстиль, текстильные изделия и обувь	2644	5,7	1991	5,9	8631	4,3	11657	4,3
металлы, драгоценные камни и изделия из них	3956	8,5	2824	8,3	16382	8,2	19328	7,3
машины, оборудование и транспортные средства	15704	33,6	10649	31,4	101739	50,9	140783	52,7
прочие товары	1893	4,1	1394	4,1	7152	3,6	9123	3,4

Источник: www.gks.ru

Дальнейшее развитие внешней торговли предусматривает реализацию следующих региональных и страновых приоритетов внешнеэкономической политики России в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Содружество Независимых Государств

В предстоящий период будет продолжена работа по следующим направлениям:

- реализация экономического потенциала Содружества Независимых Государств как региональной организации;
- создание экономических условий для эффективного строительства Союзного государства;
- дальнейшее укрепление Евразийского экономического сообщества как ядра экономической интеграции, создание таможенного союза и Единого экономического пространства в формате "тройки" (Белоруссия, Казахстан и Россия) с подключением к этой работе других государств по мере их готовности;
- развитие торгово-экономического сотрудничества на двусторонней основе.

Страны дальнего зарубежья

Значение торгово-экономических отношений с Китаем и Индией будет определяться не только их потенциалом для развития внешней торговли России в целом, но и особой растущей геополитической ролью этих государств в мире. Масштабная реструктуризация их национальных экономик и модернизация имеющейся промышленной базы, подкрепленная растущими финансовыми ресурсами, позволяет российским компаниям претендовать на участие в крупнейших проектах в энергетике, металлургии, машиностроении и наращивать продажи российской наукоемкой продукции в этих государствах. В этой связи Россия стоит перед необходимостью создания адекватного экспортного потенциала на азиатском направлении и формирования комплекса мер по его реализации.

Страны Европейского союза сохраняют ведущие позиции в географической структуре российского экспорта и импорта, а также будут выступать в качестве важнейшего источника инвестиций, технологий и бизнес-компетенций для высокотехнологичных отраслей российской экономики. Приоритетными направлениями взаимодействия с государствами-членами Европейского союза будут следующие:

- обеспечение стабильности поставок углеводородов на европейский рынок и режима взаимных инвестиций в транспортировку, распределение и добычу нефти и газа;

- расширение производственной кооперации с участием российских и европейских компаний, заключение между ними стратегических альянсов в области авиационно-космической индустрии, автомобилестроения, телекоммуникаций и пищевой промышленности, направленных на получение необходимых компетенций на мировом рынке и сокращение отрицательного сальдо в торговле продукцией высокой обработки;
- углубление взаимодействия в сфере науки и технологий;
- взаимные инвестиции в развитие финансового сектора и диверсификационных проектов;
- повышение мобильности и облегчение трансграничного движения граждан, товаров, услуг и объектов интеллектуальной собственности между Россией и европейскими государствами;
- устранение барьеров на пути российского экспорта на рынок Европейского союза, увеличение взаимных инвестиций и торговых потоков;
- инвестиционное сотрудничество в отношении развития транспортной и производственной инфраструктуры приграничных территорий, а также в создании на территории России предприятий по производству продукции с высокой добавленной стоимостью.

Перспективным направлением взаимодействия с США с учетом экономического веса этой страны в мировой экономике и торговле и степени ее участия в решении глобальных проблем устойчивого развития является торговое и инвестиционное сотрудничество в сфере высоких технологий, энергетики и авиационно-космической индустрии.

Приоритетными направлениями внешнеэкономических связей с быстроразвивающимися странами Азии. Страны Латинской Америки и Карибского бассейна развиваются быстрыми темпами, растет их потребность в импорте машин и оборудования, современных технологий, промышленного сырья и удобрений. Они также располагают разнообразными природными и сельскохозяйственными ресурсами, представляющими интерес для российских компаний.

Страны Ближнего Востока и Северной Африки представляют собой исторически адаптированные к российской продукции емкие рынки для российского машинотехнического экспорта, в том числе для продукции оборонного комплекса.

Страны Африки, являясь беднейшими на планете, в перспективе могут стать одними из самых быстрорастущих и предъявлять значительный спрос на инвестиции и инвестиционные товары. Они обладают значительными запасами природных ресурсов, в связи с чем растет роль Африки как поставщика сырья для российских компаний.

Реализация приоритетных направлений внешнеэкономической политики предполагает их дальнейшее развертывание и закрепление в системе нормативных правовых актов и директивных документов, к которым, в частности, относятся:

- основные направления таможенно-тарифной политики;
- программы продвижения экспорта;
- планы торгово-экономического сотрудничества с приоритетными иностранными государствами.

5.3. СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Структура внешней торговли включает экспортные и импортные операции.

Под экспортом понимается вид предпринимательской внешне-торговой деятельности, связанной с получением предприятием (резидентом) валютной выручки в результате реализации и вывоза своей конкурентной продукции иностранному партнеру (нерезиденту) за пределы страны.

Схема экспортной операции включает:

- а) подписание контракта на поставку товара;
- б) поставку товаров.

Основными продуктами, характеризующими экспортную операцию, являются:

- заключение контракта с иностранными контрагентами (нерезидентами);
- пересечение товарами границы страны экспортерами (резидентами);
- получение платежей экспортером (резидентом) в иностранной валюте:

- а) в валюте страны импортера (нерезидента);
- б) в валюте страны экспортера (резидента);
- в) в валюте любой третьей страны, например в долларах США.

Валюта определяется условиями торгово-платежного соглашения.

Экспорт может быть двух видов: *нерезидентный* (когда предприятие время от времени экспортирует излишки, предлагая товары местным оптовикам, представляющим зарубежные фирмы) и *активный* (с целью расширения экспорта на конкретном рынке).

Кроме того, экспорт может быть прямой и косвенный. *Прямой экспорт* осуществляется через экспортный отдел предприятия, находящийся в собственной стране, через сбытовое отделение (филиал) за рубежом, коммивояжеров по экспортным операциям, также через зарубежных дистрибьютеров или агентов.

Косвенный экспорт осуществляется путем привлечения независимых посредников-экспортеров, агентов, различных организаций. Косвенный экспорт наиболее распространен за рубежом. Этому способствуют два фактора:

- 1) предприятие производит все товары в собственной стране, следовательно, требуется меньше капиталовложений на расширение производства и создание собственного торгового аппарата за рубежом;
- 2) меньше степень риска.

Следует отметить, что российская практика осуществления экспортных операций отличается от западной. Обуславливается это следующими обстоятельствами:

а) определенная часть российских экспортеров (резидентов) производит капиталовложения за рубежом в интересах создания собственной инфраструктуры по сбыту продукции;

б) предприятия (резиденты) несут меньшие фракционные издержки в экспортной области по сравнению с организацией поставок на внутренний рынок; многим из них выгоднее иметь собственных партнеров и типовые контракты, чем преодолевать сложности налаживания деятельности на внутреннем рынке, связанные с практически полным отсутствием инфраструктуры обеспечения делового сотрудничества также с многочисленными и малоэффективными бумажными процедурами;

в) предприятия-экспортеры (резиденты) испытывают невысокие риски по сравнению с объемами неплатежей внутри страны.

Таким образом, в результате этих обстоятельств, а также гарантированности платежей по экспорту обеспечивается повышение эффективности и экспорта, причем одновременно происходит «привязывание» экспортера к внешним рынкам.

Под импортом понимается вид предпринимательской деятельности российских резидентов, связанный с закупкой у нерезидентов и ввозом в страну резидента товаров, услуг и технологий для последующей реализаций на внутреннем рынке.

Импортные операции требуют от резидентов основательного знания товаров, наблюдений за изменением конъюнктуры рынка, а также правильного выбора момента времени для заключения контрактов. Импортные операции бывают двух видов: прямые и косвенные.

При *прямом импорте* российские резиденты покупают товары непосредственно у зарубежного изготовителя (нерезидента) или у посредника по экспорту за границей. Импортная сделка осуществляется между резидентом (отечественным получателем) и нерезидентом (поставщиком) за границей.

При *косвенном импорте* российские предприятия (резиденты) покупают товар у отечественного коммерсанта (отдельной фирмы), специализирующегося на импортных сделках, который в свою очередь получает товар от зарубежного производителя (нерезидента) или экспортера (им также может быть другой резидент). Импортная сделка осуществляется между отечественным коммерсантом, специализирующимся на импорте определенных товаров, и поставщиком за границей.

Импортный режим также бывает двух видов: *нелицензируемый импорт* и *лицензируемый*.

Нелицензируемый импорт осуществляется в том случае, когда заключение импортных контрактов не имеет ограничений, т.е. импортер (нерезидент) может без специального разрешения регулирующих органов заключить договор купли-продажи (контракт) с зарубежным поставщиком (другим нерезидентом), ввезти товар на территорию России и произвести оплату.

Лицензируемый импорт осуществляется в том случае, когда для ввоза товаров из-за границы требуется специальное разрешение регулирующих органов, которые определяют условия, объем и выдают лицензии на определенный вид товаров. Только после получения лицензии на ввоз импортер (нерезидент) может заключать с резидентом договор купли-продажи. Для осуществления импортной операции импортер (нерезидент) должен иметь финансовые средства для закупки товаров, знать потенциальных поставщиков, произвести анализ цен конкурентов, предлагающих нужный товар, заключить контракт с наиболее предпочтительным экспортером (резидентом), получить закупленный товар и произвести его оплату. Важно также знать методы закупки товаров, которые бывают трех типов: оптовые, регулярные закупки мелкими партиями, закупки по мере необходимости.

Схема импортной операции включает:

- а) подписание контракта на покупку товаров;
- б) поставку товаров.

Основными признаками импортных операций являются:

- заключение контракта с иностранным контрагентом (нерезидентом);
- пересечение товаром границы страны-импортера (нерезидента);
- оплата объекта договора в иностранной валюте.

Обязательным условием импортной операции является платежеспособность импортера (нерезидента).

При осуществлении импортных операций учитываются три фактора:

- 1) необходимость проведения политики протекционизма;
- 2) обеспечение национальных потребителей (предприятий и населения) продукцией, которая не производится внутри страны либо производится в недостаточном количестве;
- 3) выполнение фискальной функции с помощью импортных тарифов, т.е. обеспечение бюджета необходимыми финансовыми средствами.

Разновидностями экспортной и импортной операций являются реэкспортные и реимпортные операции.

Реэкспортные операции – это операции по обратному вывозу из страны ранее ввезенного из-за границы товара без его переработки.

Страна, которая ввозит, а затем вывозит товар, является реэкспортирующей страной. Государство, которое вывозит товар в реэкспортирующую страну, по существу совершает экспортную операцию, а контрагент этой страны по отношению к контрагенту реэкспортирующей страны является экспортером. Контрагент же страны, ввозящей товар из реэкспортирующей страны, по отношению к реэкспортеру является импортером. Обязательное условие: товар в стране реэкспортера не должен подвергаться какой-либо переработке. В отдельном случае могут производиться незначительные изменения: смена упаковки, нанесение специальной маркировки, т.е. операции, учитывающие требования страны потребления, но не меняющие первоначального наименования товара.

Реимпортные операции. По существу их нельзя назвать внешне-торговыми операциями, так как специально их никто не осуществляет. По сути это несостоявшиеся экспортные операции, хотя таможенная статистика учитывает их отдельно. Реимпортная операция означает ввоз в страну ранее вывезенного из нее товара, не подвергшегося в ней переработке. Реимпортные операции возникают в следующих случаях:

- а) возврат забракованных покупателем товаров;
- б) возврат товаров, не проданных на аукционах, ярмарках, выставках;
- в) возврат товаров, не реализуемых через консигнационные склады.

Консигнация – условие продажи товаров через консигнационные склады посредников, когда право собственности на товар, поступивший на склад поставщика, остается за экспортером до момента продажи его покупателю. Обычно условия консигнации – хранение товаров на складе посредника от 1 до 1,5 лет. Если в этот период товар не будет продан, то он возвращается собственнику (экспортеру) за его счет.

5.4. ФОРМЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Формы внешнеторговой политики были определены в теориях международной торговли, возникших в конце XVIII – начале XIX вв.

Как известно, выделяют две основные формы внешней торговли: свободная торговля и протекционизм. При этом все видные представители экономической науки доказывали необходимость развития внешнеэкономических связей, поскольку они расширяют возможности развития производства товаров и услуг, влияют на увеличение богатства нации и повышение качества жизни широких слоев населения.

Большое внимание развитию внешнеэкономических связей уделял основоположник классической политэкономии Адам Смит, который отмечал, что свободный обмен товарами позволяет полностью использовать весь потенциал каждой страны по созданию национального богатства. Согласно теории «абсолютных преимуществ», изложенной А. Смитом в книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.), обмен благоприятен для каждой страны, так как каждая находит в нем абсолютное преимущество. Смит писал, что «правило каждого рассудительного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться сделать самому вещь, которую ему будет дешевле купить, чем сделать⁷.

Обмен между двумя нациями позволяет каждой из них реализовать излишки конкурентоспособного производства и таким образом придать стоимость тому, что иначе было бы бесполезным. Путем расширения рынка за пределы национальных границ обеспечивается развитие производства внутри страны и тем самым повышается национальный доход.

В своем фундаментальном труде «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817 г.) Давид Рикардо показывает, в каких пределах возможен и желателен обмен между двумя странами, и выделяет критерии международной специализации⁸.

Рикардо пришел к выводу о необходимости развития внешнеэкономических связей, которые оптимизируют использование труда.

Теория интернациональной стоимости товаров и услуг показала, что цены товаров на мировом рынке стимулируют обмен между странами. Это – рыночные цены, которые зависят от спроса и предложения. Следовательно, благодаря конкуренции между производителями

⁷ Смит. А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М., 1993. – С. 23.

⁸ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения // Сочинения. – М., 1955. – Т. 1.

разных стран на мировом рынке удастся довести мировые цены на товары до уровня их интернациональной стоимости, которая ниже национальной стоимости в менее развитых странах с невысокой производительностью общественного труда, но выше национальной стоимости в развитых странах.

Классический анализ XIX в. не объяснял происхождения сравнительного преимущества, которым располагала какая-либо страна относительно того или иного товара. В начале XX в. работы Эли Хекшера и Бертила Олина доказали, что это объяснение находится на уровне обеспеченности факторами производства.

Хекшер Э. в 1919 г. установил, что международный обмен происходит из относительного изобилия или относительной редкости факторов производства (капитала, труда, земли), которые находятся в расположении различных стран. Каждая страна имеет тенденцию специализироваться на том производстве, для которого соотношение факторов производства, которыми она располагает, является наиболее благоприятным. В 1933 г. Бертил Олин уточнил этот анализ. Международный обмен должен вызывать тенденцию к выравниванию ценовых факторов производства в долгосрочной перспективе. Это же подтвердил в 1948 г. Поль Самуэльсон, отметив, что в случае однородности факторов производства, идентичности техники, совершенной конкуренции и полной мобильности товаров международный обмен выравнивает цену факторов производства между странами. Эта теорема была названа теоремой HOS, по именам трех экономистов – Э. Хекшера, Б. Олина и П. Самуэльсона.

В действительности, цены факторов производства продолжают различаться в странах мира. Издержки, неотделимые от международного обмена товаров (транспорт, страхование, торговые издержки), тормозят специализацию и препятствуют выравниванию цен на факторы производства. Государственное вмешательство и социальные составляющие экономической жизни также влияют на общую направленность движения товаров и услуг в международной торговле.

Таким образом, международный обмен оказывается экономически полностью оправданным. Он не только позволяет оптимизировать использование как производственных возможностей всего мира, так и национальных факторов страны, но и приводит с течением времени к выравниванию цен на факторы производства.

Современными экономистами Василием Леонтьевым, Раймондом Верноном и другими была развита теория сравнительных преимуществ, которая в настоящее время включает понятия технического прогресса и неравномерности его распространения между странами. Внешнеэкономические связи усиливают концентрацию производства,

внефирменную экономию средств, благоприятствуют развитию существующих отраслей промышленности.

На протяжении 1980-х гг. во внешнеторговой и финансовой политике западных государств отчетливо взаимодействуют две тенденции – дерегулирование отдельных товарных и особенно валютно-финансовых потоков и одновременное ограждение национального экономического пространства, рост протекционизма. При этом «дерегулирование особенно активно проявляется в валютно-финансовой сфере, тогда как протекционизм наиболее ощутимо дает о себе знать в сфере торговли»⁹.

На практике дерегулирование и протекционизм тесно переплетены и взаимодополняют друг друга, превращаются в инструмент хозяйственной политики. Так, импортные ограничения на ввоз определенных товаров в сочетании с дерегулированием потока иностранных частных инвестиций часто применяются для того, чтобы привлечь заграничные капиталовложения в отдельные отрасли. Установление определенного срока действия импортных ограничений может стать также действенным средством, вынуждающим предпринимателей защищаемой отрасли форсировано модернизировать свои предприятия.

Отчетливо наблюдается эволюция форм и методов регулирования внешнеэкономических экспортно-импортных операций. Многие ранее важные инструменты теряют свое значение. Определенную роль играют в этом международные организации (ВТО, МВФ и др.), достигая, хотя и с большим трудом и проволочкой, договоренности о снижении различных барьеров, мешающих передвижению товаров, капиталов и в меньшей степени рабочей силы.

Так, начиная с 60-х гг. XX в. средний уровень тарифного протекционизма в ведущих западных странах сократился с 30 до 5%. Устранены в результате международных договоренностей многие формы контроля над валютно-финансовыми операциями. Некоторые инструменты протекционизма теряют свою значимость в результате бурного научно-технического прогресса и возможности быстро варьировать характеристиками продукции. Введение в США и Западной Европе количественных ограничений на импорт автомобилей и некоторых видов электронной техники способствовало повышению качества вывозимой японскими компаниями продукции, росту цен и увеличению их экспортной выручки.

⁹ Протекционизм в промышленно развитых странах, как отмечали эксперты МВФ, продолжает оказывать сильное влияние и в ряде случаев приводит к росту мер, ограничивающих торговлю (IMF. *Issues and Developments in International Trade Policy*. Wash., 1988. P. 1).

Усиление влияния мировой экономики на социально-экономическое развитие России будет происходить на фоне ужесточения глобальной конкуренции, повышения роли инновационных факторов развития в государствах-лидерах и перестройки мирового экономического порядка. В этой связи существенно возрастет роль внешнеэкономической политики России как одного из важнейших факторов ее социально-экономического развития, инновационного обновления и повышения конкурентоспособности экономики, а также решения ключевых социальных задач.

Сложившаяся модель участия России в международном разделении труда, основанная преимущественно на экспорте энергоносителей, не сможет стать основой для укрепления позиции России на расширяющихся мировых рынках. Даже при условии устойчивого роста внешнеторговых поставок энергоносителей и сырья, составляющего 1–2 % в год, общее расширение российского экспорта будет существенно уступать ожидаемой динамике мировой торговли (6 – 8 % в год). Следовательно, доля России в мировом экспорте при такой модели участия в среднесрочной перспективе будет снижаться. Без прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости Россия обречена на уменьшение своей роли в развитии мировой экономики и вытеснение ее из эффективного участия в мировом разделении труда.

Целью внешнеэкономической политики в долгосрочной перспективе является создание условий для достижения лидирующих позиций России в мировой экономике на основе эффективного участия в мировом разделении труда и повышения глобальной конкурентоспособности ее национального хозяйства. Достижение этой цели предполагает:

- специализацию России в мировом разделении труда на высокотехнологичных товарах, интеллектуальных услугах и товарах с высокой степенью переработки;
- достижение лидирующих позиций в поставках энергоресурсов на мировые рынки на основе географической и продуктовой диверсификации экспорта, участия в формировании глобальной энергетической инфраструктуры и выработке правил функционирования мировых энергетических рынков;
- реализацию имеющихся конкурентных преимуществ в сфере транспорта, аграрном секторе и сфере переработки сырья;
- усиление позиций России на мировом рынке в качестве экспортера аграрной продукции, снижение зависимости от импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия;

- обеспечение глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей с использованием инструментов таможенно-тарифной политики, регулирования внутренних рынков, привлечения иностранного капитала и формирования в отраслях центров компетенции, встроенных в мировые цепочки производства добавленной стоимости;

- создание интегрированного евразийского экономического пространства совместного развития, превращение России в один из мировых финансовых центров;

- выстраивание стабильных диверсифицированных связей с мировыми экономическими центрами, обеспечивающих устойчивость развития российской экономики в долгосрочной перспективе при растущих глобальных рисках;

- усиление роли России в решении глобальных проблем и формировании мирового экономического порядка.

Основными индикаторами достижения цели внешнеэкономической политики являются:

- повышение доли России в мировой экономике с 3,2 % мирового валового внутреннего продукта в 2007 г. (по паритету покупательной способности) до 3,8 % в 2015 г. и 4,3 % в 2020 г.;

- увеличение российского экспорта с 354 млрд. долл. США в 2007 г. до 630 – 650 млрд. долл. США в 2015 г. и более 900 млрд. долл. США в 2020 г. (при условии колебания мировых нефтяных цен в ценах 2007 г. в пределах 80 – 90 долл./барр.);

- увеличение экспорта машиностроительной продукции более чем в 6 раз (до 110 – 130 млрд. долл. США) по сравнению с 2007 г.;

- увеличение экспорта транспортных услуг более чем в 4 раза (до 45 млрд. долл. США) к 2020 г. по сравнению с 2006 г.;

- увеличение доли России на рынках высокотехнологичных товаров и услуг до уровня не ниже 5 – 10 % по 5 – 7 крупным позициям.

Основные принципы внешнеэкономической политики Российской Федерации:

- обусловленность внешней экономической политики целевыми ориентирами и приоритетными направлениями внутренней экономической политики;

- перевод экономики на инновационный путь развития;

- активное обеспечение реализации национальных интересов во внешнеэкономической сфере, включая поддержку экспорта и прямых инвестиций российских компаний за рубежом, защиту интересов российского бизнеса в случае дискриминации или нарушения его прав;

- открытость российской экономики, расширение возможностей доступа товаров, услуг, капиталов и рабочей силы на внешние рынки на основе взаимности и справедливой конкуренции;

– предсказуемость условий привлечения иностранного капитала в Россию, установление четких и понятных ограничений для иностранных инвесторов в отношении сфер, имеющих стратегический характер;

– специализация России в глобальной экономике на основе реализации сравнительных преимуществ как в традиционных сферах (энергетика, транспорт, переработка сырья), так и в области высоких технологий и экономики знаний;

– географическая диверсификация внешнеэкономических связей, обеспечивающая закрепление позиций российских экспортеров и инвесторов на традиционных рынках, а также освоение новых рынков в соответствии с приоритетами долгосрочного социально-экономического развития;

– активное участие в решении глобальных проблем с использованием гуманитарного, инновационного и технологического потенциала России при оказании содействия международному развитию;

– расширение участия предпринимательского сообщества в выработке и реализации внешнеэкономической политики.

В Российской внешнеторговой политике согласно МЭРиТ можно выделить следующие направления.

Первое направление – обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг в соответствии с ее специализацией в глобальной научно-технологической сфере.

Второе направление – содействие экспорту и достижению глобальной конкурентоспособности обрабатывающих отраслей и сферы услуг.

Третье направление – интеграция России в глобальную транспортную систему и реализация транзитного потенциала российской экономики.

Четвертое направление – повышение роли России в обеспечении глобальной энергетической безопасности и укрепление ее позиций на рынке углеводородов.

Пятое направление – формирование интегрированного евразийского экономического пространства, включая:

Шестое направление – создание в России международного финансового центра, превращение рубля в региональную резервную валюту и расширение использования рубля во внешнеторговом обороте.

5.5. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

Важным принципом внешнеторговой деятельности является активное вмешательство государства при проведении валютных опера-

ций. С помощью валютной, денежной, налоговой политики, изменения процентных ставок, субсидий, контингетированием и лицензированием внешнеторговых операций, таможенными тарифами государство осуществляет регулирование экспорта и импорта для успешного развития национальной экономики. С помощью указанных мер государство обеспечивает национальным производителям наиболее благоприятные условия на внутреннем и внешнем рынках.

Особенно эффективно эти меры действуют в промышленно развитых странах. Например, в большинстве из них экспорт сельскохозяйственных продуктов осуществляется по ценам, не соответствующим издержкам производства, в связи с большим размахом прямой и косвенной государственной помощи сельскохозяйственному сектору для обеспечения его выживания.

В Российской Федерации государственное вмешательство во внешнеторговую деятельность предприятий осуществляется по следующим направлениям:

- таможенными тарифами;
- нетарифными ограничениями;
- контингетированием и лицензированием внешнеэкономических операций;
- налоговым законодательством;
- системой международных договоров и соглашений;
- кредитными мероприятиями;
- формированием торгового режима в отношении со странами ближнего зарубежья для защиты экономических интересов России и сохранения рациональных интеграционных связей;
- контролем за использованием валютных поступлений для оплаты импорта;
- формированием рационального (паритетного) курса рубля, реально отражающего ценовые соотношения внутреннего и мировых рынков и т.д.

Наиболее распространенными ограничениями в сфере внешней торговли являются тарифные пошлины. *Таможенные пошлины* – это налог, устанавливаемый для затруднения ввоза в страну или, реже, вывоза из нее определенных видов продукции. Для ослабления национальной производителям конкуренции с иностранными фирмами, как правило, устанавливаются высокие таможенные пошлины при импорте готовой продукции и полуфабрикатов, особенно предметов роскоши, а более низкие – при импорте сырья и материалов.

Часто используемым способом воздействия на внешнеторговую деятельность предприятий являются *нетарифные барьеры*, которые представляют собой совокупность прямых и косвенных (непрямых)

ограничений внешней торговли с помощью разветвленной системы экономических, политических и административных методов.

Некоторое распространение в современной практике межгосударственного обмена получили контингентирование и лицензирование внешнеэкономических операций, а также введение государственной монополии на некоторые виды операций.

Контингентирование связано с установлением определенной квоты на экспорт (импорт) отдельных товаров или товарных групп, в пределах которой внешнеторговые операции осуществляются относительно свободно. На практике контингента обычно устанавливаются в форме списков товаров, свободный ввоз или вывоз которых ограничен процентом от объема или стоимости их национального производства. Предельной формой квоты выступает эмбарго, при котором отдельные виды импорта полностью запрещены.

Лицензирование предполагает необходимость получения организацией разрешения (лицензии) правительственных органов на осуществление внешнеэкономической деятельности. Подобная система дает возможность государству контролировать внешнеэкономические отношения и осуществлять их регулирование для достижения различных экономических и политических целей. В некоторых случаях лицензии выступают разновидностью таможенного обложения, применяемого страной для получения дополнительных таможенных доходов.

К методам прямых ограничений может быть также отнесено использование *государственной монополии* как исключительного права государственных органов или уполномоченных ими частных фирм на осуществление определенных видов производственной и внешнеэкономической деятельности.

Косвенные ограничения, в отличие от прямых, непосредственно не связаны с запретом на осуществление внешнеэкономической деятельности или уменьшением ее объема. Вместе с тем они зачастую оказываются не менее эффективным средством протекционистской защиты национальных производителей, чем таможенное обложение. Важное место в структуре косвенных ограничений занимают *национальная налоговая система* и *национальные стандарты*. Несоблюдение стандартов страны может служить поводом к запрету ввоза импортной продукции и ее реализации на внутреннем рынке. Соответственно налоговая система большинства развитых стран строится таким образом, чтобы создать преимущества для покупателей и пользователей национальной продукции (система регистрационных сборов и т.д.). Подобным образом система национальных транспортных тарифов нередко создает преимущества в оплате перевозки грузов экспортерам по сравнению с импортерами.

Кроме того, могут использоваться и другие формы косвенных ограничений – закрытие для иностранцев отдельных портов и железнодорожных станций, предписание об использовании при производстве продукции определенной доли национального сырья, запрет приобретения государственными организациями импортных товаров при наличии национальных аналогов и др.

Существенную роль в системе государственного вмешательства в экономику играют средства государственного стимулирования экспорта. В современных условиях в России действует система стимулирования экспорта, которая соответствует требованиям Всемирной торговой организации, определяющей принятый в мировой практике порядок оказания государственной поддержки экспорта. Она включает систему финансовых льгот, предоставляемых национальным экспортерам для повышения конкурентоспособности их продукции на внешнем и внутреннем рынках.

Экспортный контроль служит важным инструментом политики национальной безопасности.

Основными задачами системы экспортного контроля в России являются:

1) осуществление на единой нормативной и организационно-методической основе контроля за экспортом сырья, материалов, оборудования, технологий и научно-технической информации, которые имеют военное или двойное применение, т.е. могут использоваться для военных и невоенных целей;

2) разработка списков сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации и услуг, экспорт которых контролируется и осуществляется по лицензиям;

3) осуществление контроля и учета за соблюдением порядка предоставления предприятиям и организациям права экспорта стратегически важных сырьевых товаров.

Наряду с квотированием право на вывоз и ввоз товаров может подтверждаться лицензией.

Экспортная лицензия является разрешением на вывоз указанного в ней товара в установленные сроки. Отгрузка товаров осуществляется только после оформления экспортной лицензии. Лицензия оформляется на один вид товаров (если в контракт включено несколько видов лицензируемых товаров, то на каждый из них необходимо получить отдельную лицензию).

Лицензии бывают двух видов: генеральные и разовые.

Генеральная лицензия оформляется сроком на один календарный год для осуществления экспорта продукции для государственных нужд. Экспортные операции по генеральной лицензии могут осуществ-

вляться по одной или нескольким сделкам. В исключительных случаях генеральная лицензия оформляется на несколько видов товаров, входящих в одну группу товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Разовая лицензия выдается только на одну экспортную сделку. Максимальный ее срок – 12 месяцев. Срок действия лицензии может быть продлен по просьбе заявителя.

Наряду с квотированием к экспорту могут применяться тарифные ограничения. Экспортер платит, как правило, два вида таможенных платежей – экспортную таможенную пошлину и таможенный сбор за оформление. В случае необходимости могут быть уплачены также таможенные сборы за хранение и таможенное сопровождение товаров (ст. 110 ТК).оборот по реализации товара, вывозимого за рубеж предприятием-изготовителем, освобождается от обложения косвенными методами – НДС и акцизом. Если товар экспортируется другим предприятием, то сумма уплаченных НДС и акцизов возвращается предприятию-производителю налоговыми органами по представлению таможенных органов.

С 1 января 1996 г. в Российской Федерации в соответствии с инструкцией № 30 был введен импортный контроль. Он предусматривает контроль за предпринимательской деятельностью российских резидентов, связанный с закупкой у нерезидентов и ввозом в страну резидента товаров, услуг, технологий для последующей реализации на внутреннем рынке.

Целями импортного контроля являются следующие:

- 1) обеспечение обоснованности платежей за импортируемые товары;
- 2) установление льготного режима при ввозе товаров из различных стран с учетом страны происхождения товара;
- 3) установление защитных мер и ограничений на импорт и сертификация импортируемых товаров.

Основным инструментом регулирования ввоза товаров является *таможенная пошлина*. Ставки таможенных пошлин обобщены в импортном таможенном тарифе. Временный импортный таможенный тариф изменился с 1 июля 1992 г., а с 1 апреля 1993 г. его заменил постоянно действующий импортный таможенный тариф. Постановлением Правительства Российской Федерации № 454 от 6 мая 1995 г. утвержден новый таможенный тариф.

Ставки таможенного тарифа до 1994 г. были исключительно адвалорными (в процентной стоимости). Однако затем стали применяться и специфические ставки пошлин. Используются также комбинированные ставки – установленные адвалорные и специфические пошлины.

ны, в каждом конкретном случае используется та из них, с которой должна быть уплачена большая денежная сумма. Пошлины взимаются в рублях или СКВ по желанию импортера и зачисляются в доход федерального бюджета.

Импортный таможенный тариф включает все позиции товарной номенклатуры ВЭД, в том числе и те, по которым устанавливаются нулевые ставки. Тариф имеет трехколонковую структуру. Базовые ставки, утверждаемые правительством, приводятся во второй колонке. Они применяются при ввозе товаров из стран, которым Россия предоставила режим наиболее благоприятствуемой нации. Первая колонка тарифа содержит преференциальные ставки, составляющие 50% от базовых, а третья – максимальные ставки, увеличенные по сравнению с базовыми в 2 раза. Товары стран СНГ, с которыми Россия заключила соглашения о свободной торговле, а также товары наименее развитых государств ввозятся беспошлинно.

Принцип наиболее благоприятствуемой нации означает, что страна, предоставившая соответствующий режим иностранному государству, должна исключить всякую дискриминацию товаров, происходящих из этого государства, т.е. предоставлять им при импорте условия не менее благоприятные, чем товарам, произведенным в любой другой стране.

Исключение делается в пользу развивающихся стран. В соответствии с решениями ООН и ЮНКТАД, эти страны пользуются в торговле с более развитыми государствами односторонними преимуществами, которые должны способствовать росту их экспорта, повышению степени обработки экспортируемых товаров и в конечном счете их сближению со «странами Севера» по уровню экономического развития.

В Законе «О таможенном тарифе» (разд. II) предусмотрена возможность регулирования российского импорта с помощью особых пошлин. Особые пошлины на ввозимые товары вводятся Правительством РФ в качестве защитных или ответных мер.

К ним относятся:

– *специальные пошлины* – вводятся в случае ввоза в Россию товаров в количестве и на условиях, угрожающих нанести ущерб российским производителям, либо в случае дискриминационных или иных действий зарубежных государств, ущемляющих интересы Российской Федерации;

– *антидемпинговые пошлины* – вводятся в случае ввоза в Россию товаров по более низким ценам, чем их нормальная стоимость в стране вывоза;

– *компенсационные пошлины* – вводятся в случае ввоза в Россию товаров, при производстве которых прямо или косвенно применялись субсидии.

Помимо введения повышенных импортных пошлин могут устанавливаться количественные ограничения в случае, если наносится существенный ущерб производителям подобных или непосредственно конкурирующих товаров на территории России.

Под существенным ущербом понимается сокращение производства или снижение рентабельности соответствующих товаров или услуг. Размер антидемпинговой пошлины должен быть не больше демпинговой разницы, которая исчисляется в процентах по формуле:

$$\frac{\text{Нормальная цена} - \text{Экспортная цена}}{\text{Экспортная цена}} 100\%.$$

Нормальная стоимость определяется на основе цены внутреннего рынка страны-экспортера или производителя, если объем продаж товара на этом рынке составляет не менее 5% от объема экспорта данного товара в Россию. Если товар ввезен через третью страну, то экспортная цена сравнивается с сопоставимой ценой на рынке страны-экспортера, а при отсутствии таковой – с ценой на рынке страны-производителя. Если объем продаж на рынке экспортера или производителя меньше установленной нормы, то нормальная стоимость определяется на основе цены продаж данного товара в третьей стране или исходя из издержек производства в сопоставимой третьей стране-производителе с учетом расходов по реализации и прибыли.

Под экспортной ценой понимается цена товара, ввозимого на таможенную территорию Российской Федерации и предназначенного для продажи на внутреннем рынке. Антидемпинговая цена вводится в том случае, если размер демпинговой разницы превышает 2%, а объем демпингового импорта составляет не менее 3% импорта данного товара в Россию.

Под субсидированием экспорта понимается финансовое содействие, оказываемое в пределах территории страны-экспортера (производителя) любым государственным органом страны в любой форме, предусмотренной ВТО.

Компенсационная пошлина вводится в том случае, если величина субсидии составляет не менее 1% стоимости товара.

В Российской Федерации в 1996 г. принята федеральная программа развития экспорта с целью формирования более эффективной модели участия России в международном разделении труда. Ее основные направления предусматривают не столько расширение экспорта, сколько поддержание его устойчиво высоких объемов на основе оптимального использования имеющихся конкурентных преимуществ и мировой конъюнктуры, постепенного расширения ассортимента вывозимой продукции.

Обязательным элементом этой программы является диверсификация российского экспорта, в том числе за счет широкого вывоза на внешние рынки готовой продукции отечественных поставщиков, и в первую очередь наукоемкой.

5.6. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматривая основополагающие аспекты регулирования внешней торговли, необходимо отдельно остановиться на выполняемых государством функциях валютного регулирования и валютного контроля. *Валютное регулирование* в области внешней торговли предусматривает совокупность мероприятий и нормативных актов, устанавливаемых в законодательном или административном порядке и направленных на регулирование потоков капиталов в страну и из страны.

Валютный контроль – это совокупность мер, осуществляемых органами валютного контроля и направленных на обеспечение операций с иностранной валютой в соответствии с действующей нормативной базой.

Объектами валютного регулирования и валютного контроля являются операции на внутреннем валютном рынке и на международном уровне.

Субъектами являются: уполномоченные банки – резиденты; юридические лица – резиденты и нерезиденты; физические лица – резиденты и нерезиденты.

Формы валютного регулирования и валютного контроля: введение запрета на отдельные виды операций; ограничения на отдельные виды операций; лицензирование валютных операций.

Органы валютного регулирования: Центральный банк Российской Федерации; Правительство Российской Федерации.

Органы валютного контроля: Государственный таможенный комитет; Федеральная служба по валютному и экспортному контролю.

Агенты валютного контроля: уполномоченные банки; таможенные службы.

Виды валютного контроля: предварительный; в ходе осуществления операций; последующий (после проведения операции).

Предварительный контроль осуществляет в основном Центральный банк Российской Федерации, второй и третий виды контроля проводят в основном уполномоченные банки в ходе реализации внешнеэкономических сделок своих клиентов.

Критерии определения сферы применения валютного регулирования и валютного контроля: территориальный; экономический: в отно-

шении резидентов и нерезидентов действуют различные нормы валютного регулирования и валютного контроля.

Принципы валютного регулирования и валютного контроля: монополия уполномоченных банков на проведение операций с иностранной валютой; репартация вывезенного из страны капитала; доказательность необходимости осуществления данной операции; конкретная направленность: цель; сроки проведения; объемы операции.

Возможность валютного контроля предопределяется наличием согласованной между контрагентами отсрочки платежа по контракту, т.е. *предметом валютного контроля* является контроль за выполнением обязательств клиентов, отсрочка по которым, как правило, не превышает 90 дней.

Операции по валютному контролю подразделяются на экспортное и импортные. *Целью экспортного валютного контроля* является контроль за обеспечением полного и своевременного поступления экспортной валютной выручки на счета предприятий, осуществляющих экспорт товаров (т.е. инкассирование выручки и своевременный перевод ее на счета экспортера). Банк осуществляет расчетное обслуживание экспортера по соответствующим экспортным контрактам. За проведение операций Коммерческий банк взимает (не взимает) комиссионное вознаграждение, получая доход в форме процентов от суммы контракта. Комиссия, взимаемая банком в размере 0,15% от поступившей по экспортному контракту суммы, – очень незначительный процент в структуре доходов банка. Однако поступление валюты на счета клиентов-экспортеров пополняет корреспондентские счета банков, что позволяет им осуществлять операции по кредитованию в иностранной валюте.

Кроме того, клиенты банка на территории Российской Федерации рассчитываются со своими поставщиками в валюте России, следовательно, они продают поступившую на их счет иностранную валюту через биржу, а поступающий рубленый эквивалент за проданную валюту пополняет корреспондентский счет банка в рублях. Поэтому приток экспортной валютной выручки на счета клиентов банка хотя и не влияет на прибыль, но всегда приветствуется банком. Таким образом, задача любого банка – привлечь в качестве клиента организацию, ведущую активную экономическую деятельность, со стабильным притоком валютных и рублевых средств.

Импортный валютный контроль предполагает контроль за соответствием суммы средств, переведенных за импортируемые товары, стоимости фактически ввезенного на таможенную территорию России товаров. При этом банки выставляют гарантии платежа за своего клиента и своевременного перевода средств на счет импортера. Интерес

банка в данном случае представляется в виде комиссионного вознаграждения за выдачу гарантии и инкассо документов.

Один и тот же банк может проводить как экспортный, так и импортный валютный контроль. При этом предусматривается наличие корреспондентских отношений между банками, каждый из которых обслуживает только одну из сторон, контракта (или экспортера или импортера). Такие отношения закрепляются в соглашениях, в которых оговариваются права и обязанности банка-корреспондента, обслуживающего данную фирму (экспортера или импортера).

В зависимости от времени проведения валютный контроль делится на предварительный, текущий и последующий.

Предварительный контроль со стороны банка за экспортно-импортными операциями осуществляется на этапе составления паспорта сделки (экспортного и импортного) на основании представленного в банк контракта.

Текущий контроль проводится банком за экспортно-импортными операциями в период исполнения контракта и имеет большое значение. Если в процессе предварительного контроля преобладают юридические вопросы (оформление и заверение копий контракта, обязательные условия, которые контракт должен содержать, и т.д.), то текущий контроль осуществляется непосредственно в период исполнения контракта, т.е. в период проведения реальных операций по нему (перевод и получение денежных средств, оформление и представление грузовой таможенной декларации в банк и др.).

Последующий контроль за экспортно-импортными операциями заключается в основном в контроле за предоставлением импортерами и экспортерами документов валютного контроля, а также за правильностью их заполнения. Этими документами являются учетная карточка экспортируемых товаров и учетная карточка импортируемых товаров. Они составляются на основе грузовых таможенных деклараций, представленных в банк с помощью специального программного обеспечения. Реестры учетных карточек по экспорту и импорту присылаются в банк также Вычислительным центром ГТК РФ по специальной или телекоммуникационной связи. Заполненные и подписанные экспортерами и импортерами учетные карточки по экспорту и импорту должны быть представлены в банк не позже 10 дней до даты их отправки в Вычислительный центр ГТК РФ. Несоблюдение этого срока влечет за собой штрафные санкции в отношении экспортеров и импортеров.

Глава 6

МИРОВОЙ РЫНОК УСЛУГ

6.1. ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ

Мировой рынок услуг, представляющий собой сферу обмена между странами услугами, является неотъемлемой частью международных экономических отношений наряду с мировыми рынками товаров, капитала и рабочей силы. Предметом обмена на этом рынке являются услуги, выступающие как результаты важнейших сфер человеческой деятельности: науки, техники, производства и управления. Формы реализации услуг на рынке достаточно многообразны: от классических лицензионных соглашений и продажи машин и оборудования, произведенных по новой технологии, до заключения компенсационных сделок.

Основу рынка составляет огромная и быстрорастущая часть мирового хозяйства – *сфера услуг*. Предоставление услуг – наиболее динамичная статья внешней торговли. В последние десятилетия доля всех видов услуг в ВВП развитых стран достигла 70%. По данным МВФ, стоимость оказанных услуг в 1994 г. равнялась 1100 млрд. долл., что составляет около 25% общей величины экспорта, в 1997 г. эта цифра увеличилась на 1/3 и составила 1500 млрд. долл., по оценкам ВТО в 2009 г. объем оказанных услуг составил 3350 млрд. долл.

В целом основными стимулами роста международных услуг являются:

- развитие научно-технического прогресса, внедрение новых технологий, которое создает необходимые условия для дальнейшего углубления специализации экономики и усиления тенденции к социализации сферы услуг;

- долговременный экономический подъем, приведший к росту доходов, что соответственно не могло не вызвать дополнительной потребности в ряде услуг, например в области туризма;

- деиндустриализация развитых стран и трансформация их национальных хозяйств в так называемые «экономики услуг». Развитие промышленности, как известно, приводит, во-первых, к высвобождению рабочей силы, которая поглощается сферой услуг и соответственно расширяется, во-вторых, к необходимости «производственных» услуг, дающих возможности продавать товары совместно с услугами. Потеря лидирующих позиций и сравнительных конкурентных преимуществ основными промышленными странами может оказать отрицательное влияние на показатели экономического роста и уровень бла-

госостояния, поэтому и расширяется сфера услуг, дополняющая развитие и обеспечивающая за счет расширения их объема рост ВВП. Это касается предоставления производственных услуг, связанных с производством товаров (страхование, финансовые, транспортные услуги);

– перекалфикация рабочих мест, увеличивающая численность занятых в сфере услуг. За последние десять лет средние темпы роста занятых в сфере услуг составляют 5,7%, а к 2010 г. большинство американских промышленных компаний значительно сократит численность своего среднего управленческого звена и заменит их независимыми консультантами. Это скажется, во-первых, на издержках производства, снижение которых приведет к росту конкурентоспособности товаров, а, во-вторых, – на росте консультационных услуг;

– индифферентность к невосполнимым природным ресурсам и развитие производительных сил за счет специализации и кооперации производства продукции, сокращающее малоэффективный экспорт.

Международный рынок услуг развивается более быстрыми темпами по сравнению с рынком товаров. Для двухкратного роста услуг потребовалось всего лишь 7–8 лет, а для подобного расширения рынка товаров – 15. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами, за этот период она увеличилась в 2,5 раза. Общий объем экспортируемых услуг в рамках мировой торговли увеличился с 155 млрд. долл. в 1975 г. до 3350 млрд. долл. в 2009 г. За послевоенные десятилетия объем мировой торговли товарами и услугами вырос в 20 раз. Доля экономически развитых стран составляет примерно 80%. Если же учитывать и объем торговли услугами новых индустриальных стран, то эта доля составит более 85%. Удельный вес экспорта услуг в экспорте товаров всей мировой системы приближается к 30% (табл. 6.1).

6.1. Динамика мирового экспорта услуг

Экспорт	1970	1975	1980	1985	1990	1997	2009
Экспорт, млрд. долл.	72,8	119,4	242,5	396,1	770	1000	3350
Экспорт услуг / экспорт товаров, %	25	24,5	22,3	23,1	20	33	27,5

Услуги все сильнее влияют на внешнюю торговлю товарами, особенно наукоемкими. Расширяется сфера привлечения услуг для поставки товаров от анализа товарных рынков и до технического обслуживания проданных товаров. Приблизительно 3/4 объема всех услуг – услуги, связанные с научно-техническим и производственным опытом (торговля лицензиями, ноу-хау, инжиниринговые, консалтинговые и т.д.).

Но в последнее время развитие сферы услуг идет не так динамично, как ранее. Темпы роста услуг начинают снижаться, что связано с определенными факторами, в частности:

- отсутствуют универсальные принципы и инструменты торговли, признанные и используемые в товарной торговле – перемещение товаров к потребителю считается более целесообразной формой торговли, в сфере же услуг это лишь одна из форм торговли, причем не самая крупная;

- широкая конкуренция.

Вплоть до недавнего времени международный рынок услуг был представлен мелкими и средними фирмами. Сегодня основными производителями и потребителями услуг выступают ТНК. В сфере услуг размещено 40% объема их иностранных прямых инвестиций. Американские ТНК производят за рубежом услуг на сумму, в два раза превышающую экспорт услуг США, половина которого приходится на ТНК.

Географическое распределение торговли услугами отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств с рыночной экономикой, активное сальдо платежных балансов которых выросло за последнее десятилетие практически в 7 раз. Такое увеличение связано в первую очередь с развитием факторных услуг. На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50% импорта. Но развитие услуг и в этих странах неравномерно. Доля первой пятерки стран превышает 50% экспорта услуг. При этом на четыре страны – США, Великобританию, ФРГ, Францию – приходится 44% мирового экспорта услуг. Для многих компаний из этих стран все большее значение имеет производство услуг в их зарубежных филиалах (табл. 6.2).

Для развивающихся стран характерно, как правило, наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами, хотя некоторые являются крупными их экспортерами, например Южная Корея, предоставляющая инжиниринговые, консультационные и строительные услуги, Мексика – туризм, Сингапур – финансовые услуги.

Восточно-европейские страны достигли определенных успехов в экспорте отдельных услуг. Их доля равняется 4%, а в экспорте товаров

6.2. Распределение экспорта и импорта услуг по странам в 2009 г.

Страна	Экспорт		Страна	Импорт	
	млрд. долл.	%		млрд. долл.	%
ЕС	652	26,3	ЕС	543	23,0
США	474	14,1	США	331	10,5
Великобритания	233	7,0	Германия	253	8,1
Германия	227	6,8	Великобритания	161	5,1
Франция	143	4,3	Китай	158	5,0
Китай	129	3,8	Япония	147	4,7
Япония	126	3,8	Франция	126	4,0
Испания	101	3,0	Италия	115	3,6
Италия	97	2,9	Ирландия	103	3,3
Ирландия	91	2,7	Испания	87	2,8
Россия	41	1,2	Россия	59	1,9
Всего 40 ведущих стран	3010	89,8	Всего 40 ведущих стран	2760	87,8
Мир	3350	100,0	Мир	3345	100,0

Источник: www.wto.org

составляет 8%. Однако специалисты не надеются на быстрое развитие экспорта банковских, страховых, фрахтовых, посреднических услуг из России и Украины. Многие же страны обладают значительными резервами для развития туризма, экспорта транспортных и ряда других современных услуг. Использованию этих резервов часто мешает низкое качество предоставляемых услуг. В ряде стран слабо развиты целые отрасли услуг. Помимо этого, нельзя не учитывать, что высокий уровень развития услуг на Западе и немалые ограничения на импорт услуг в развитых странах препятствуют расширению подобного экспорта из стран СНГ.

Наиболее общие сведения о роли сферы услуг в экономике дает изучение двух показателей: доли занятых в сфере услуг в общем объеме занятых и доли в ВВП (табл. 6.3). В развитых странах доля занятых в сфере услуг составляет в среднем 50%, причем в США и Японии 59 и 55% соответственно. По оценкам экспертов, доля занятых в Японии в начале XXI века увеличится до 67%. Однако этот показатель не является точным, так как высокая трудоемкость отдельных видов услуг может создать превратное впечатление о значимости (доле) услуг для национальной экономики. Кроме того, на сегодняшний день темпы роста производительности труда в сфере услуг значительно ниже, чем в промышленности.

Второй показатель наиболее приемлем, поскольку позволяет точнее определить роль сферы услуг. В послевоенное время доля услуг составила в развитых странах до 55% ВВП, а на промышленность приходится лишь 26% ВВП. Однако и в этом показателе есть свои отрицательные стороны – невозможность соизмерить цены (они различны на товары и услуги), услуги качественно несоизмеримы с товарами.

6.3. Показатели роли сферы услуг в экономике

Страны	Доля сектора услуг в ВВП				Доля занятых в сфере услуг			
	Частные услуги	Темп роста	Государственные услуги	Темп роста	Частные услуги	Темп роста	Государственные услуги	Темп роста
Великобритания	43	–	14	–	47	–	22	–
США	58	3,2	13	1,2	59	2,6	48	0,9
Франция	49	3,5	13	2,3	48	2,6	19	0,9
ФРГ	47	4,9	12	4,7	41	0,4	16	2,2
Япония	56	4,5	9	3,8	55	2,4	7	1,1

Источник: Услуги в системе мировой торговли. – М., 1990. – С. 13.

Иногда для оценки состояния рынка услуг используют соотношение доли экспорта и импорта услуг в ВВП. При более низком значении этого индекса услуги играют большее значение для страны. Самый низкий уровень, такого индекса в Австралии, Бельгии, США, Испании, Франции, Сингапуре, Великобритании, Швейцарии.

Международный обмен услугами в условиях научно-технической революции не является пассивным элементом международных экономических отношений, а становится ведущим позитивным моментом экономического роста. Скорость обмена информацией, простота, надежность коммунальных систем дают возможность наладить оперативную связь между крупными биржами мира, между штаб-квартирами, предоставлять юридические и финансовые услуги, консультации через компьютерную сеть, выполнять конструкторские и проектные работы. Все это оказывает влияние на производственный процесс, т.е. торговля услугами важна не только своими внешнеэкономическими аспектами, но и является одним из способов стратегического отрыва от конкурентов.

6.2. СТРУКТУРА РЫНКА УСЛУГ

Понятие «услуга» включает в себя комплекс многообразных видов экономической деятельности человека. К числу услуг можно отнести все, что не связано с добычей полезных ископаемых, промышленным и сельскохозяйственным производством. Такое обобщенное определение приводит к различным классификациям видов услуг. МВФ подразделяет эту торговлю только на четыре вида – фрахт, остальные транспортные услуги, туризм, прочие услуги. В СНС¹⁰ услуги подразделяются на потребительские (туризм, гостиничные услуги), социальные (образование, медицина), производственные (инжиниринг, консалтинг, финансовые и кредитные услуги), распределительные (торговые, транспортные, фрахтовые).

В свою очередь международные услуги могут быть *факторные* (disembodied) – это услуги, связанные с пересечением границы, а также классические услуги по предоставлению капитала, в сфере туризма, образования, медицины, и *не факторные* (splintered, separated), для которых характерно пространственное разделение производителя и потребителя (фильмы, патенты, издательская деятельность).

По формам реализации услуги могут быть подразделены на четыре основные группы в зависимости от нахождения производителя и потребителя в момент ее потребления:

¹⁰ СНС – система национальных счетов.

1. *Услуга предлагается на территории ее потребления.* Примером такого «перемещения» является миграция рабочей силы капитала – сеть ресторанов «Макдональдс», банковские и страховые услуги, которые связаны с открытием дочерних отделений, филиалов за рубежом и обслуживанием клиентов на их территории.

2. *Услуга потребляется за рубежом,* что предопределяет перемещение потребителя услуги. Примером может выступать туризм, когда туристы выезжают за рубеж для отдыха, развлечений, деловых встреч и т.д.; обслуживание судов, самолетов, которое происходит в иностранных портах и аэропортах; медицинское обслуживание – проведение курса лечения, операций в зарубежных клиниках, больницах; образование – учеба в зарубежных университетах, колледжах.

3. *Услуга предлагается и на территории ее потребления и за рубежом.* Например, чтение лекций профессорами университетов, гастроли театров, артистов.

4. *Услуга не перемещается из страны в страну.* В такую группу входят услуги транспортных фирм, предоставляющих свой транспорт для перевозки грузов за границу, подготовка проектно-сметной документации, которая затем может быть передана по каналам связи.

В целом же к международным услугам можно отнести: транспортные, услуги связи, туризма, консалтинговые, инжиниринговые, инженерно-строительные, информационные, юридические, страховые, посреднические, финансовые, образования, медицинские и т.д.

Услуги, в том числе и международные, в отличие от товаров имеют свои особенности: во-первых, они не обладают овещественной формой, хотя ряд услуг приобретает ее в виде компьютерных программ на магнитных носителях, кинолент, различной документации; во-вторых, услуги производятся и потребляются в основном одновременно и не подлежат хранению, в связи с этим требуется присутствие за рубежом непосредственных производителей услуг или иностранных потребителей в стране их производства; в-третьих, не все виды услуг пригодны для широкого вовлечения в международный оборот, например коммунальные услуги; в-четвертых, сфера услуг, как правило, в большей степени защищена государством от иностранной конкуренции, чем сфера материального производства.

6.2.1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ

По мере расширения международной торговли и иных форм международных экономических отношений, повышения уровня культуры и образования начинает развиваться международный туризм. *Международный туризм* – это вид деятельности, направленный на предос-

тавление различного рода туристских услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Туристские услуги в международном товарообороте выступают как «невидимый» товар.

Начало эры массового туризма связано с интернационализацией всех сфер общественной жизни, повышением уровня жизни, увеличением свободного времени, изменениями в сфере транспорта и связи. В 60–70-е гг. XX в. международный туризм приобрел всемирный характер. В среднем около 56% всех международных туристических поездок приходится на Европу (из них 42% на страны ЕС) (табл. 6.4), около 20% – на Америку, 3,4% – на Китай. Таким образом, видно, что эти два региона играют главную роль на мировом туристическом рынке. За последние 20 лет численность международных туристов в мире увеличилась на 1/3. По данным ВТО, темпы роста международного туризма составляют 6% в год. Серьезное негативное влияние оказал мировой экономический кризис, в результате которого в 2009 г. сокращение данного рынка составило 13%. Это связано с тем, что туризм очень чувствителен к изменению доходов граждан.

6.4. Доля экспорта и импорта ведущих стран на мировом рынке туризма

Страна	Млрд. долл.		Доля, %		Ежегодное изменение, %		
	2009	2000	2009	2000	2007	2008	2009
Экспорт							
ЕС (27)	341,4	42,0	39,2	6	14	8	–13
Европа (за искл. ЕС)	95,4	...	10,9	...	15	6	–14
США	120,3	20,6	13,8	2	12	13	–11
Китай	39,7	3,4	4,6	10	10	10	–3
Австралия	25,9	2,0	3,0	12	26	12	3
Турция	21,3	1,6	2,4	12	10	19	–3
Макао	17,9	0,6	2,1	22	38	28	7
Гонконг	16,4	1,2	1,9	12	18	11	7
Таиланд	15,9	1,6	1,8	9	24	9	–12
Малайзия	15,4	1,1	1,8	13	35	9	1
Швейцария	14,0	1,4	1,6	9	13	19	–3

Продолжение табл. 6.4

Страна	Млрд. долл.		Доля, %		Ежегодное изменение, %		
	2009	2000	2009	2000	2007	2008	2009
Канада	13,7	2,3	1,6	3	7	1	-13
Мексика	11,3	1,7	1,3	3	6	3	-15
Египет	10,8	0,9	1,2	11	23	18	-2
Индия	10,6	0,7	1,2	13	24	10	-10
Япония	10,3	0,9	1,2	10	10	17	-5
Сумма 15 ведущих стран-экспортеров	685,0	82,0	78,6	-	-	-	-
Импорт							
ЕС (27)	334,2	45,3	42,3	6	15	9	-15
Европа (за искл. ЕС)	120,5	...	15,3	...	17	8	-14
США	79,1	15,4	10,0	2	6	5	-8
Китай	43,7	3,0	5,5	14	22	21	21
Япония	25,2	...	3,2	...	-1	...	6
Канада	24,2	2,9	3,1	8	20	10	-11
Россия	20,8	2,0	2,6	10	17	12	-13
Саудовская Аравия	18,8	...	2,4	...	55	-25	24
Австралия	18,2	1,5	2,3	12	27	26	-3
Гон Конг	16,0	2,9	2,0	3	7	7	-1
Сингапур	15,8	1,0	2,0	15	18	15	4
Корея	13,3	1,6	1,7	7	17	-13	-30
Норвегия	12,3	1,1	1,6	11	21	13	-23
Бразилия	10,9	0,9	1,4	12	42	34	-1
Швейцария	10,9	1,2	1,4	8	9	8	-1
Объединенные Арабские Эмираты	10,3	0,7	1,3	15	28	18	-22
Сумма 15 ведущих стран-экспортеров	655,0	85,2	82,8	-	-	-	-

Источник: www.wto.org

Международный туризм рассматривается странами как одно из средств развития экономики, что проявляется в следующем. Предоставляя туристам товары и услуги, страна шире участвует в системе международного разделения труда, рационально используя свои природные ресурсы. Международный туризм – эффективный источник валютных поступлений, в том числе и за счет «внутреннего экспорта», т.е. продажи туристам местных товаров. В качестве примера можно привести Италию, где эффективность валютных поступлений от туризма позволила смягчить проблемы внешних расчетов. В течение всего последнего периода положительное сальдо по текущим операциям на 70 – 80% формировалось за счет вклада от международного туризма. *Под поступлениями от международного туризма* понимается плата за товары и услуги, произведенная иностранными туристами во время пребывания их в стране, за исключением прибыли от дополнительной занятости и оплаты международного транспорта. Международные туристские расходы включают оплату товаров и услуг, произведенных жителями данной страны за рубежом.

Доходы от международного туризма постоянно возрастают. Если в 1990 г. они составили 255 006 млн. долл., причем наибольшие доходы получили США (40 579 млн. долл.), то уже в 1998 г. – 495 млн. долл. (доходы США – 120 млн. долл.), а к 2020 г. ожидаются 2 млрд. долл. Соотношение между доходами и расходами от международного туризма в странах и регионах различается. Наибольшее положительное сальдо имеют Испания (+14 339 млн. долл.); Франция, Австрия, Италия, наиболее отрицательное сальдо – Япония, Германия.

Кроме того, в результате расходов, осуществляемых иностранными туристами в стране пребывания, во-первых, увеличиваются доходы туристских фирм (*прямой эффект*), во-вторых, повышается спрос на товары и услуги поставщиков, что в свою очередь способствует росту спроса на товары и услуги своих поставщиков и, следовательно, росту доходов во всех секторах (*косвенный эффект*), в-третьих, увеличиваются личные доходы населения, прямо или косвенно связанные с туристическим бизнесом, а это приводит к повышению потребительского спроса (*вынужденный эффект*). Косвенный и вынужденный эффект в совокупности называют *вторичным эффектом*.

Туризм способствует росту числа занятых. Большая часть трудовых ресурсов в туризме приходится на гостиничное и ресторанное хозяйство, туристские услуги, а также на смежные отрасли – пищевую (расходы на трудовые ресурсы составляют 8 – 10% общей суммы поступлений), строительную, производство горнолыжного инвентаря. Развитие туризма в странах, преимущественно принимающих туристов, обусловлено стремлением не только увеличить приток иностран-

ной валюты, но и создать новые рабочие места. По данным Всемирного совета по туризму, в 1993 г. на туризм приходилось 10,1% всемирного ВВП и 10,5% рабочих мест. В 1996 г. общее число занятых в международном туризме стран ЕС составило 8,5 млн. человек, что соответствует в среднем 6% экономически активного населения. В Испании и Португалии – 10, Греции и Франции – 8, Италии – 7, ФРГ – 6, Великобритании – 5%.

И все же, несмотря на это, международный туризм продолжает развиваться, расширяются его цели. Туризм классифицируется:

- *по целям* – маршрутно-познавательный, спортивно-оздоровительный, самостоятельный, курортный, горнолыжный, фестивальный, охотничий, шоп-туризм, религиозный, учебный;

- *по степени мобильности* – передвижной, стационарный, смешанный;

- *по форме участия* – индивидуальный, групповой, семейный;

- *по возрасту* – зрелый, молодежный, детский, смешанный;

- *по продолжительности* – однодневный, многодневный, транзитный;

- *по использованию транспортных средств* – автомобильный, железнодорожный, авиационный, водный, велосипедный, конный, комбинированный;

- *по сезонности* – активный туристский сезон, межсезон, несезон;

- *по географии* – межконтинентальный, международный, региональный;

- *по способу передвижения* – пешеходный, с использованием традиционных транспортных средств, экзотических видов транспорта.

В последние годы развитие международного туризма обусловлено определенными особенностями.

1. *Изменились цели туризма.* Если раньше основной целью международного туризма было проведение летнего отпуска, то теперь люди предпочитают активный отдых, спорт, заботу о здоровье. С начала 80-х гг. прошлого века туризм развивается в целях поддержания физической формы и лечения. Для этого создаются специализированные туристские компании, предлагающие разнообразные маршруты такого направления. Новые формы отдыха и развлечений (оперные спектакли в Египте, Бразильский карнавал, гольф и т.д.) требуют разработки новой культурной инженерии. Возрастает доля делового туризма, его темпы вдвое превышают другие виды туризма. На него приходится 55% мирового спроса на размещение в четырех- и пятизвездочных отелях. Это связано с интернационализацией бизнеса, которая в по-

следнее время затрагивает не только ТНК, но и совместные предприятия. Во Франции расходы на деловые поездки составляют 2% стоимости экспорта французских компаний.

2. *Изменяются формы международного сотрудничества.* В основных отраслях туристической индустрии господствуют ТНК: на долю 12 крупных гостиничных сетей приходится 5 тыс. гостиниц на 1 млн. номеров, их совокупный оборот – 15 млрд. долл. Компании-туроператоры обеспечивают обслуживание 80% организованных туристов. Расширяется производственное кооперирование в создании специализированной материально-технической базы международного туризма по лицензии иностранной фирмы; эти связи характеризуются большим охватом, устойчивостью, глубиной и основываются на долгосрочных отношениях. Одной из распространенных форм остается создание совместных туристических фирм по непосредственной реализации и предоставлению туристских услуг, торгово-промышленному сотрудничеству с иностранными фирмами и организациями, которые проектируют, создают и эксплуатируют материально-техническую базу туризма, сотрудничеству в подготовке кадров; кооперирование в области проведения научно-исследовательской работы; сотрудничество в предоставлении специфических услуг, например, присоединение страны к системе «Всемирный туристский ваучер».

3. *Увеличивается стоимость туристских услуг.* Высокий уровень капиталоемкости придает международному туризму характер тяжелой индустрии. Современные гостиницы требуют очень дорогого оборудования, срок окупаемости которого превышает пять лет. Для многих стран это часто означает иммобилизацию капитала, необходимого для финансирования развития. Создание туристских центров требует развития инфраструктуры, в том числе основанной на новейшей информационной технологии. По некоторым оценкам, расходы на инфраструктуру в два раза превышают непосредственные инвестиции в строительство. В результате высокой капиталоемкости стоимость каждого рабочего места возрастает. В странах Восточной Африки в гостиничном секторе заработная плата в среднем в два раза больше, чем в промышленности. Велики инвестиции в подготовку кадров. Интернационализация туризма усиливает господство иностранных ТНК и часто приводит к снижению оплаты труда местных кадров.

4. Характерной особенностью и своеобразным достоинством этих услуг как товара является то, что *значительная их часть производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования национальной валюты.*

5. *Распределение международного туризма по странам мира отражает неравномерность их социально-экономического развития.*

Так, развивающиеся страны принимают 1/4 часть мирового потока иностранных туристов. (Согласно международной статистике, к иностранным туристам относятся лица, посещающие страну с любой целью, кроме профессиональной деятельности, оплачиваемой в этой стране.) На мировой карте международного туризма ясно выделяется центр и периферия, хотя большинство стран одновременно и принимают и поставляют туристов.

По оценкам ВТО, объем доходов от международного туризма зависит от его типа, а также от способа и уровня национального контроля. В развитых туристических странах от 1/3 до 2/3 стоимости тура остается на месте в зависимости от типа использования транспорта и финансового контроля над гостиницами. В развивающихся странах с развитыми туристскими услугами остается 2/3 общих расходов на организацию туризма (стоимость тура + расходы туристов). В развивающихся странах, расположенных на большом расстоянии от стран проживания туристов, остается 40 – 50% общих затрат и только 20%, если средства транспорта и гостиницы контролируются иностранными компаниями. Из общих доходов вычитаются расходы на импорт продовольствия, оборудования (расходы на последнее, например, на Багамах составляют 43% всех валютных поступлений); издержки в иностранной валюте на финансирование инвестиций в международный туризм (строительные материалы, машины, оборудование для гостиниц); перевод за границу прибыли, процентов по займам, заработную плату иностранных рабочих, средства на рекламу в иностранных агентствах. В результате 40 – 50% доходов уходит за границу в форме оплаты дивидендов и заработной платы.

Международный туризм оказывает влияние на развитие как отдельных стран, так и мировой экономики в целом. По мере расширения международной торговли и иных форм международных экономических отношений, повышения уровня культуры и образования международный туризм также будет развиваться.

6.2.2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ

Международный рынок технологий – это обмен технологиями, научно-техническими знаниями между покупателями и продавцами. Международный технологический обмен рассматривается с двух сторон. В широком смысле слова он означает распространение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, в узком – передачу научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

В первом случае международный технологический обмен осуществляется в некоммерческих формах, примером чему могут служить научно-технические публикации, проведение выставок, ярмарок, симпозиумов, обмен делегациями и встречи ученых и инженеров, миграция специалистов, обучение студентов и аспирантов, деятельность международных организаций по сотрудничеству в области науки и техники. Во втором – в коммерческих формах, т.е. передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями, технической документацией, поставка машин и различного промышленного оборудования, оказание технической помощи, инжиниринговые услуги, экспорт комплектного оборудования, подготовка и стажировка специалистов, управленческие контракты, научно-техническое и производственное кооперирование.

Таким образом, субъектом рынка технологий и рынка услуг в целом выступает в большей степени международный технологический обмен в коммерческой форме, т.е. обмен в узком смысле слова.

Появлению рынка технологий способствовало введение патентных систем в конце XVIII – начале XIX вв., приведшее к укреплению права собственности создателя на продукты своего интеллектуального труда, что обусловило резкое расширение торговли средствами производства, ранее сдерживаемое боязнью копирования. В США такая система была введена в 1787 г., во Франции – в 1791 г., в России – в 1812 г., Испании – в 1820 г. особое развитие этот рынок получил в XX в. с появлением правовой базы, ростом научно-технического прогресса, возникновением новых составляющих его объекта.

Однако быстрый рост торговли научно-техническими знаниями был обусловлен не только названными факторами, но и значительным усилением неравномерности экономического роста отдельных стран и, как результат этого, неодинаковым уровнем развития в них науки и техники. Сосредоточение передовой техники и технологии наблюдается в небольшой группе промышленно-развитых стран, являющихся основными экспортерами технологий. Эти страны ежегодно тратят огромные средства на НИОКР. Так, США расходуют на НИОКР не только более высокую долю ВВП, но и значительно больше средств в абсолютном выражении, а также в расчете на душу населения, чем другие страны. Сумма расходов на НИОКР в США больше, чем во Франции, Великобритании, ФРГ, Италии и Японии, вместе взятых.

Другие страны пошли по пути заимствования результатов НТП путем покупки научно-технических знаний и использования их у себя. Это касается, как правило, менее развитых в экономическом отношении стран, но также и некоторых индустриальных, например Японии, доля которой в мировом импорте лицензий превышает 16%.

Рынок технологий по формам и способам реализации услуг неоднороден. К нему можно отнести рынок лицензий и патентов, консалтинга, инжиниринговых услуг, информационный. В последние годы наиболее развит рынок лицензий и патентов, динамично развивается рынок консалтинга и инжиниринговых услуг, о которых речь пойдет позже. Это подтверждает то, что из опрошенных 42 компаний США основная их часть занимается продажей и покупкой ноу-хау и технической помощью лицензиату, реализацией патентных прав – 35 компаний, товарных знаков – 20, компонентов – 14, управленческой помощью – 6.

6.2.3. МИРОВОЙ РЫНОК ИНЖИНИРИНГОВЫХ УСЛУГ

Одной из составляющих мирового рынка услуг выступает инжиниринг. *Инжиниринг* – это обособленный в самостоятельную сферу деятельности комплекс услуг коммерческого характера по подготовке процесса производства и реализации продукции по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов. Это услуги интеллектуального характера, направленные на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации.

Международная торговля инжиниринговыми услугами заключается в предоставлении одним государством другому инженерно-расчетных, консультационных и инженерно-строительных услуг в процессе проектирования и сооружения за рубежом промышленных и иных объектов.

На развитие рынка инжиниринговых услуг оказывают влияние три фактора:

- объем государственных и частных инвестиций, что позволяет расширить строительство и ввод новых объектов, при проектировании которых могут понадобиться инжиниринговые услуги;
- научно-технический прогресс, результаты которого неодинаковы в разных странах, что приводит к необходимости экспорта одними странами консультационных услуг, проектов из других стран;
- наличие свободного капитала, размещаемого на рынке инжиниринговых услуг.

Говоря о развитии рынка инженерно-строительных услуг, необходимо отметить некоторую стабильность в отраслевом и географическом его размещении.

Рынок инжиниринговых услуг, являясь составной частью рынка международных услуг, имеет явно выраженную тенденцию к динамизму и расширению. И об этом свидетельствуют не только приведенные цифры, но и возрастающий спрос на данные услуги.

6.2.4. КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

Консалтинг – это обособленный в самостоятельную сферу комплекс услуг коммерческого характера, имеющий целью подготовку и обеспечение процесса производства и реализации продукции. Иначе говоря, это совокупность услуг, связанных с обработкой информации по заказам клиентов и информационным обслуживанием на ЭВМ в режиме разделения машинного времени в виде информации, консультации и экспертизы различных видов хозяйственной деятельности.

Специфика торговли консалтинговыми услугами состоит том, что экспорт может осуществляться лишь путем временного перемещения в страну-импортер самого производства данной услуги (консультации, эксплуатация). Это обусловлено не новизной данной формы внешне-экономической деятельности, а лишь множественными свойствами указанного вида услуг, момент потребления которых совпадает с моментом их производства и реализации.

В состав консалтинговых услуг входит:

- непосредственное управление профессиональными менеджерами или их бригадами и фирмой в целом;
- оказание помощи в организационной деятельности хозяйственного объекта;
- формирование имиджа компании.

В данном случае консалтинговые фирмы осуществляют полный контроль за реализацией предлагаемой заказчику программы. Это наиболее распространенный вид консалтинга в мировой торговле. Объем его продаж составляет более 25% от общего экспорта консалтинговых услуг.

Кроме того, можно выделить и такие специализированные консалтинговые услуги, как создание компьютеризованных систем логистики, развитие снабженческого менеджмента, разработка программы подготовки руководящих кадров, осуществление юридических и налоговых услуг. Налоговый консалтинг составляет заметную часть дохода аудиторско-консалтинговых сетей.

В некоторых случаях маркетинговые консультанты берут на себя функции посредников, что характерно в основном для мелких фирм. Так, японская фирма «Конусай Буже» заключила с рядом консультационных фирм Западной Европы, Австралии, Новой Зеландии и США соглашение о сотрудничестве в продвижении на японский рынок их товаров. Стоимость обслуживания составила примерно 2,5 тыс. долл. в месяц.

Рынок консалтинговых услуг – один из самых динамичных. В настоящий момент с консультантами сотрудничают 80% всех крупных

американских компаний. Подавляющее большинство из ведущих консалтинговых фирм – американские.

Главным продавцом на рынке консалтинговых услуг выступает частный сектор, в том числе малый бизнес, хотя его роль в последние годы снижается. В США этот рынок полностью монополизирован и поставлен на индустриальную основу. Возглавляет список ведущих консалтинговых фирм США «Маккинси», которая имеет свои филиалы практически во всех странах. Японский рынок услуг несколько отличается от американского. Он децентрализован и представлен тремя видами фирм: фирмами, занимающимися персоналом и производством; фирмами, оказывающими помощь в разработке стратегии для предприятий (около 75% всех услуг); и так называемыми «мозговыми центрами». В Западной Европе американская «индустриальная» модель сочетается с консультациями отдельных специалистов, способных высказывать основательные суждения по своим проблемам. Однако, как уже отмечалось, индивидуальное консультирование утрачивает постепенно свои позиции.

Классический вариант консалтинговых услуг зародился в США в 20-е гг XX в. Дальнейшее развитие он получил в 50 – 60-е гг. Во второй половине 50-х гг. начинает появляться в Японии, однако вплоть до 70-х гг. исследования проводились лишь в отношении зарубежных рынков в целях развития экспорта Японии и обеспечения ее сырьем. В 70-е гг. 50 консалтинговых фирм Японии объединились в ассоциацию маркетинговых исследований, и с этого периода рост объема ее услуг составляет 8 – 8,5% в год. В 1960-е гг. стал развиваться рынок консалтинговых услуг и в Западной Европе, чему способствовала благоприятная обстановка – наличие большого количества общепризнанных университетов, фирм.

Профессиональное консультирование определилось лишь в начале 60-х гг. прошлого столетия, когда с учреждением американских консалтинговых фирм возрос интерес к методам управления США. В 1987 г. Западноевропейские фирмы впервые затратили на изучение рынка средств больше, чем США – 1,9 млрд. долл. против 1,8 млрд. долл. Но в настоящее время их позиции несколько ослабли. В последние годы значительная часть консультационных услуг в мире по проблемам управления и разработке управленческой стратегий (около 80%) приходится на 40 фирм. К 2000 г. их количество сократится до 20.

В последние годы консалтинговые услуги начинают развиваться и в России. Основная их часть приходится на управленческий и бизнес-консалтинг, несколько меньшее значение имеет налоговый консалтинг. Управленческий и бизнес-консалтинг проводили 58 крупнейших аудиторов, причем первые пять контролируют более половины

рынка консалтинговых услуг. Отличительной чертой данного вида консалтинга в Российской Федерации является то, что им занимается большое число региональных фирм. В условиях кризиса этот вид консалтинга будет быстро развиваться из-за необходимости переориентации и повышения эффективности бизнеса. Более быстрыми темпами развивался рынок аудиторских услуг, доля которых превышает 75% всего рынка. Основная часть его (примерно 2/3) поделена между странами «большой шестерки».

6.2.5. ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Не последнее место среди услуг занимает сфера информационных услуг, т.е. продажа разнообразных видов информации. В частности, в информационный рынок входит: деловая, правовая, экологическая, медицинская и другая информация, информация для специалистов и массовая потребительская информация. Наиболее динамичной частью мирового информационного рынка является сектор деловой информации, включающий информацию об отдельных товарных рынках и рынках конкретных стран. Особенно быстро последнее время развиваются информационные услуги, создающие интенсивные информационные сети между макро- и микроуровнями национальной и мировой экономик. Именно на базе информационного комплекса происходит дальнейшее развитие области научных исследований, обучения, использования свободного времени, кредитно-финансовой сферы, поскольку их продукция полностью ориентирована на информационное обслуживание клиентов.

Мировой рынок информационных услуг имеет следующие особенности:

- значительное увеличение в последние годы спроса на информацию. Многие фирмы начали ощущать нехватку информации для управления деятельностью своих предприятий, и для выработки рыночной стратегии, разработки долгосрочных программ и выбора перспективных направлений производства и сбыта. Повышение спроса на информацию вызвано общим усложнением структуры управления компаниями, необходимостью принятия ими аргументированных решений на основе прогнозной информации;

- внедрение принципиально новой технологии на базе быстрого развития электронно-вычислительной техники. При современных каналах связи операторы могут подключиться к отдаленным источникам информации или другим компьютерам. Системы связи используют микроэлектронику и компьютеры для регулирования сложного потока данных по своим каналам. Объединение компьютера с телекоммуни-

кацией вызвало сдвиг во всей системе связи и привело к появлению электронной почты, системы «Видеотекст», «Телетекст», дающих возможность проведения любых консультаций, ведения различных видов деловых операций не выходя из дома.

Быстрое расширение программного обеспечения, составляющего базу новой технологии в информационных системах. Темпы увеличения программного обеспечения даже на фоне общих сравнительно высоких темпов прироста основных составляющих информатики опережали в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. основные показатели экономического развития.

С появлением новых, более сложных ЭВМ стоимость технических средств и программирования в абсолютном значении в целом возрастает, причем затраты фирм на разработку и внедрение информационных систем значительно превышают расходы на приобретение и развитие электронно-вычислительной техники.

Основными субъектами рынка информационных услуг являются компании – владельцы банков данных и посредники. Владельцами информации являются издательские и исследовательские организации, обладающие мощной финансовой и технической базой, обширной сетью клиентов, а также их филиалы, и владельцы информации получают от своих филиалов, клиентов данные, которые обрабатывают, хранят и на коммерческой основе передают посредникам. Посредники в свою очередь передают информацию потребителям. В связи с возрастанием объема перерабатываемой информации наиболее сложными вопросами для владельцев является выбор техники и методов обработки, хранение массивов данных и их поиск. Для решения этих вопросов создается специальное программное обеспечение, которое вместе с массивами информации составляет банк данных.

Мировой рынок информационных услуг подчиняется общим законам конкурентной борьбы между его субъектами. Примерно 3/4 современного мирового рынка информационных услуг приходится на операции пяти стран. Причем доля США – более 50%, что значительно больше доли этой страны, например, в мировой торговле (10%). На втором месте Япония, объем операций которой оценивался в 3,5 млрд. долл., т.е. приближался к 10% мирового рынка. Третье место занимает Великобритания. В списке мощных ЭВМ мира (ТОП 500) к суперЭВМ относят вычислительные системы общего назначения, быстроедействие которых составляет десятки миллионов операций с «плавающей» запятой в секунду. Этот список возглавляет компания «Intel».

Несмотря на широкую конкуренцию и развитие информационных технологий все в большей степени встают вопросы создания государственных и межгосударственных информационных и телекоммуника-

ционных инфраструктур, а также мощных суперкомпьютерных компаний. В США, Западной Европе и Японии ведутся работы в рамках государственных и межгосударственных программ.

Страны ЕС пытаются создать собственные мощные вычислительные системы и нарушить монополию США и Японии. Уже сегодня существуют системы суперкомпьютерных центров ЕС (ФРГ, Великобритания, Франция, Италия и др.). Их финансирование осуществляется в основном за счет государственных средств, а также других источников, в том числе из местных бюджетов.

Развитие экономики все в большей степени будет нуждаться в развитых информационных услугах, а процесс интернационализации национальных экономик будет способствовать дальнейшему расширению международных информационных услуг.

6.2.6. РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Рынок транспортных услуг представляет собой куплю-продажу услуг по перевозке, транспортировке грузов из одной страны в другую. Транспорт является ведущим связующим звеном во внешней торговле товарами. Товары сами по себе перемещаться от продавца к покупателю не могут, поэтому возникают определенные посреднические операции по их перемещению, выделяющиеся в самостоятельную сферу услуг, – транспортные операции, осуществляемые транспортными организациями. Такие операции наряду с национальными (транспортировка внутри страны) могут быть и международными, если они связаны с перемещением внешнеторговых грузов на внешних, относительно страны-продавца и страны-покупателя, участках маршрута перевозки. Доля регионов на мировом рынке перевозок представлена в табл. 6.5.

Обычно процесс доставки в международной торговле включает перевозку, международную транзитную перевозку и транспортировку от пограничного пункта страны-импортера до внутреннего пункта потребления товара. В более широком смысле международные транспортные услуги помимо непосредственно перевозочной деятельности включают различные сопутствующие операции: доставка грузов от склада отправителя до ближайшего грузового терминала, его погрузка на магистральные транспортные средства, перегрузка на другие виды транспорта в промежуточных пунктах и переоформление перевозочных документов.

Международные транспортные услуги, являясь специфическим товаром, продаются и покупаются на международных транспортных рынках, которые различаются в зависимости от следующих факторов.

6.5. Доля регионов на мировом рынке перевозок

Страна	Млрд. долл.	Доля, %		Ежегодное изменение, %			
	2009	2000	2009	2000-09	2007	2008	2009
Экспорт							
Мир	700	100,0	100,0	8	20	17	-23
Северная Америка	82	17,1	11,7	4	12	16	-21
Южная и Центральная Америка	21	2,9	3,0	8	16	20	-18
Европа	351	47,8	50,1	9	21	16	-22
ЕС (27)	318	42,5	45,4	9	21	16	-23
СНГ	26	2,5	3,7	13	20	26	-17
Африка	20	2,2	2,9	...	12	19	-14
Ближний Восток	19	2,1	2,7	...	9	17	-20
Азия	182	25,4	26,0	8	24	18	-26
Импорт							
Мир	835	100,0	100,0	8	18	17	-22
Северная Америка	101	18,4	12,1	3	5	10	-22
Южная и Центральная Америка	35	4,8	4,2	6	24	21	-24
Европа	307	38,8	36,7	7	18	13	-24
ЕС (27)	279	35,5	33,5	7	17	13	-24
СНГ	18	1,0	2,2	18	32	41	-31
Африка	49	3,5	5,8	...	27	26	-16
Ближний Восток	62	4,5	7,4	14	33	36	-15
Азия	263	29,1	31,6	9	19	19	-20

Источник: www.wto.org

1. *От географических районов перевозки* – межстрановые, межконтинентальные. В географическом отношении в последнее время перевозка грузов и пассажиров между разными странами и континентами все больше превращается в единый технологический процесс. В 90-е гг. XX в. шире стали использоваться так называемые транспортные коридоры, объединяющие на определенных направлениях сразу несколько видов транспорта для перевозок через территорию ряда стран с соответствующим финансовым и правовым обеспечением.

2. *От видов перевозимых грузов* – грузовой, пассажирский. Наиболее развит грузовой транспорт. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг ведущими являются США, Великобритания и Франция.

3. *От видов транспорта* – морские перевозки, внутренний водный транспорт, автомобильный, воздушный, трубопроводный, железнодорожный транспорт.

Морские перевозки. Мировой фрахтовый рынок представляет собой сферу контрактов между производителем продукции транспорта, предлагающим транспортную услугу, и потребителем, предъявляющим спрос на данный специфический вид товара. Этому рынку принадлежит главное место в формирующейся единой транспортной системе, на него приходится 80% всего грузооборота мировой торговли.

Внутренний водный транспорт. В мировом транспорте большое значение имеет внутренний водный транспорт, несмотря на то, что в конце 90-х гг. XX в. объем таких перевозок снизился из-за конкуренции автомобильного транспорта. Развитие внутреннего водного транспорта связано с необходимостью перевоза грузов от морских портов к городам, стоящим на речных путях.

Автомобильный транспорт. Мировые рынки автомобильных перевозок являются одними из наиболее динамичных. В последние годы наблюдается постоянный рост объема перевозок и автопарка, что связано не в последнюю очередь с успешной конкуренцией автомобильного транспорта с железнодорожными и речными перевозками, стоимость которых выше, качественным обновлением транспортных средств, повышением безопасности.

Основная часть мирового парка грузовых машин (3/4) приходится на Европу и Северную Америку. Общая протяженность дорог с асфальтовым покрытием в этих регионах составляет 9590 тыс. км, по которым ежегодно перевозится 16 млрд. т грузов. Однако доля международных автомобильных перевозок составляет лишь 5%. Наиболее крупные международные автоперевозчики – Volvo, Mercedes, Man, DAF.

Воздушный транспорт. Одним из особо развивающихся видов транспорта является воздушный транспорт. Международные авиaperевозки составляют более 54% от общего объема всех регулярных авиационных перевозок в мире. Общая протяженность воздушных трасс мира за последнее десятилетие выросла вдвое, а количество перевезенных пассажиров – в 1,6 раза, вдвое больше стал объем перевозимых грузов.

Российская Федерация является активным участником воздушных перевозок. С аэропортами России, открытыми для международных полетов, связаны иностранные компании из 72 стран.

Трубопроводный транспорт – это вид транспорта, наиболее динамично и успешно развивающийся практически во всех странах. Протяженность магистральных нефтепроводов 27 стран достигает 436 тыс. км. Одними из самых крупных владельцев выступают США и Россия. Развитие данного вида транспорта связано с конкуренцией со всеми другими видами, к тому же он более дешев и удобен, что и придает ему динамичность.

Железнодорожный транспорт – один из традиционных видов транспорта. Общая протяженность железнодорожных путей 42 стран мира превышает 915 тыс. Км, по ним ежегодно перевозится более 3,7 млрд. т грузов. Доля железнодорожного транспорта в общем объеме транспортного рынка неуклонно сокращается, что связано с достаточно жесткой конкуренцией со стороны автомобильного, воздушного и трубопроводного транспорта. Так, в Германии и Польше еще последние годы он сократился на 1/3, а в Венгрии и Венгрии еще значительнее. Общие же тенденции развития мирового транспорта показывают, что железнодорожный транспорт в целом сохранит свое значение, но существенных увеличений темпов его роста не ожидается. Те же тенденции характерны и для российского железнодорожного транспорта.

Развитие транспортного рынка сталкивается со множеством проблем, связанных с тарифами, пошлинами, протекционистской политикой в отношении некоторых стран. В связи с этим уже с конца 80-х гг. многие страны стали проводить политику, способствующую либерализации перевозок. При этом в основу были положены приватизация и коммерциализация государственных предприятий, расширение сферы действия частного сектора в рамках функционирования как национальных транспортных предприятий, так и с иностранным участием. На современном этапе в большей степени характерны двусторонние соглашения по отдельным видам транспорта, используется принцип «свободной конкуренции» на коммерческой основе. Такой режим обеспечивает свободу перевозок, защищает от дискриминации в отношении иностранного перевозчика, от несправедливой ценовой политики и преференциального режима для национальных перевозчиков.

6.2.7. РЫНОК СТРАХОВЫХ И БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Значительное место среди мировых услуг занимают купля-продажа страховых и банковских услуг.

Страховые услуги – это комплекс услуг по страхованию самых разнообразных рисков. Их зарождение связано с развитием рынка услуг, что в немалой степени было обусловлено наличием рисков при продаже таких услуг, как транспортные. Международный товарооборот подвержен рискам, связанным с транспортировкой грузов. Поэтому центральное место в страховании внешнеэкономической деятельности занимает транспортное страхование – морское, воздушное, сухопутное. И в первую очередь морское, ибо большая часть внешнеэкономических грузов транспортируется морем. Страхование транспорта и грузов – *каска* и *карго* является основным в имущественном страховании международных страховых компаний.

Развитие туризма привело к появлению такого международного вида страхования, как личное страхование, без соответствующего полиса турист не будет допущен ни в одну страну. Но личное страхование, помимо этого, включает еще и страхование жизни, страхование от несчастного случая любого гражданина, а не обязательно туриста. Эта услуга может быть предоставлена страховой компанией не только своим гражданам, но и иностранцам, что делает данную форму услуг международной.

Значительное место занимает продажа полисов по страхованию ответственности, в частности, страхование ответственности заемщика за невозврат кредита. Развитие международного кредитования привело к необходимости обеспечения данных кредитов, и одной из его форм стало страхование ответственности. Как правило, такие страховые услуги осуществляются в форме государственного страхования экспортных кредитов, поскольку государственное страхование осуществляется по низким ценам (1% стоимости застрахованной части контракта), что дает возможность получать в коммерческих банках льготные кредиты. Достаточно известной и развитой страховой услугой выступает страхование ответственности автолюбителей, предоставляемой компаниями во всех странах, причем во многих из них эта услуга обязательна. Рынок страхования разнообразен и многолик.

В юридическом отношении любая международная страховая операция предполагает заключение договора страхования. Если участники такого договора находятся в разных странах, а также если объект страхования в момент заключения договора находился вне территории страны страхования, то подобная сделка считается международной.

К международным страховым операциям относят:

- *Прямые международные договорные операции* (страхователь одной страны договаривается со страховщиком другой). Эти договора могут заключаться как непосредственно с головной компанией иностранного страховщика, так и через страховых посредников или брокеров. Как правило, такие операции осуществляются либо при отсутствии национального страхового рынка, либо по финансово-коммерческим соображениям (тарифы ниже, выше покрытие риска и т.д.), либо при юридическом или фактическом принуждении, например, в соответствии с договором купли-продажи или в силу обычаев торговли.

- *Прямые договора страхования.* Они заключаются агентскими органами страховщика за границей. Агентские конторы или просто агенты могут быть зарегистрированы в любой стране и привлекать клиентов этих стран для страхования в зарубежной страховой компании. Как правило, такие договоры широко используются в странах с неразвитым страховым рынком и при отсутствии определенных видов страхования, которые и предлагаются иностранной фирмой.

- *Институциональные формы операций* (договор страхования заключается юридически самостоятельной страховой компанией за границей, т.е. дочерними компаниями).

- *Операции международного перестрахования.* Различают переданные договоры перестрахования (цессии) и принятые (акцептованные). Перестрахование может осуществляться различными компаниями на основе заключенных между ними договоров факультативно или прямого перестрахования. Обычно при неразвитости национального рынка перестрахования компании, осуществляющие страхование крупных рисков, передают в перестрахование (делят риск) риск крупным международным или иностранным компаниям, что позволяет им получать высокую прибыль с минимальными потерями.

- *Рынок банковских услуг,* как и страховой, сформировался достаточно давно, и его роль в экономике нельзя переоценить. Агентами рынка выступают крупные национальные и международные банки, представляющие услуги не только клиентам собственной страны, но и иностранным либо у себя, либо за рубежом путем открытия своих филиалов и отделений. Большое количество банков в силу своего международного характера превратилось в транснациональные банки, имеющие широкую зарубежную институциональную сеть, объем операций которых из года в год растет. Причем процесс концентрации и централизации банковского капитала приводит, несмотря на определенные ограничения, к слиянию банков. Крупным банкам проще не только конкурировать, но и расширять сферу своего действия, увеличивать число видов и объемы проводимых операций.

Основными видами операций, проводимых банками на международном уровне, являются депозитные и кредитные операции. Депозитная база формируется транснациональными банками как за счет вкладов своих филиалов и отделений за рубежом, так и иностранных вкладчиков, физических и юридических лиц. Транснациональные банки – наиболее крупные получатели заграничных правительственных депозитов.

Кредитные операции транснациональных банков столь же разнообразны, как и депозитные. Первое место среди клиентов занимают транснациональные корпорации и их филиалы, иностранные банки и промышленные фирмы, правительства многих стран и частные лица. В последние годы происходит постоянный рост числа международных кредитов, что связано как с потребностями мировой экономики, неравномерностью развития депозитной базы, так и с интернационализацией экономики в целом. Не малую роль в этом играет и разнообразие форм и видов кредитов, предоставляемых транснациональными банками, которые занимаются и кредитованием инвестиционных проектов, и пополнением основного и оборотного капитала, и кредитованием внутрикорпорационных расчетов между филиалами ТНК.

Особенно расширился такой вид предоставляемых услуг, как эмиссионно-посредническая деятельность, связанная с выпуском и размещением международных займов и ценных бумаг. Развивается и операционная деятельность международных банков, что связано с компьютеризацией банковских операций и расширением сфер влияния. На базе ЭВМ банки занимаются эмиссией кредитных карточек. Модифицировались расчетные операции: если раньше они касались только внешней торговли, то теперь обслуживают и международные расчеты, и внутренние. Это проявляется также и в валютных операциях. Нельзя не отметить и такую сферу международной деятельности банков, как предоставление финансовых услуг, т.е. осуществление лизинговых, трастовых и факторинговых операций.

Рынок банковских услуг постоянно деформируется. Это касается не только модификации услуг, но и агентов рынка. Меняются сферы влияния банков, роли отдельных из них на рынке. Так, произошло серьезное изменение в списке 20 крупнейших банков. Если в 70 – 80-е гг. XX в. в нем господствовали американские банки, то в настоящий момент преобладают японские, французские и английские. Американские банки потеряли свои позиции. В последние годы начинают создаваться и офшорные зоны, и так называемые «зоны свободной банковской деятельности». Основной характеристикой таких зон выступает более жесткий режим регулирования, операции проводятся в валюте стран эмитента, введено льготное налогообложение, отсутст-

вуют обязательные резервные отчисления. Механизм их функционирования построен с намерением создать режим экстерриториальности, режим евторынка. Льготный кредитный режим распространяется лишь на международные кредитные операции участников зоны, а любая операция, ведущая к переливу капитала между ее участниками и внутренним денежным рынком США, где находится зона, автоматически подпадает под нормы внутреннего денежного контроля. Именно эти моменты позволяют назвать такие зоны видоизмененной моделью евторынка. Нужно, однако, отметить, что широкой практика распространения таких зон не стала. Это в первую очередь связано с жестким регулированием. Тем не менее можно говорить о дальнейшем развитии и совершенствовании и агентов рынка банковских услуг, и самих услуг.

6.3. РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА УСЛУГ

Рост международной торговли услугами, превращение их в составной элемент внутрипроизводственной деятельности ТНК поставили вопрос о необходимости регулирования мирового рынка услуг. Первые шаги в этом направлении были сделаны, когда регулирование экономики перешагнуло национальные границы и охватило сферу не только международной торговли, но и сферу услуг. В эти годы государство жестко регулировало международный рынок услуг. Проводя политику протекционизма, защищая молодой сектор услуг, оно ввело определенные ограничения, барьеры, различные формы таможенного контроля, контроль за ценами, стандарты и получение лицензий. ОЭСР приняла общие и специальные ограничения; правила «истеблишмента», определяющие порядок создания и функционирования иностранной фирмы на территории государства, и законы, регулирующие данный порядок; режим заключаемых сделок, обязательств по использованию местных ресурсов, правила дифференцированного отношения к отечественным и иностранным фирмам.

Такое регулирование рассматривалось как приоритетное направление национальной политики, были введены ограничения движения рабочей силы и капитала в целях борьбы с инфляцией, запрещено использование информации, обработанной за рубежом. Кроме того, были приняты ограничения, связанные с прямыми иностранными инвестициями, установлены правила, запрещающие предоставление услуг иностранными фирмами, например, они не могли проводить прямое личное страхование граждан; был регламентирован порядок использования иностранной фирмой рабочей силы и услуг отечественных фирм. Целью данной политики была защита интересов потребителя,

преодоление отсутствия необходимой информации о мировом рынке услуг, что ограничивало возможности потребительского выбора. Политика регулирования рынка услуг являлась частью государственной ценовой и антиинфляционной политики.

Впоследствии регулирование отошло на второй план не только внутри стран, но и в международном масштабе, начался период либерализации торговли услугами.

Основная идея либерализации заключалась в возможности использования тех же правил, что и для внешней торговли товарами: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранного производителя. Кроме того, эту идею диктовала необходимость установить специальные правила организации мирового рынка услуг – правила доступа на мировой рынок услуг, тип защитных мер, порядок защиты интеллектуальной собственности. Однако и в таком регулировании были свои проблемы – регулирование услуг связано с регулированием условий инвестиций, что осложняло поставленные задачи.

В основу международного механизма регулирования услуг были положены следующие принципы:

- рыночной конкуренции. Обеспечение равных конкурентных возможностей для всех стран, свободное вхождение в рынок, снятие существенных ограничений и барьеров в виде тарифов, пошлин, налогов, демпинга;

- режима наибольшего благоприятствования, позволяющего странам беспрепятственно участвовать в мировом рынке услуг, оказание определенной поддержке со стороны государства субъектам рынка, поощрения экспорта и импорта услуг;

- специфического и дифференцированного отношения к развивающимся странам, что выражалось в снятии ограничений на предоставление современных услуг, особенно технологических, в расширении возможностей этих стран в участии в качестве экспортеров и импортеров на рынках услуг, в оказании отдельным развивающимся странам с наименее развитой экономикой помощи в использовании технологии, приобретении патентов и лицензий, развитии туристических услуг, консалтинга и инжиниринга.

Действующая в настоящее время система регулирования функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие ряда специфических организаций.

Существенную роль играют двусторонние соглашения как отраслевые (чаще всего по транспорту и связи), так и торгово-экономические, в которых рассматриваются отдельные аспекты торговли услугами и инвестиции в эту сферу. Но в последние годы их роль снижается, что связано с необходимостью создания эффективного международного механизма, который бы координировал ВТО.

Не меньшее значение имеет и многостороннее регулирование внутриинтеграционного объединения. В ЕС, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

Важной формой является регулирование торговли услугами в рамках международных организаций. Подготовкой соглашений по этим вопросам занимаются специальные межправительственные организации (Международная организация гражданской авиации – ИКАО, Международная морская организация – ИМО, Всемирная туристическая организация – ВТО), а также международные торгово-экспортные организации широкого профиля (ВТО, Конференция ООН по торговле и развитию – ЮНКТАД, ОЭСР). Услугами международной торговли сейчас заняты 40 организаций.

Регулирование услуг на международном уровне дополняется регулированием внутри страны. Особенно это касается таких услуг, как технологический обмен. Раньше рынки технологий характеризовались очень высокой степенью государственного вмешательства. С помощью косвенных мер регулирования (главным образом фискальных и денежно-кредитных) государство поощряло как распространение, так и использование новых технологий. Особенно наглядно это проявилось в США, где проводилось льготное налогообложение инновационных фирм, было отменено двойное налогообложение передачи технологий, предоставлялись льготные кредиты.

Позже государственное воздействие, искажающее «естественно» возникающие соответствия между спросом и предложением, было ограничено (это коснулось налоговых льгот). Тенденция снижения налогового бремени осталась, но произошло снижение ставок, а не предоставление льгот.

Государственная прямая поддержка стала больше концентрироваться на предконкурсной стадии, когда проектируется базовая технология, после создания которой компании разрабатывают свои фирменные модификации. Практически отошла в прошлое и такая модель государственной поддержки, при которой финансирование из бюджета распространяется на все этапы инновационного цикла. В настоящее время поощряется лишь увеличение расходов на НИОКР, что направлено на стимулирование распространения нововведений (бесплатный доступ к знаниям).

Составной частью государственной инновационной политики последнего времени стали и специальные программы распространения технологии. В настоящее время государство вновь начало поощрять рынок рискованного капитала, упрощать административные требования к созданию наукоемких компаний.

Еще одним важным рычагом государственного воздействия на рынки технологий является изменение в системах интеллектуальной собственности, например, расширение правовой защиты, принятие законов об увеличении срока патентов, удешевление патентов, государственные субсидии экспорта.

Не последнее место в таком регулировании занимает транспорт и международный туризм, где все действия государства направлены на либерализацию торговли.

Глава 7

ВЫВОЗ КАПИТАЛА КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

7.1. ВЫВОЗ КАПИТАЛА: СУЩНОСТЬ И ТЕНДЕНЦИИ

Вывоз капитала – это помещение его за границей с целью систематического присвоения прибавочной стоимости, созданной трудящимися страны, импортирующей иностранный капитал. Вывоз капитала – наиболее развитая, усовершенствованная форма международной эксплуатации. Сравним вывоз капитала с внешней торговлей. Продавая товары на внешнем рынке, капиталисты реализуют заключенную в них прибавочную стоимость, созданную рабочими их предприятий. При неэквивалентном обмене монополии присваивают также часть прибавочной стоимости, созданной трудящимися другой страны. Это выражается в сбыте монополиями промышленно развитых стран промышленных изделий по мировым ценам, превышающим их стоимость, а также в закупке сырья, топлива и продовольствия по ценам ниже стоимости. Но при этом происходит лишь однократная реализация прибавочной стоимости, тогда как при вывозе капитала она присваивается непрерывно – до тех пор, пока помещенный за границей капитал находится в собственности иностранной монополии. В условиях капитализма внешняя торговля выступает как средство международной эксплуатации в области товарного обращения, обмена, а вывоз капитала является средством эксплуатации преимущественно в области производства и кредита. Вывоз капитала как развитая форма международных экономических отношений возникает лишь в период империализма.

Международная миграция капитала зародилась еще в эпоху свободной конкуренции, капиталы в поисках более высокой прибыли постоянно перемещались не только из одной отрасли в другую, приводя к выравниванию общей нормы прибыли, но и пересекали национальные границы, проникая в экономику других стран. Английские, голландские, французские капиталисты создавали в других странах, в своих колониях, банки, промышленные предприятия, торговые компании. Некоторое развитие получил и международный кредит. Однако вывоз капитала происходил тогда еще в незначительных масштабах и его миграция нередко сопровождалась миграцией самого капиталиста.

В географическом направлении вывоз капитала следовал путями, открытыми внешней торговлей, являлся ее своеобразным дополнением и придатком.

По мере роста монополий и трансформации капитализма «свободной конкуренции» вывоз капитала становится важнейшим орудием экспансии на мировом рынке, наиболее характерной формой международной эксплуатации, типичным средством осуществления крупными державами политики порабощения других стран и народов. С развитием капитализма вывоз капитала из главных капиталистических стран быстро растет. Так, совокупные иностранные капиталовложения Англии, Франции и Германии составляли в 1902 г. 101,5 – 111,5 млрд. фр., а к 1914 г. они возросли до 175 – 200 млрд. Быстрый количественный рост вывоза капитала привел к глубоким качественным изменениям в мировом капиталистическом хозяйстве.

Из придатка внешней торговли вывоз капитала постепенно превращается в могущественную самостоятельную силу, оказывающую огромное влияние на развитие всех других форм международных экономических отношений, в том числе и внешнюю торговлю. Однако это не значит, что вывоз капитала заменил собой вывоз товаров. Внешняя торговля продолжает быстро расти. Однако это развитие происходит теперь уже в значительной степени на основе вывоза капитала.

Эти глубокие изменения были вызваны тем, что впервые появилась объективная возможность для широкого вывоза капитала. Развитие мирового рынка втягивает в международный экономический обмен подавляющую часть экономически слаборазвитых стран, пробивает огромную брешь в стене их вековой хозяйственной замкнутости. Бурный рост морского и железнодорожного транспорта позволяет капиталу проникнуть в страны, обладающие важнейшими источниками сырья и топлива. Развитие капиталистических отношений в подавляющем большинстве стран создает элементарные условия для роста промышленности (пролетаризация крестьянства, развитие внутреннего рынка).

При рыночном капиталистическом хозяйствовании возникает и объективная необходимость широкого вывоза капитала. В немногих промышленно развитых странах появляется относительный «избыток» капитала. Накопление прибавочной стоимости ускоряется бурными темпами роста концентрации и централизации капитала, образованием монополий крупнейших банков, их слиянием в финансово-промышленные группы.

Однако развитие внутреннего рынка отстает от роста накопления капитала в связи с жестокой эксплуатацией трудящихся как в области производства, так и через систему монопольных цен. К тому же обра-

зование монополий создает искусственные преграды для свободного перелива капиталов из одних отраслей в другие, затрудняет их помещение в отрасли с более высокой нормой прибыли.

Вследствие этих противоречий дальнейшее накопление капитала в общественном масштабе, полное превращение прибавочной стоимости в капитал становится, как правило, невозможным без вывоза за границу «излишка» капитала, который не находит в данной стране прибыльного приложения. Конечно, «избыток» капитала в «передовых» капиталистических странах носит относительный характер, так как всегда имеется возможность использовать его для повышения жизненного уровня народных масс. Однако реализация этой возможности противоречит законам развития капиталистического производства поскольку влечет за собой понижение прибыли. Потребность повышения прибыли заставляет капиталистов вывозить капитал за пределы национальных границ.

Вывоз капитала служит одним из важнейших экономических условий и средств обеспечения высоких прибылей для различных финансово-промышленных групп. Прибыль от его вывоза за первые полвека значительно возросла. Накануне Первой мировой войны доходы от всех иностранных инвестиций капиталистических стран составляли ежегодно 1,8 – 2 млрд. долл. В 1929 г. доходы четырех крупных западных держав (США, Англии, Франции и Японии) от заграничных инвестиций достигали 2,3 млрд. долл. В 1958 г. доходы только США, Англии и Франции, по неполным официальным данным, превышали 6 млрд. долл., а вместе с реинвестициями¹¹ почти 9 млрд. р.

Пока существовали огромные колониальные империи, вывоз капитала направлялся в первую очередь в экономически отсталые, аграрно-сырьевые страны, где прибыль обычно более высока вследствие очень низкой оплаты труда рабочего класса, сравнительной дешевизны земли и сырьевых материалов.

Например, норма прибыли американских нефтяных монополий в Венесуэле достигала в 60-х гг. почти 33%, на Ближнем Востоке – более 100%, тогда как внутри США она была менее 10%. Прибыль американских и английских трестов от эксплуатации медных рудников

¹¹ Реинвестиции – часть прибыли от иностранных капиталовложений, которая вкладывается на месте. В 1960 г. только общая чистая прибыль США от заграничных прямых капиталовложений составила 3,5 млрд. долл., из которых 2,3 млрд. было переведено в США (трансферт прибылей) и 1,2 млрд. реинвестировано на месте.

Родезии составляла около 50%. Английские компании получали по 100% и выше прибыли от эксплуатации оловянных рудников в Малайе и чайных плантаций в Индии. Общая чистая прибыль западных компаний от своих предприятий в экономически слаборазвитых странах равнялась 3–4 млрд. долл. в год.

Вместе с тем страны вывозили свои капиталы уже тогда не только в экономически слаборазвитые страны.

Вывоз капитала практиковался также из Германии в Италию, из Франции в Швейцарию и т.д. Капитал стал вывозиться и в развитые страны.

На современном этапе наблюдается значительный рост вывоза капитала из одних промышленно развитых стран в другие.

При этом необходимо отметить следующее: хотя конечной целью всякого вывоза капитала является получение высокой прибыли, непосредственные мотивы могут быть иные. Западные страны нередко предоставляли свои кредиты исходя из военно-политических соображений. Проникая в ту или иную страну или отрасль, компании иногда на первых порах вынуждены довольствоваться сравнительно небольшой прибылью или даже терпеть временный убыток с тем, чтобы впоследствии добиться укрепления своих позиций и заложить основу для получения в будущем высоких прибылей. Часто вывоз капитала выступает как средство преодоления протекционистских таможенных барьеров в конкурирующих промышленно развитых странах. В этих случаях более низкая прибыль предприятий обрабатывающей промышленности (по сравнению, например, с прибылью, полученной от добычи нефти в экономически слаборазвитых странах) перекрывается значительным расширением сбыта за пределами собственной страны.

Нельзя оценивать прибыльность вывоза капитала изолированно от некоторых дополнительных выгод, получение которых становится возможным благодаря вывозу капитала, но извлекаются они непосредственно в других областях. Особое значение имеет использование вывоза капитала в целях получения дополнительных выгод в области внешней торговли и т.д.

В послевоенное время вывоз капитала в экономически слаборазвитые страны являлся одним из главных каналов извлечения дополнительной прибыли по линии неэквивалентного торгового обмена. Полученная прибыль в 3–4 раза превышала чистую прибыль западных держав от своих инвестиций в этих странах.

По мере роста трудностей в области экспорта товаров в связи с обострением проблемы рынков сбыта все большую роль в завоевании внешних рынков играет вывоз капитала. Движение экспортируемого капитала подчиняло себе движение товаров в международной торговле.

Такая закономерность подтверждалась следующими данными. С 1939 по 1947 г. доля США в общей сумме иностранных капиталовложений в странах Латинской Америки выросла с 39 до 60%. За то же время доля США в экспорте этих стран выросла с 33 до 48%, импорте – с 33 до 41%. Американский капитал контролировал около 80% иностранных инвестиций в Канаде. Соответственно этому удельный вес США в ее внешней торговле весьма высок и составлял более половины экспорта почти 2/3 импорта. На страны Британского содружества наций (без Канады) приходилось 55% заграничных промышленных инвестиций Англии, 40% ее экспорта и более 1/3 импорта.

Вывоз капитала служит одной из причин обострения неравномерности экономического и политического развития различных стран. Вывоз капитала в тех странах, куда он направлялся, оказывал влияние на развитие капитализма, существенно ускоряя его. Одновременно он вел к некоторому застою развития в странах, вывозящих капитал. Монопольное положение Англии в области вывоза капитала в конце XIX – начале XX вв. способствовало загниванию английской экономики, отставанию ее от роста экономики новых конкурентов. Бурное развитие ростовщического капитала во Франции затормозило рост ее как промышленной державы. Значительные размеры экспорта капитала из США в 40–50-х гг. XX в. послужили одной из предпосылок начавшегося застоя американской экономики.

Вывоз капитала способствует обострению противоречий между капиталистическими государствами. Возникает резкое несоответствие между быстрыми темпами экономического развития одних стран и монополией на международную финансовую эксплуатацию других стран, отстающих по темпам развития своих производительных сил (например, противоречие между Англией и Германией накануне Первой мировой войны). Вместе с тем монополии более «молодых» западных стран, не имевшие обширных колоний, вывоза капитал на территории, принадлежащие более «старым» западным странам, подрывали там экономические позиции последних и таким образом обостряли борьбу за передел рынков, источников сырья, сфер приложения капитала (в частности, противоречие между США и западноевропейскими колониальными державами, особенно Англией, 20 – 40-х гг. XX в.).

Вывоз капитала, способствуя усилению господства монополий в экономически слаборазвитых странах, усугубляет экономическую отсталость последних. Проникновение западных государств в хозяйство стран Азии, Африки, Латинской Америки определило их отставание в развитии производительных сил. Хотя в этих странах было сосредоточено в 60-х гг. прошлого столетия. Около 70% населения капиталистического мира, на их долю приходилось лишь 10% общего промышлен-

ного производства, 5% продукции металлургии, 3% продукции машиностроения. «Излишек» капитала, возникший в промышленно развитых странах, направлялся в те отрасли хозяйства экономически слабо развитых стран, которые обеспечивали компаниям метрополий высокие прибыли. Вывоз капитала преследовал в первую очередь захват источников сырья, рынков сбыта стран, импортирующих капитал, расширение таких отраслей, которые бы дополняли экономику метрополий, но не конкурировали с ней, развитие военного производства, постройку военно-стратегических объектов и т.д.

В сельском хозяйстве экономически слабо развитых стран иностранные капиталы помещались только в производство ценного сырья (каучука, пеньки, джута, хлопка и т.д.) или таких пищевых товаров, которые не производились в метрополиях (кофе, чай, тростниковый сахар и т.д.). Наибольшие иностранные капиталы вкладывались в добычу и первичную обработку минерального сырья и топлива, нефти, железной руды, цветных и редких металлов. В обрабатывающей промышленности иностранные капиталы вкладывались либо в предприятия по первичной обработке сырья (нефтеперегонные заводы, плавка олова и т.д.), либо в предприятия по сборке машин из частей и деталей, производимых в развитых странах. Вложения в транспорт и связь были велики лишь там, где это вызывалось необходимостью проведения военно-стратегических мероприятий и вывоза сырья и продовольствия из страны. Монополии широко использовали вывоз капитала также для подчинения им торговли и банковской системы экономически слабо развитых стран.

На конец 1960 г. из 12,3 млрд. долл. прямых промышленных капиталовложений США в экономически слабо развитых странах на долю нефтяной промышленности приходилось 5,4 млрд. долл., на отрасли горнодобывающей промышленности – 1,7 млрд. долл., на торговлю – 0,9 млрд. долл., т.е. около 74%. Между тем на обрабатывающую промышленность приходилось всего 1,9 млрд. долл., или около 15%, причем на машиностроение – менее 5%, на металлургию – менее 1%.

Около 80% английских заграничных промышленных капиталовложений в странах Британского содружества наций (без Канады) составляли инвестиции в добычу руды и нефти, торговлю, транспорт, банки и плантационное хозяйство экспортного назначения.

Иностранные капиталовложения, если они не поставлены под строгий государственный контроль, как правило, препятствуют устранению экономической отсталости слабо развитых стран, которые превращаются в аграрно-сырьевые придатки метрополий. Монокультурная специализация хозяйства отдельных слабо развитых стран – прямое следствие ввоза иностранного капитала.

В 60-е гг. XX в. получил распространение новый вариант теории «деколонизации», согласно которому США и другие западные державы, вывозя свои капиталы в экономически слаборазвитые страны, якобы преследовали цель «поделиться» с ними частью своего национального дохода. Авторы этой концепции (американские ученые Ч. Киндельбергер, В. Хиггинс и др.) Старались доказать, что несправедливый характер экспорта либо уже преодолен, либо отходит в прошлое. Однако эти утверждения были опровергнуты фактами. По данным американской статистики, экспорт промышленного капитала из США в экономически слаборазвитые страны за 1957 – 1960 гг. составил 2,3 млрд. долл., тогда как чистая прибыль американских компаний от своих инвестиций в этих странах за те же годы достигла 7,3 млрд. Прибавочная стоимость, полученная от вывоза капитала, более чем в три раза превышает новые капиталовложения. Таким образом, не западные державы «делятся» национальным доходом со своими бывшими колониями и зависимыми странами, а, наоборот, экономически слаборазвитые страны вынуждены платить дополнительную дань компаниям.

Эти факты еще раз указывали на коренное противоречие между интересами западных монополий и потребностями народных масс экономически слаборазвитых стран. Но экономическое развитие большинства освободившихся стран Азии и Африки в 60 – 70-е гг. XX в. шло медленно. Материальное положение народных масс оставалось тяжелым, а богатства их стран золотой рекой текли в сейфы западных банков и корпораций. Монополии США зарабатывали два-три доллара на каждый доллар, затраченный ими в слаборазвитых странах.

Вывоз капитала усиливал полнейшую оторванность от производства слоя рантье, налагал отпечаток паразитизма на развитые государства, живущие эксплуатацией труда рабочих других стран.

Таким образом, вывоз капитала представляет собой комплекс глубоких и непримиримых противоречий современного капитализма, способствует расширению экспансии богатых западных стран и дальнейшей зависимости стран и народов, импортирующих капитал.

7.2. ФОРМЫ ВЫВОЗА КАПИТАЛА

Механизм извлечения прибавочной стоимости в международном масштабе получает свое конкретное выражение в различных формах вывоза капитала.

Вывоз капитала происходит либо в форме вывоза ссудного капитала, либо в форме вывоза функционирующего (промышленного) капитала. При вывозе ссудного капитала собственник получает доход в форме процента. Вывоз функционирующего капитала (вложения в промышленность, торговлю и т.д.) Приносит его владельцу доход в форме дивиденда или прибыли.

Различие между вывозом ссудного и функционирующего капитала имеет существенное значение. Преобладание одной из этих форм во многом определяет характерные особенности той или иной страны. Так, в Англии на первое место выдвинулись ее колониальные владения, с которыми был связан вывоз капитала. Во Франции заграничный капитал был помещен главным образом в Европе, в России (не менее 10 млрд. фр.), в основном это был *ссудный* капитал, государственные займы, а не капитал, вкладываемый в промышленные предприятия. В отличие от английского, колониального, вывоз французского капитала можно назвать ростовщическим.

В послевоенное время французские банки утратили свое положение ведущего международного ростовщика, уступив первенство американским банкам. Прогрессирующий развал британской колониальной империи изменил и современный облик английской олигархии. Теперь в вывозе капитала всех главных западных стран более равномерно сочетаются ссудная и промышленная формы. Но выгоды как той, так и другой форм одновременно играют весьма существенную роль для монополий тех стран, которые используют импорт ссудного капитала как один из источников для усиления экспорта собственного промышленного капитала. При этом они присваивают себе разницу между процентом по получаемым займам, вкладам и т.д. и более высокой прибылью от заграничных инвестиций функционирующего капитала.

Так, Германия в период между двумя мировыми войнами получила большие займы от США и других стран и одновременно вкладывала капиталы в промышленность стран Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки. Доходы по ее промышленным инвестициям превышали сумму процентов, которую ей надо было выплачивать за полученные кредиты.

После Второй мировой войны в таком же положении находилась Англия. Она задолжала другим странам, в первую очередь США, значительные суммы, превышавшие в отдельные годы объем ее собственных заграничных капиталовложений. Между тем за послевоенные годы доходы от английских инвестиций превысили вдвое выплаты Англии по иностранной задолженности, представлявшей собой в основном вложения ссудного капитала.

Вывоз ссудного капитала различается по срокам, назначению, характеру обеспечения и субъекту.

По сроку он делится на долгосрочный, среднесрочный и краткосрочный международный кредит. Ссуда на срок свыше трех – пяти лет считается долгосрочной, от одного до трех (иногда до пяти лет) – среднесрочной, менее одного года – краткосрочной.

Главной формой международного долгосрочного кредита являются международные займы. К старым, традиционным формам частного международного кредита относятся займы, которые предоставляли из своих ресурсов крупнейшие коммерческие банки капиталистического мира. В США это «Чейз Манхэттэн бэнк» (Нью-Йорк), «Морган гаранти траст», «Ферст нэшнэл сити бэнк» (Нью-Йорк) и др.; в Англии – «Барклейс бэнк», «Ллойдс бэнк», «Мидлэнд бэнк» и др.; во Франции – «Банк де Пари э де Пэн Ба», «Банк де л'Эндошин» и др.; в ФРГ – «Дейче банк», «Дрезднер банк», «Коммерцбанк». Хотя удельный вес внешних кредитов этих банков в общем вывозе ссудного капитала за последние десятилетия упал, они все еще играют видную роль на международной арене. Так, в 1956 г. группа английских банков предоставила долгосрочный кредит Индии на строительство металлургических предприятий. В конце 1958 г. три нью-йоркских банка выдали кредит в 200 млн. долл. Правительству де Голля с целью помочь ему стабилизировать политическое и валютное положение Франции. На конец 1960 г. общая сумма внешних кредитов, выданных американскими частными банками на срок более одного года, составила 1,7 млрд. долл.

Однако далеко не всегда частные долгосрочные кредиты предоставляются за счет ресурсов самих банков. Как правило, банки используют для этих целей средства многочисленных рантье крупных государств. Это достигается через так называемые облигационные займы (или «внешние эмиссии»). Инвестиционные банки берут на себя размещение (продажу) на денежном рынке своих стран ценных бумаг (облигаций), выпущенных частными иностранными компаниями или государственными организациями. И в данном случае кредиторами выступают главные западные страны, где имеется развитый денежный рынок и значительный избыток ссудного капитала, ищущего себе более прибыльного помещения. При этой операции перемещение ценных бумаг идет в направлении, обратном движению вывозимого капитала.

Эмиссионное дело монополизировано немногими инвестиционными банками и банкирскими домами. До Второй мировой войны это были преимущественно американские, английские и французские банкиры. В послевоенное время в этой области почти полностью господствовали ведущие инвестиционные банки и банкирские дома США: «Морган, Стэнли», «Ферст Бостон корпорейшн», «Диллон, Рид», «Гарриман, Рипли», «Лимен бразерс», «Лазар фрэр», «Гоулдмэн, Закс» и др. В ходе судебного процесса против этих фирм, проходившего в Нью-Йорке в начале 50-х гг., выяснилось, что начиная с 1915 г. они возглавили банковский картель, контролировавший внешние частные эмиссии США, распределяли между собой все иностранные облигаци-

онные займы, размещаемые на американском рынке, объединенными силами оттесняли конкурентов. Несмотря на разоблачительные документы, суд вынес этим банкам оправдательный приговор «за отсутствием доказательств». Таким образом, монополия американских банков в эмиссионном деле сохраняется и до настоящего времени.

Господство инвестиционных банков США в размещении иностранных займов поддерживалось через систему банковских консорциумов. Последние представляют собой соглашения о посредничестве в размещении иностранных займов. В консорциуме участвует большое число банков. Возглавляет его один из крупнейших. Каждый участник получает квоту на иностранные облигации, для его деятельности по размещению займа выделяется определенный район. Консорциум выпускает проспекты с указанием условий займа, широко рекламирует иностранные займы с целью привлечения к покупке иностранных облигаций мелких и средних рантье, контролирует сеть маклеров, занимающихся розничной продажей облигаций.

Монополия банков на размещение иностранных ценных бумаг гарантировало им высокую прибыль. Банки получали комиссионное вознаграждение, доходящее иногда до 1/12– 1/10 суммы займа. Это выражалось в том, что они рассчитывались с заемщиком за размещенные ими облигации по 90 – 94% от номинала, а имели возможность их реализовать из расчета 96 – 100% номинала. Нередко банки получали также эмиссионную прибыль, образующуюся за счет разницы между номиналом ценных бумаг и их рыночной ценой. В случае если банк гарантирует размещение займа, его комиссионные повышаются, он получает дополнительные выгоды в виде гарантийной прибыли. Не все облигации иностранных займов размещаются банками среди других держателей. Часть облигаций, наиболее надежных и выгодных, они оставляют себе, получая доход от процентов, выплачиваемых по займам. Процент по внешним займам иногда достигает 8 – 10 годовых. Например, ряд займов, которые были предоставлены США Германии после Первой мировой войны, выдавались из 7–8% годовых.

До определенного уровня международный долгосрочный кредит носил главным образом частный характер. Однако уже и в тот период монополии начинали все шире и чаще пользоваться «услугами» государства. Государство иногда выступало как гарант по частным займам, обеспечивая выплату процентов и погашение займа.

Особое значение имеет использование государства как гаранта по займам, других государств. В этом случае заемщиками и гарантами являются, как правило, экономически слаборазвитые государства, обеспечивающие выплату задолженности по займам частью поступлений в бюджет (от государственных табачных, соляных, спиртовых и других монополий, от таможенных доходов, железных дорог и т.д.).

В последние десятилетия эта форма отошла на задний план. Монополии используют теперь государство в качестве непосредственного кредитора в международных отношениях. На государство перекадываются все издержки, связанные с предоставлением займов, а также ущерб в случае непогашения (банкротство должника и другие причины). В период, когда обостряются противоречия и проблема рынков, вывоз капитала становится одной из основных, особенно широкое распространение получает внешний государственный кредит.

Международные займы различаются *по своему назначению* как займы, или кредиты, производительного характера (в промышленности, на транспорте, в сельском хозяйстве и т.д.) И как займы, или кредиты, непроизводительного характера, т.е. используемые для гонки вооружений, содержания военно-полицейского аппарата, непосредственно для ведения войны, выплаты процентов по старым займам и т.д. Доля займов непроизводительного характера общей сумме иностранных займов возрастает.

Помимо предоставления долгосрочного внешнего кредита в международных отношениях западных стран практикуется также вывоз краткосрочного ссудного капитала, который выступает в двух главных формах: коммерческий и банковский кредит и текущие счета в иностранных банках.

1. Коммерческий и банковский кредит в международной торговле. Товары в мировой капиталистической торговле, как правило, продаются на условиях краткосрочного кредитования, имеющего целью ускорить оборот капитала экспортеров и повысить норму их прибыли. Чем острее становится проблема сбыта на внешних рынках, тем больше растет и разбухает краткосрочное кредитование внешней торговли и увеличивается его значение в борьбе с конкурентами в целях завоевания рынков.

В связи с тем, что срок таких банковских кредитов не превышает нескольких месяцев, а коммерческий кредит предоставляется в виде отсрочки платежа, эти кредиты почти не находят отражения в официальной статистике вывоза ссудного капитала.

Если краткосрочная задолженность ликвидируется в ходе повседневных коммерческих операций, этот дефект статистики не особенно заметен. Однако в период кризисов, когда капиталисты не в состоянии полностью оплатить свои обязательства, краткосрочные ссуды превращаются в среднесрочные и долгосрочные, и тогда обнаруживается огромный разрыв между официальными, отчетами и фактическим положением дел.

Стоимость американских краткосрочных кредитов высока. Ведущие банки предоставляют такие ссуды минимум из 6% годовых. Более

мелкие финансовые компании, специализирующиеся в этой области, берут по 9% и более.

Фирменные кредиты наиболее широко применяют английские, западногерманские, французские, японские компании в целях внешне-торговой экспансии. В послевоенные годы они предоставляли иностранным фирмам не только краткосрочные, но даже долгосрочные кредиты сроком до пяти лет из 6 – 10% годовых.

2. Текущие счета в иностранных банках. К этой форме компании и банки прибегают в целях привлечения свободного денежного капитала других стран. Кроме того, сами компании западных стран нередко имеют счета в банках тех стран, рынки которых их особенно интересуют. Текущие счета в иностранных банках компании используют для перевода своих денежных средств за границу в том случае, когда страна сталкивается с экономическими, финансовыми и политическими трудностями, либо в целях политического давления на неудобное им правительство внутри своей страны. За границей (в швейцарских, американских и других банках) держат также свои капиталы обанкротившиеся политики и авантюристы, крупные валютные спекулянты и т.д.

7.3. ПРЯМЫЕ И ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Вывоз инвестиций функционирующего капитала осуществляется в двух основных формах: прямые инвестиции и портфельные. При первой форме владелец вложенного капитала приобретает право контроля над предприятиями в другой стране, при второй – такого права он не получает.

Прямые инвестиции, осуществляются различными путями. В одних случаях компании или банки создают филиалы за границей, строят там свои предприятия, образуют специальные компании, которые действуют преимущественно за границей, покупают зарубежные предприятия. При этом заграничные инвестиции находятся в полной собственности компаний, вывозящих капитал. В других случаях владелец капитала приобретает контрольный пакет акций иностранной компаний, составляющий, как правило, 25% или более ее акционерного капитала.

Эти методы в разной степени применяются компаниями тех или иных стран. Для американских компаний наиболее характерно создание собственных заграничных филиалов либо скупка контрольных пакетов акций иностранных компаний. Такова, например, раскинутая по всему капиталистическому миру сеть филиалов американских, западноевропейских, японских автомобильных концернов. Филиальная форма прямых инвестиций преобладает также в экспансии американских нефтяных монополий.

Скупка контрольных пакетов иностранных компаний предпринимается, как правило, тогда, когда монополии не видят смысла в создании новых предприятий, поскольку в данной отрасли уже существуют крупные фирмы, с которыми трудно будет бороться. Не случайно, что эта форма прямых инвестиций чаще всего встречается в промышленно развитых странах. Борьба за приобретение контрольного пакета выступает подчас в исключительно резких формах. Если американские монополии предпочитают филиальную форму и захват контрольного пакета, то для английских компаний более характерно создание специальных компаний в Англии для развертывания деятельности за границей. Правления большинства английских компаний, действующих в странах Британского содружества наций, расположены в самой Англии. Французские монополии сочетают в своей экспансии американские и английские методы, а западногерманские фирмы действуют по образцу США.

Особой формой осуществления прямых инвестиций является создание крупнейшими банками западных стран сети заграничных филиалов и отделений. Крупные американские банки имеют отделения за границей. Западноевропейские и японские коммерческие банки имеют за границей еще большую сеть филиалов и отделений. Иностранные отделения банков представляют собой разновидность вложений функционирующего капитала, так как формой дохода по этим вложениям также являются дивиденд и прибыль. В таблице 7.1 представлены данные о накопленных прямых инвестициях по различным регионам мира.

Портфельные инвестиции представляют собой такие вложения в ценные бумаги иностранных фирм, которые либо слишком малы, либо так распылены между держателями, что не могут дать экспортеру капитала контроль над этими фирмами. Портфельные вложения составляют значительную часть заграничных инвестиций ряда малых западных стран (Швейцария, Дания, Канада и т.д.). Однако такие вложения имеются и у ведущих держав. Между тем обособление этих форм вывоза капитала имеет глубокий смысл. Если прямые инвестиции представляют собой вложения крупнейших монополий, то главными владельцами портфельных вложений является довольно многочисленный в западных странах слой рантье. В послевоенное время ведущие финансовые группы стремятся использовать в своих интересах и портфельные инвестиции. В этих целях в США, Англии, Франции банки создают инвестиционные компании, которые скупают иностранные ценные бумаги на средства мелких и средних инвесторов. В таблице 7.2 представлены данные ведущих стран осуществляющих портфельные инвестиции.

**7.1. Накопленные прямые иностранные инвестиции по
отдельным регионам мирового хозяйства (1980 – 2003 гг.),
% от общемировых**

Регион	Год							
	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Развитые страны	56,0	58,4	71,6	68,0	65,9	65,7	68,5	69,2
Развивающиеся страны	44,0	41,6	28,2	30,7	31,86	31,7	28,4	27,7
Африка	4,6	3,5	2,6	2,6	2,3	2,1	2,0	2,0
Африка (без ЮАР)	2,2	2,6	2,1	2,1	1,6	1,63	1,6	1,63
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	7,2	8,2	6,0	6,7	8,4	9,3	7,9	7,9
Азия	32,0	29,8	19,5	21,3	21,07	20,2	18,4	17,7
Океания	0,2	0,1	0,1	0,1	0,006	0,06	0,05	0,05
Центральная и Восточная Европа	–	0,0	0,1	1,3	2,3	2,6	3,1	3,2
Всего, млрд. долл.	699,4	977,8	1954,2	3002,2	6090,0	6541,0	7371,6	8245,1

Источники: UNCTAD. World Investment Report, 2003. – P. 257 – 260. – Annex table B. 3.; UNCTAD. World Investment Report, 2004. – P. 379. – Annex B, for the years: 2000, 2002 and 2003; UNCTAD. Foreign Direct Investment (FDI) Database for the year, 2001.

**7.2. Доля десяти ведущих стран эмитентов и реципиентов
портфельных инвестиций в 2008 г. (млрд. долл.)**

Реципиент	Эмитент											
	США	Великобритания	Франция	Япония	Германия	Люксембург	Ирландия	Голландия	Италия	Швейцария	Другие	Итого
США	п.а.	696.5	193.7	762.4	167.3	361.6	432.8	282.5	106.9	115.9	3233.5	6353.1
Великобритания	647.4	п.а.	232.4	155.3	156.7	158.6	317.2	89.9	57.7	45.3	877.8	2,738.2
Германия	250.8	188.5	355.3	180.4	п.а.	283.6	96.1	134.6	108.9	94.8	1,003.0	2,696.1
Франция	280.0	149.9	п.а.	134.9	211.9	227.1	88.2	131.5	122.8	76.2	651.6	2,074.1
Голландия	169.3	138.9	246.7	75.0	175.2	111.5	49.5	п.а.	74.8	57.2	418.0	1,516.2
Люксембург	60.0	79.9	118.7	72.3	390.0	п.а.	34.9	56.1	216.3	113.6	360.7	1,502.4
Италия	61.8	99.9	271.9	62.5	177.8	130.0	138.3	82.6	п.а.	2.6	291.0	1,318.3
Каймановы Острова	315.2	105.4	70.2	367.7	28.8	63.4	21.1	16.0	6.8	34.9	240.6	1,270.1
Испания	93.2	85.5	228.1	24.8	222.0	82.2	70.8	64.0	32.7	3.3	224.9	1,131.4
Япония	389.1	134.8	142.9	п.а.	19.0	60.7	4.4	17.8	4.7	15.4	312.0	1,100.8
Другие	2,001.0	889.8	669.4	541.2	600.6	641.4	373.4	264.7	225.0	322.8	2,642.6	9,171.8
Итого	4,267.9	2,568.9	2,529.1	2,376.6	2,149.2	2,120.2	1,626.8	1,139.7	956.6	882.0	10,255.7	30,872.6

Источник: www.imf.org

Однако главные интересы монополий остаются в области прямых инвестиций, прибыльность которых значительно выше.

Четкую границу между прямыми и портфельными вложениями подчас провести трудно. Западная статистика использует это обстоятельство для того, чтобы занижать величину прямых инвестиций, относя их к портфельным вложениям капитала. Если по портфельным инвестициям владелец получает лишь дивиденд, то по прямым вложениям имеется возможность присваивать значительную часть прибыли.

7.4. ЭВОЛЮЦИЯ ВЫВОЗА КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Кризисные процессы в капиталистической экономике наложили неизгладимый отпечаток на вывоз капитала, определили ряд принципиально новых его особенностей, отражающих рост противоречий общей экономической и политической неустойчивости капиталистической системы. К этим особенностям относятся следующие: географическое сужение сферы вывоза капитала; кризис и упадок системы международного капиталистического кредита; рост государственно-монополистических форм вывоза капитала; военно-политический характер так называемой «помощи»; интенсивное использование вывоза капитала; резкое усиление неравномерности вывоза капитала.

Географическое сужение сферы вывоза капитала вызвано последовательным отпадением от капиталистической системы все новых стран в результате социалистических революций. Сужение сферы вывоза капитала происходило в то самое время, когда в ряде ведущих западных стран резко увеличился относительный «избыток» капитала. Хроническая недогрузка производственных мощностей, характерная для периода кризиса, вызвала возрастание излишка производительного капитала. Постоянное недоиспользование основного капитала является причиной ускоренного роста «излишнего» ссудного капитала, не находящего прибыльного применения в промышленности и сельском хозяйстве данной страны.

Рост государственно-монополистических форм вывоза капитала. По мере усиления экономической и политической неустойчивости капитализма и прогрессирующего упадка международного частного кредита значительно выросли роль и удельный вес государственно-монополистических форм вывоза капитала.

Объективная возможность широкого распространения государственно-монополистических форм вывоза капитала создается господством олигархии во всех областях жизни капиталистических стран, подчинением ею аппарата государства. Вместе с тем возникает и объ-

активная неизбежность распространения таких форм. Гигантски обостряется противоречие между ростом «избытка» капитала в западных странах и абсолютным сужением сферы его вывоза. Растет политический риск помещения капитала за границей. Упадок международного частного кредита делает колоссальным и экономический риск потери заграничных вложений. Вследствие этого корпорации все больше используют государство для избавления от «избыточных» капиталов и для перекладывания риска, связанного с вывозом капитала, на широкие массы налогоплательщиков.

Гарантированием экспортных кредитов занимаются специальные учреждения. В США эту функцию выполняет Экспортно-Импортный банк. В Англии существует Департамент гарантий экспортных кредитов. Максимальный лимит его операций превышает 1 млрд. фр. Статьи Гарантии, выданные департаментом, охватывают около 20% стоимости английского экспорта. В ФРГ этой деятельностью занимаются два учреждения – общество «Гермес» и государственная акционерная компания «Дейче ревизион унд трейханд». Максимальный лимит их операций – 12 млрд. марок. Во Франции аналогичную функцию выполняет «Компани франсэз д'асюранс пур ле комерс экстерьер», в Италии – «Институтто национале делле асику рационе», в Бельгии – «Офис насьональ дю круар». Такие же организации имеются в Канаде, Голландии и ряде других стран.

Военно-политический характер так называемый «помощи». Кризис международного капиталистического кредита и рост государственно-монополистического капитализма способствовали в годы Второй мировой войны, и особенно после ее окончания, широкому использованию так называемых «безвозвратных субсидий», или «даров», получивших наибольшее распространение в экономической экспансии США.

Главное отличие «безвозвратных субсидий» от классических форм вывоза ссудного капитала заключается в том, что в первом случае не предусматриваются ни выплата процентов, ни погашение предоставленных средств. На этом основании западные экономисты не считают «безвозвратные субсидии» формой экспорта капитала и трактуют их как «бескорыстную помощь» со стороны капиталистических стран, и США.

Между тем как по своему происхождению, так и по существу «безвозвратные субсидии» являются формой международной зависимости, появившейся на базе вывоза капитала и заменяющей в настоящее время обычные капиталистические займы. Условия, на которых предоставляются такие «дары», как правило, еще более тяжелые для получателей этой «помощи», чем прежние займы с их ростовщически-

ми процентами. Кроме того, они имеют ярко выраженный военно-политический характер.

Интенсивное использование вывоза капитала как важнейшего орудия внешнеэкономической политики. Вывоз капитала все более превращается в непосредственный придаток внешнеэкономической политики. Этому способствует распространение государственно-монополистических форм вывоза капитала, которые позволяют олигархии поставить под свой контроль это важнейшее орудие экспансии и расширить его применение с конкретными внешнеполитическими целями.

Каждый акт той или иной западной державы в области экспорта капитала следует рассматривать по двум позициям:

- 1) получение экономических выгод;
- 2) получение военно-политических выгод.

Эти две цели, как правило, тесно связаны между собой. Наиболее ярко это проявилось в вывозе капитала из США сразу же после окончания Второй мировой войны. В зарубежной литературе такое явление получило название «долларовой дипломатии».

«Долларовая дипломатия» имеет две наиболее характерные черты:

- 1) предоставление широкой военной «помощи» как средство сколачивания агрессивных блоков;
- 2) использование займов и кредитов в целях политического и экономического давления на все капиталистические страны, как крупные, так и более слабые.

Военная «помощь» США иностранным государствам стала оказываться в значительных масштабах со времени войны в Корее (1950 – 1953 гг.). Так же, как усиленная гонка вооружений стала с тех пор постоянным спутником капиталистической экономики, предоставление вооружения в порядке «даров» превратилось в неотъемлемый атрибут американской внешней политики. Военная «помощь» осуществлялась по линии НАТО и других блоков.

Военная «помощь» предоставляется в виде «безвозвратных субсидий» на закупку готового военного оборудования, снаряжения и других товаров непосредственно для нужд вооруженных сил, а также на покрытие затрат по техническому и военному обучению иностранных армий американскими инструкторами. В отличие от экономических «даров», военная «помощь» не сопряжена с созданием эквивалентных фондов в местной валюте. Однако она включается в военные бюджеты соответствующих стран, которые таким образом оказываются в известной степени подконтрольными американскому правительству.

Усиление неравномерности вывоза капитала. Сужение сферы международной эксплуатации и рост государственно-монополистического капитализма усилили неравномерность вывоза капитала, обост-

рили межимпериалистическое соперничество за сферы его приложения. На современном этапе конкурентная борьба между ведущими капиталистическими державами происходит на сузившейся арене – в условиях абсолютного сокращения размеров территории капиталистического мира, а также прогрессирующего отпадения от него огромных территорий бывших колоний и полуколоний. Острота соперничества увеличивается еще и потому, что непосредственными противниками в борьбе за сферы приложения капитала выступают уже не только отдельные монополистические группы и банки, но и сами государства, которые представляют в распоряжение финансовой олигархии колоссальные экономические ресурсы.

Эволюция вывоза капитала, возникшая с середины 1950-х гг., заключаются в следующем:

- коренным образом была подорвана прежняя монополия капиталистических держав в области международного кредита, научно-технической помощи, экспорта промышленного оборудования;

- обретение политико-экономической независимости стран Азии, Африки и Латинской Америки сузил рынок инвестиций капиталистических стран в экономически слаборазвитых государствах и поновому поставил проблему помощи этим государствам;

- вследствие дальнейшего сужения сферы международной зависимости происходил интенсивный рост вывоза капитала в промышленно развитые капиталистические страны, который сохраняется и сейчас;

- основные направления эволюции вывоза капитала первых послевоенных десятилетий сохранились в 70 – 90-х гг. XX в., получив дополнительный импульс от деятельности ТНК и ТНБ, а также многочисленных спекуляций на рынках капиталов;

- США, ведущие в вывозе капитала, оказались одновременно в роли кредитора и должника в 1980 – 1990-гг. Так, иностранные активы в США превышают американские активы в Западной Европе и Японии;

- в конце 1990-х гг. на динамику вывоза капитала наложил серьезный отпечаток азиатский финансовый кризис;

- в начале XXI в. на динамику вывоза капитала наложил серьезный отпечаток также мировой экономический кризис.

Глава 8

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

8.1. ПОНЯТИЕ, УЧАСТНИКИ, ОБЪЕМЫ И СТРУКТУРА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

К *инвестициям* относится приобретение в полную или частичную собственность предприятий и организаций, покупка акций, облигаций и других ценных бумаг, взносы в уставной фонд совместных предприятий, кредиты юридическим и физическим лицам, вложения в виде технологий, машин, оборудования, лицензий, любого другого имущества, интеллектуальных ценностей, а также банковские вклады и приобретение недвижимости.

Под *иностранными инвестициями* в Россию понимаются вложения иностранного капитала, а также капитала зарубежных филиалов российских юридических лиц в предприятия и организации на территории Российской Федерации с целью получения последующего дохода. Под *российскими зарубежными инвестициями* понимаются вложения российского капитала, а также капитала российских филиалов иностранных юридических лиц в предприятия и организации, расположенные за пределами России.

Структуру совокупных иностранных инвестиций в Российскую Федерацию можно представить в виде следующей схемы (рис. 8.1).

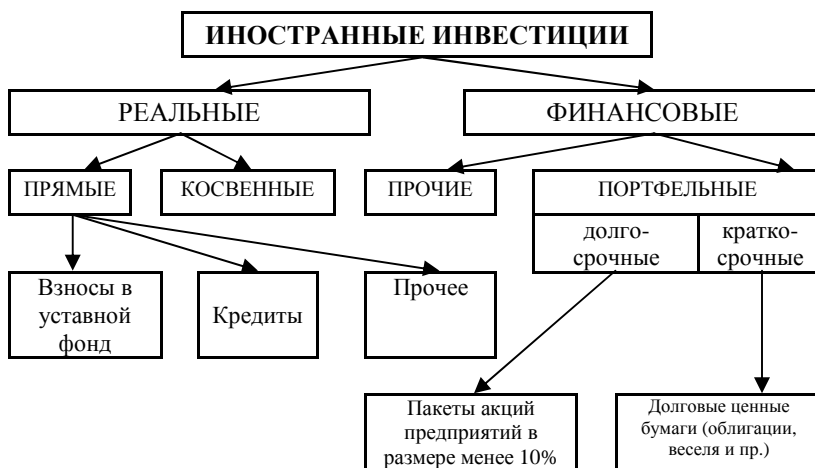


Рис. 8.1. Структура совокупных инвестиций в Российскую Федерацию

В соответствии с рисунком общий объем иностранных инвестиций в Российскую Федерацию распадается на два крупных блока: реальные и финансовые.

Реальные инвестиции – это вложение капитала в производство какой-либо продукции. Реальные инвестиции могут быть прямыми и косвенными.

Прямые инвестиции – это инвестиции, сделанные прямыми инвесторами, т.е. юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций или акционерного капитала предприятия, что дает право на участие в управлении предприятием.

Среди прямых инвестиций выделяются:

- взносы в уставный фонд – часть уставного фонда, фактически внесенная зарубежным совладельцем предприятия (для инвестирующих за рубеж – часть уставного фонда, фактически внесенная российским совладельцем зарубежного предприятия); взносы в уставный фонд включают материальные активы (взносы, сделанные в виде недвижимости, оборудования, товаров и т.п.) И денежные средства (взносы, сделанные в денежной форме);

- кредиты, полученные от зарубежного совладельца предприятия;

- прочие; сюда относятся, например, дополнительные акции, приобретенные прямым инвестором; реинвестированный доход; оборудование, переданное прямым инвестором предприятию (помимо взносов в уставный фонд), и т.п.

Прямые реальные инвестиции на прямую участвуют в производственном процессе. Компании, вложившие за рубежом свой капитал, могут осуществить там и весь производственный цикл – от создания предприятия до реализации продукции. Поэтому, естественно, что они заинтересованы в оснащении его наиболее современным оборудованием и технологией, в передаче ноу-хау, обучении рабочей силы. Ускоряется развитие страны, принимающей иностранный капитал. Прямые инвестиции связаны с наибольшим для инвестора риском, а также с наибольшими издержками. Но они позволяют зарубежным инвесторам напрямую договариваться об обмене технологиями, участвовать в совместных научных исследованиях и разработках, проводить маркетинговые операции на территории другой страны, получать выход на зарубежный рынок для сбыта своей продукции.

Что касается такой формы прямых иностранных инвестиций, как **кредиты**, то крупные фирмы-инвесторы вступают в прямое сотрудничество с российскими контрагентами по выделению прямого кредита в тех случаях, когда они считают, что сотрудничество это действительно,

т.е. у российских партнеров есть опыт работы, какие-то гарантии со стороны инвестируемой стороны, идея не слишком рискованна, высокая рентабельность проекта, имеется возможность приумножения вложенных в объект инвестирования средств.

Иностранные инвестиции, поступающие в страну через посредничество государственных структур, называются **косвенными прямыми инвестициями**. Посредничество государства в процессе привлечения иностранного капитала в национальную экономику обеспечивает его равномерное распределение между основными нуждающимися отраслями экономики. Государство, выступая заемщиком, определяет, в какие отрасли промышленности и под какие конкретные проекты израсходовать полученные инвестиции.

Финансовые инвестиции представляют собой вложения в финансовые инструменты, т.е. вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги (портфельные) и банковские депозиты (прочие).

Портфельные инвестиции – это покупка акций, не дающих право вкладчикам влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10% в общем акционерном капитале предприятия, а также облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг собственного и заемного капитала.

Прочие инвестиции – это остаточная категория, которая не попадает под определение прямых и портфельных инвестиций. Из прочих инвестиций выделяются:

- торговые кредиты (сюда относится предварительная оплата за импорт или экспорт и предоставление кредитов для импорта или экспорта);

- прочие кредиты (включают различные кредиты, кроме торговых, полученных не от прямых инвесторов); в их числе выделяются кредиты, полученные от международных финансовых организаций: Мирового банка, Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и т.п.;

- банковские вклады (к ним относятся собственные счета зарубежных юридических лиц в российских банках (инвестиции в Россию из-за рубежа) и российских юридических лиц в зарубежных банках (инвестиции из России за рубеж);

- прочее (в эту остаточную категорию входят все неотраженные выше финансовые активы и пассивы, например, дебиторские и кредиторские задолженности, относящиеся к просроченным процентным платежам, просроченным ссудным платежам, невыплаченной заработной плате, неуплаченным налогам).

По состоянию на конец 2010 г. накопленный иностранный капитал в экономике России составил 300,1 млрд. долл. США, что на 11,9% больше по сравнению с предыдущим годом. Наибольший удельный вес в накопленном иностранном капитале приходился на прочие инвестиции, осуществляемые на возвратной основе – 58,3% (на конец 2009 г. – 55,5%), доля прямых инвестиций составила 38,7% (40,7%), портфельных – 3,0% (3,8%). В 2010 г. в экономику России поступило 114,7 млрд. долл. иностранных инвестиций, что на 40,1% больше, чем в 2009 г. Объем погашенных инвестиций, поступивших ранее в Россию из-за рубежа, составил в 2010 г. 120,8 млрд. долл., или на 57,6% больше, чем в 2009 г (табл. 8.1).

8.1. Поступление иностранных инвестиций по типам

Показатель	2010 г.			Справочно 2009 г. в % к	
	млн. долл. США	в % к		2008 г.	итогу
		2009 г.	итогу		
Инвестиции	114 746	140,1	100	79,0	100
из них:					
прямые инвестиции	13 810	86,8	12,1	58,9	19,4
в том числе:					
взносы в капитал	7700	96,3	6,7	50,4	9,8
из них реинвестирование	743	79,3	0,7	151,5	1,1
лизинг	108	105,4	0,1	60,8	0,1
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	4610	71,6	4,1	65,8	7,8
прочие прямые инвестиции	1392	101,9	1,2	114,3	1,7
портфельные инвестиции	1076	121,9	0,9	62,3	1,1
в том числе: акции и паи	344	91,0	0,3	33,6	0,5
долговые ценные бумаги	680	137,1	0,6	173,2	0,6

Продолжение табл. 8.1

Показатель	2010 г.			Справочно 2009 г.	
	млн. долл. США	в % к		в % к	
		2009 г.	итогу	2008 г.	итогу
прочие инвестиции	99 860	153,3	87,0	86,5	79,5
в том числе:					
торговые кредиты	17 594	126,2	15,3	86,2	17,0
прочие кредиты	79 146	155,7	69,0	87,8	62,0
из них:					
на срок до 180 дней	41 239	в 6,2 р.	36,0	99,8	8,1
на срок свыше 180 дней	37 907	85,7	33,0	86,2	53,9
прочее	3120	в 8,5 р.	2,7	29,1	0,5

Источник: www.gks.ru

Сотрудничество России с различными странами в области привлечения инвестиций, только делает первые шаги. Еще предстоит сделать многое в развитии инвестиционного климата, в создании благоприятных условий для инвесторов. У России есть для этого все необходимое – с одной стороны есть огромный инвестиционные потенциал, с другой – квалифицированные кадры и финансовые ресурсы. Этот процесс не одномоментный, требуется время для отлаживания механизмов и налаживания международных контактов.

В таблице 8.2 представлены данные по странам, внесшим наибольший инвестиционный вклад в экономику России.

Лидерство по прямым инвестициям принадлежит Кипру и Голландии, по портфельным – Великобритании, про прочим – Люксембургу и Китаю. Анализ показывает, что у России существует большой потенциал привлечения инвестиций из ведущих экономик мира. Это подтверждается и международными специалистами. В сентябре 2008 г. ЮНКТАД опубликовала доклад, согласно которому Россия находится на четвертом месте в списке стран, которые транснациональные корпорации считают наиболее привлекательными местами для размеще-

**8.2. Объем накопленных иностранных инвестиций в
экономике России по основным странам-инвесторам
(млн. долл. США)**

Показатель	Накоплено на конец 2010 г.		В том числе			Справочно поступило в 2010 г.
	всего	в % к итогу	прямые	порт- фельные	прочие	
Всего инвести- ций	300 106	100	116 199	8920	174 987	114 746
из них по ос- новным стра- нам-инвес- торам	253 242	84,4	89 913	7568	155 761	93 660
в том числе: Кипр	61 961	20,7	44 737	1732	15 492	9003
Нидерланды	40 383	13,5	22 401	8	17 974	10 696
Люксембург	35 167	11,7	661	203	34 303	5374
Китай	27 940	9,3	942	0,1	26 998	7631
Германия	27 825	9,3	9254	11	18 560	10 435
Соединенное Королевство (Великобрита- ния)	21 578	7,2	3501	4481	13 596	40 770
Ирландия	11 488	3,8	568	4	10 916	2557
Франция	10 343	3,4	2922	28	7393	3702
Япония	9022	3,0	824	2	8196	1109
Виргинские острова (Бри- тания)	7535	2,5	4103	1099	2333	2383

Источник: www.gks.ru

ния будущих зарубежных инвестиций. По данным из пресс-релиза компании Boeing за лето 2009 г., на ближайшие 30 лет планы развития бизнеса Boeing в Россию составляют около 27 млрд. долл. Они будут вложены в программу сотрудничества с российскими партнерами в области производства титана, проектирование и разработку гражданской авиатехники, а также приобретение различных услуг и материалов.

Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом, на конец 2010 г. составил 82,0 млрд. долл. США. В 2010 г. из России за рубеж направлено 96,2 млрд. долл. США иностранных инвестиций, или на 16,1% больше, чем в 2009 г.

Объем погашенных инвестиций, направленных ранее из России за рубеж, составил 90,9 млрд. долл. США, или на 19,3% больше, чем в 2009 г. Более подробные данные о том в каких странах накоплены российские инвестиции и в каком количестве представлены в табл. 8.3.

8.3. Объем инвестиций из России, накопленных за рубежом (млн. долл. США)

Показатель	Накоплено на конец 2010 г.		В том числе			Справочно направлено в 2010 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Всего инвестиций	82 010	100	56 762	4234	21 014	96 222
из них по основным странам-инвесторам	71 305	86,9	52 443	2228	16 634	82 786
в том числе:						
Нидерланды	20 370	24,8	19 447	60	863	7759
Кипр	19 622	23,9	14 982	961	3679	7148
Швейцария	7782	9,5	2497	15	5270	40 761
США	7692	9,4	6483	0,0	1209	692
Виргинские острова (Британия)	5605	6,8	1816	1188	2601	3206
Соединенное Королевство (Великобритания)	3212	3,9	2340	2	870	4823

Показатель	Накоплено на конец 2010 г.		В том числе			Справочно направлено в 2010 г.
	всего	в % к итогу	прямые	портфельные	прочие	
Беларусь	2956	3,6	2687	0,1	269	4126
Австрия	1414	1,7	463	2	949	13806
Армения	1370	1,7	1283	–	87	108
Люксембург	1282	1,6	445	0,1	837	357

Источник: www.gks.ru

8.2. РЕГИОНАЛЬНЫЙ И ОТРАСЛЕВОЙ АСПЕКТЫ ПРИЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Распределение инвестиций по федеральным округам представлено в табл. 8.4. Лидером является Центральный федеральный округ, на который приходится более 50% всех зарубежных инвестиций. Лидерство ЦФО объясняется высокой инвестиционной привлекательностью Москвы и Московской областью, куда направляется большая часть капиталовложений.

8.4. Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, по субъектам Российской Федерации (тыс. долл. США)

Территория	Поступило		В том числе		
	всего	в процентах к итогу	прямые инвестиции	портфельные инвестиции	прочие инвестиции
Российская Федерация	55 109 097	100	13 677 816	3 182 529	38 248 752
Центральный федеральный округ	30 100 553	54,6	6 562 216	246 102	23 292 235
Северо-Западный федеральный округ	7 701 567	14,0	1 508 987	1 914 930	4 277 650

Продолжение табл. 8.4

Территория	Поступило		В том числе		
	всего	в процентах к итогу	прямые инвестиции	портфельные инвестиции	прочие инвестиции
Южный федеральный округ	1 259 117	2,3	387 350	4858	866 909
Приволжский федеральный округ	3 128 642	5,7	470 813	239 715	2 418 114
Уральский федеральный округ	4 290 034	7,8	210 344	700 246	3 379 444
Сибирский федеральный округ	1 909 312	3,4	511 010	76 678	1 321 624
Дальневосточный федеральный округ	6 719 872	12,2	4 027 096	–	2 692 776

Источник: www.gks.ru

Одной из основных форм привлечения прямых иностранных инвестиций является создание на территории страны совместных предприятий и предприятий со 100%-м иностранным капиталом. Формирование современного спектра организационно-правовых форм функционирования предприятий с участием нерезидентов на территории страны, привлекающей иностранный капитал, происходило не сразу. Эволюция форм совместной деятельности прошла следующие стадии:

- экспортно-импортные сделки, в процессе которых создаются предпосылки к совместной деятельности, как правило, это заключение разовых контрактов;

- совместные выступления на мировом рынке в виде образования консорциумов на стадии инвестирования; формами такого сотрудничества выступают прямые иностранные инвестиции, портфельные инвестиции, передачи лицензий, ноу-хау;

- обмен технологиями;

- создание совместных предприятий (СП);

- слияние и поглощение крупных международных компаний и отпочкование или образование новых фирм.

В результате в мировой практике сформировались следующие виды предприятий с иностранными инвестициями:

- совместное производство для усиления двух или нескольких различных и независимых партнеров, которые договорились о создании нового совместного направления;
- совместные предприятия, помогающие выжить фирмам, которые сами по себе выжить не могут, так как плохо адаптированы к окружающей среде;
- совместные предприятия для получения сырья;
- совместные предприятия для обеспечения того, что может быть названо «двойной национальностью», созданные для решения политических или других проблем.

В таблице 8.5 представлены данные об иностранных инвестициях в экономику России по видам экономической деятельности. Лидерство принадлежит обрабатывающим производствам, далее оптовая и розничная торговля, добыча полезных ископаемых, а также транспорт и связь.

8.5. Иностранные инвестиции по видам экономической деятельности млн. долл. США

Показатель	2010 г.			Накоплено на конец 2010 г.	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения активов и обязательств	всего	в % к итогу
Всего	114 746	120 849	9095	300 106	100
в том числе:					
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	466	286	-36	2249	0,7
рыболовство, рыбодовство	16	49	-0,1	121	0,0
добыча полезных ископаемых	13 858	9299	45	49 999	16,7
обрабатывающие производства	33 157	39 316	8875	107 267	35,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	543	813	198	5899	2,0
строительство	1136	986	127	5861	1,9

Продолжение табл. 8.5

Показатель	2010 г.			Накоплено на конец 2010 г.	
	поступило	погашено (выбыло)	переоценка и прочие изменения активов и обязательств	всего	в % к итогу
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	13 334	13 581	123	52 579	17,5
гостиницы и рестораны	229	47	2	829	0,3
транспорт и связь	6576	8026	155	29 864	10,0
финансовая деятельность	37 913	38 652	-60	11 287	3,8
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7341	9549	-198	31 580	10,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	25	28	-87	1073	0,4
образование	1	0,3	0,0	4	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	13	4	0,3	165	0,1
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	138	213	-49	1329	0,4

Источник: www.gks.ru

Партнерство управляется и структурируется на основе специального договора. Договор определяет порядок действий от имени общества. Право на их совершение обычно передается одному из партнеров. Ограниченные партнерства и коммандитные товарищества предусматривают существование особой категории партнеров, ответственность которых ограничена пределами их паев. Они могут участвовать в бизнесе лишь пассивно – своими деньгами. По общему правилу, ограниченный партнер не может в какой-либо форме участвовать в управлении и бизнесе партнерства, однако на практике существуют надежные возможности обойти этот запрет.

Особенность **компаний** (акционерного общества) заключается в том, что она является юридическим лицом и ведет существование, «независимое» от физических и юридических лиц, вложивших в нее свой капитал. Ответственность ее ограничена имуществом компании. При регистрации компании возникает двойная налоговая ответственность: доходы компании облагаются налогом как ее прибыль, а после распределения прибыли – как доход инвесторов. Компании действуют на основе уставов и внутренних регламентов.

Действующее в России законодательство можно отнести к системе континентального права. В соответствии с Федеральным законом «Об иностранных инвестициях в РСФСР» иностранные инвестиции в России могут существовать в трех основных формах:

- совместные предприятия на основе долевого участия иностранных инвесторов и российских резидентов;
- предприятия со 100%-м участием иностранных инвесторов;
- филиалы иностранных юридических лиц.

Все эти формы объединяются понятием «предприятия с иностранными инвестициями». Принятое законодательство позволяет иностранным инвесторам создавать акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, товарищества, совместные предприятия. Для того чтобы получить право деятельности в России, они должны пройти регистрацию в уполномоченных государственных органах и быть включенными в государственный реестр. Предприятие может быть официально ликвидировано (объявлено несостоявшимся), если оно в течение года не представит документы, подтверждающие завершение формирования уставного капитала.

Хозяйственная деятельность в ряде отраслей России требует получения специального разрешения – лицензии. Это правило распространяется и на иностранных инвесторов. В частности, лицензия требуется для деятельности в добывающей промышленности, в области телекоммуникаций, при посредничестве на рынке ценных бумаг, в банковской и страховой сферах. В последнем случае доля иностранно-

го участника не может превышать 49%. Иностранным банкам выделено 12% общего размера уставного российского банковского капитала с целью защиты нарождающегося национального частного банковского сектора.

Существенный интерес представляет анализ финансовых результатов деятельности предприятий с иностранными инвестициями в России. Очевидно, что они должны получать достаточно высокие доходы (не ниже, чем в других возможных местах приложения капитала), которые предоопределяли бы сохранение их интереса к инвестициям в российскую экономику. Вместе с тем их деятельность должна быть выгодна и России с тем, чтобы приток иностранного капитала не превращался в «продажу страны».

Естественно, что прибыльность операций может довольно существенно различаться у СП различных видов деятельности. До недавнего времени высокие прибыли получали СП от торгово-посреднических операций, связанных, в частности, с экспортом цветных металлов, нефтепродуктов, различного сырья и с импортом бытовой видео- и радиоаппаратуры, спиртных напитков, продукции полиграфии, различных потребительских товаров. Особенно прибыльны импорт и обслуживание импортной компьютерной техники, разработка программных материалов, ввоз факсов, множительных аппаратов и другой офисной техники, а также туристские услуги, строительство гостиниц и помещений под офисы для предприятий, банков, управление гостиницами, эксплуатация казино.

Высокоприбыльной сферой стали международные телекоммуникации, цены за пользование которыми в ряде случаев превысили мировые. Для некоторых иностранных банков и фирм, своевременно осознавших выгоду от приобретения имущества в России, источником больших доходов стала покупка российских ценных бумаг. Крупные прибыли извлекаются и в чисто производственной сфере. Они связаны, в первую очередь, с относительно более низкой заработной платой в России, чем в большинстве стран-инвесторов. Но преимущество, правда, в ряде случаев реализуется не полностью из-за более низкой производительности труда, высоких транспортных расходов при экспорте и других неблагоприятных факторов. Так, крупная нефтяная французская компания, разворачивающая деятельность на Волге, свои расчеты основывает на внутренней рентабельности в 17%. Близкие к этим показатели рассматриваются как удовлетворительные и рядом других серьезных инвесторов. Это примерно соответствует средней норме операций, считающейся в международной практике приемлемой.

8.3. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ИХ ФОРМИРОВАНИЕ В РОССИИ

Свободные экономические зоны (СЭЗ) представляют собой одну из многообразных форм международных экономических отношений, прообразы которой использовались отдельными государствами в XIV–XV вв. в виде «свободных» городов и портов на пересечении торговых путей для привлечения торговых потоков.

С развитием мировой экономики и торговли в XIX в. и углублением интернационализации национальных экономик в XX в. СЭЗ как форма международных экономических отношений получила широкое распространение и существенно изменила свое экономическое содержание. Эволюция СЭЗ осуществлялась от простых организационно-функциональных форм, связанных в основном с торговлей товарами, к более сложным, ориентированным на производство массовой потребительской продукции, разработку и производство новых товаров, предоставление различного рода услуг и т.д.

Эволюция СЭЗ связана с интенсификацией использования научно-технических достижений, крупными сдвигами в структуре экономики промышленно развитых стран, а также с распадом колониальной системы. В результате этого открылись новые сферы приложения для инвестиций как в самих промышленно развитых странах, так и в странах, проводящих политику индустриализации. Вместе с тем концентрация капитала промышленных монополий и централизация банковских ресурсов тоже содействовали поиску и созданию дополнительных стимулов для расширения инвестирования за рубежом по сравнению с теми, которые существовали ранее. В этих условиях свободные зоны с чисто торговой ориентацией, зоны свободного предпринимательства, не требовавшие больших первоначальных капиталов, длительного подготовительного периода, сложных планов действий или обширных связей с предприятиями за рубежом, не соответствовали требованиям мирового инвестиционного рынка.

Требовались совершенно новые области инвестирования: создание высокотехнологических отраслей промышленности, улучшение использования ввозимых и местных ресурсов, ускорение развития современной инфраструктуры и т.п. В связи с этим в различных странах стали появляться новые организационные формы зон, отличающиеся от зон свободного предпринимательства и свободных экспортных зон более широким диапазоном функций, более сложным экономическим механизмом функционирования, расширенными возможностями международного сотрудничества.

После принятия ряда мер, направленных на преодоление застоя в отдельных отраслях промышленности, банковском и страховом деле, в ряде регионов промышленно развитых стран появились *специальные* экономические зоны: технопарки, научно-техническая, свободная банковская, свободная страховая. Отличительной особенностью этих зон было то, что их создание предусматривало не столько привлечение иностранного капитала, сколько предоставление преференциальных режимов на сроки от 10 до 20 лет. Примерами подобных зон являются зоны, созданные в Великобритании, Италии, США, Франции.

Таким образом, СЭЗ как форма международного сотрудничества в своем динамическом развитии претерпела существенные трансформации. Этим обусловлено и множество определений того, что в общем смысле понимается под термином СЭЗ. На сегодняшний день можно встретить до 30 определений СЭЗ, по существу, синонимов. По определению экспертов ООН, «СЭЗ – ограниченные промышленные районы, представляющие собой часть территории страны с беспошлинным таможенным и торговым режимом, где иностранные фирмы, производящие продукцию, главным образом на экспорт, пользуются рядом налоговых и финансовых льгот».

Среди наиболее распространенных в мире специальных экономических зон можно выделить: таможенные зоны; беспошлинные торговые зоны; таможенные свободные зоны; внешнеторговые зоны; беспошлинные экспортно-производственные зоны; свободные экспортные зоны; экспортно-производственные зоны; свободные экономические зоны; свободные производственные зоны; зоны экономического благоприятствования; промышленные экспортоориентированные зоны; свободные промышленные зоны; предпринимательские зоны; зоны совместного предпринимательства; зоны технико-экономического развития; зоны развития новой высокой технологии; технико-внедренческие зоны; научно-промышленные парки; оффшорные центры; международные оффшорные центры; свободные банковские зоны; эколого-экономические регионы; открытые районы; туристические центры.

Общими принципами для всех типов и разновидностей СЭЗ являются:

- локальность территории;
- отсутствие таможенных пошлин (или их фиксация на минимальном уровне) на ввоз (вывоз) оборудования, полуфабрикатов и готовой продукции при максимальном упрощении всех процедур, связанных с экспортно-импортными операциями;
- льготный режим налогообложения;
- свободное обращение конвертируемой валюты в условиях обшей свободы межстрановых финансовых транзакций;

– гарантии от конфискации иностранной собственности и предоставление функционирующим в СЭЗ компаниям дополнительного круга льгот и привилегий.

На начало 1990 г. в мире насчитывалось не менее 600 зон, в том числе в развитых странах – более 200, еще 100 находились в процессе строительства и 50 – на стадии проектирования. В СЭЗ развивающихся стран было занято 1,5 млн. человек. По некоторым оценкам, к середине 1990-х гг. численность занятых в них возрастет до 2,5 – 3 млн. человек, а стоимость экспорта увеличится с 12–13 млрд. долл. США до 25 млрд. долл. США. В США СЭЗ созданы в 47 штатах, их численность – 247 (в 1986 г.), а общий оборот достиг 40 млрд. долл. США.

С середины XX в. по настоящее время в мире создано более 400 технопарков. В 1995 г. в США насчитывалось 100 технопарков, в Германии – 60, в Китае – 52, Великобритании – 40, Франции – 30, России – 27, Японии – 20, Южной Корее и Сингапуре – по 10. Среди них наиболее известны: в США – «Кремниевая Долина», технопарки Северной Каролины и университета Юты; в Великобритании – технопарк Кембриджского университета; в Японии – городок науки Цукуба; в Китае – технопарк «Наньху»; в России – Международный центр развития науки и технологии (МЦРНТ) «Дубна», технополис «Зеленоград».

Одной из разновидностей СЭЗ являются оффшорные центры, специализацией которых стало оказание иностранным инвесторам определенных видов услуг, связанных с предоставлением им национальной юрисдикции, отличающейся льготным режимом осуществления финансовых, банковских и иных сервисных операций, а также льготным налогообложением, – так называемые, «налоговые гавани».

Появление этих СЭЗ обусловлено бурным развитием мирового рынка финансовых услуг, стремлением иностранного капитала снизить политические и экономические риски, найти в «бурном» мире «укромные» уголки, обеспечивающие наиболее полную конфиденциальность и безопасность владельцам капитала. Поэтому исторически сложилось так, что государства, привлекающие иностранных инвесторов режимом оффшорных юрисдикции, не обладают значительными трудовыми и сырьевыми ресурсами, а также территориями. Вместе с тем эти государства располагают выгодным местоположением – на перекрестке морских путей с благоприятным природным климатом, имеют относительно развитую инфраструктуру и, что немаловажно, отличаются стабильной политической властью и законодательством.

В качестве оффшорной юрисдикции наиболее часто выступают небольшие независимые государства (в прошлом многие из них были колониями) или обособленные территории, обладающие особым государственным статусом. Это могут быть самоуправляющееся владение

метрополии, арендованная территория или государственное образование, до сих пор имеющее статус колонии. Власти этих юрисдикции стимулируют развитие сектора оффшорных услуг с целью привлечения иностранного капитала, увеличения занятости населения и повышения деловой активности.

Режим, близкий к оффшорному, могут использовать специальные экономические зоны, районы портов и аэропортов. В то же время регистрацию предприятий оффшорного типа производят не только «карликовые» юрисдикции, но и некоторые вполне уважаемые государства (например, Ирландия, Швейцария и многие другие страны) или отдельные территории в их составе.

Новым явлением в практике создания СЭЗ стало появление **эколого-экономических регионов (ЭЭР)**. Большинство из них расположено в промышленно развитых странах на уникальных, экологически значимых территориях. Как правило, это горные территории, территории с благоприятным климатом и потенциальными рекреационными возможностями. Появление нового вида СЭЗ – ЭЭР обусловлено сокращением природных ресурсов, нерациональным размещением производства и потребления, загрязнением окружающей среды, превышающим допустимые пределы, а также тем, что все накопившиеся проблемы невозможно было разрешить в рамках старой модели развития.

Важным отличием ЭЭР от других видов СЭЗ является характер осуществляемой здесь предпринимательской деятельности. ЭЭР специализируются на таких сферах бизнеса, которые не разрушают и не загрязняют природную среду, например, туризм, рекреация, валютно-финансовые операции, различного рода услуги (консалтинг, аудит, связь и телекоммуникации, дизайн и др.), сфера образования, медицина и т.д.

Эколого-экономическими районами можно считать отдельные кантоны Швейцарии, которые специализируются на выпуске экологически чистых продуктов питания и предоставлении рекреационных и финансовых услуг.

В России сегодня ведется активная работа по формированию особых экономических зон (ОЭЗ), как технологических точек роста. Начиная с 2005 г. было сформировано четыре типа ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые.

Главная цель создания ОЭЗ ППТ – развитие современных наукоемких производств на территории РФ. Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами выделяет следующие основные характеристики ОЭЗ ППТ: размещение объектов промышленного назначения; площадь не более 20 км²; размещение на террито-

рии одного муниципального образования; не возможность полного включения территории какого-либо административно-территориального образования (ч. 3 в ред. ФЗ от 03.06.2006 № 76–ФЗ); срок существования не более 20 лет; капитальные вложения не менее 10 млн. евро (с 2009 г. – 3 млн. евро, в первый год – не менее 1 млн. евро). На территории промышленно-производственной особой экономической зоны не допускается: размещение объектов жилищного фонда (ч. 4 в ред. ФЗ от 03.06.2006 № 76–ФЗ); разработка месторождений полезных ископаемых, их добыча, переработка полезных ископаемых, производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов).

Сегодня ОЭЗ ППТ сформированы в двух регионах РФ: в Липецкой области – ОЭЗ ППТ «Липецк» и в Республике Татарстан – ОЭЗ ППТ «Алабуга», победивших в соответствующем конкурсе Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, прошедшем в конце 2005 г.

Оба региона являются довольно успешными в области социально-экономического развития. Экономика Липецкой области тяготеет к черной металлургии, экономика Татарстана – к нефтедобыче и нефтепереработке. Формирование ОЭЗ в этих регионах позволит им диверсифицировать свою экономику, а также повысить уровень производительности, что является одной из актуальнейших задач современного этапа социально-экономического развития страны. Так, например, руководитель Территориального управления Федерального агентства по управлению ОЭЗ по Липецкой области Владимир Лаврентьев подчеркнул, что в Липецкой области, занимающей лидирующие позиции в стране по производительности труда, этот показатель ниже, чем в США, в пять раз.

На этапе отбора потенциальных кандидатов было много дискуссий в сильных или слабых регионах стоит размещать ОЭЗ. Выбор Правительства РФ в пользу сильных регионов на данном этапе объясняется тем, что на стадии обработки таких проектов могут возникнуть многие «узкие места», которые могут оперативно и эффективно решить именно более сильные регионы. Вполне уместно будет ожидать, что в будущем после соответствующей апробации практика формирования ОЭЗ распространится и на остальные регионы.

ОЭЗ ППТ «Липецк» была официально открыта 25 января 2008 г. По состоянию на начало сентября 2009 г. объем заявленных инвестиций ОЭЗ ППТ «Липецк» составляет 50 млрд. р., освоено 8 млрд. р. В создании инфраструктуры вложено почти 5 миллиардов рублей, создано 1500 рабочих мест. Руководство ОЭЗ ППТ «Липецк» развернуло активную деятельность по привлечению инвесторов. С момента созда-

ния ОЭЗ посетили делегации: Германии, Китая, Испании, Чехии, Франции, Японии, Италии, Португалии, Финляндии, Турции, Австрии и ряда других стран. Также активно идет сотрудничество с делегациями различных российских регионов. Руководство планирует, что к 2012 г. площадь ОЭЗ будет уже освоена на девять десятых: на ее территории расположится до полусотни заводов, а объем инвестиций выйдет на 250 – 300 млрд. р., будет трудоустроено 10 тыс. человек. Кроме того, как показывает мировой опыт, одно рабочее место в ОЭЗ создает, как минимум, 4–5 рабочих мест вне экономической зоны, а это значит, что мультипликативный эффект может составить более 1 трлн. р. На данный момент в зоне зарегистрировано уже 17 резидентов (табл. 8.6).

8.6. Характеристика резидентов ОЭЗ ППТ «Липецк»

Инвестор	Сфера деятельности	Инвестиции	Персонал	Год регистрации	Страна
1. ООО «ЧСЗ-Липецк»	Завод по производству облегченной стеклянной тары, предназначенной для пищевой и медицинской промышленности	2 млрд. р.	250	2007	Россия
2. ООО «СЭСТ-ЛЮВЭ»	Производство испарителей и конденсаторов	10 млн. евро	150	2007	Италия
3. ООО «Био-этанол»	Производство биотоплива	3 млрд. р.	–	2007	Россия
4. ООО «Белон-Метакон»	Производство металлоконструкций и строительных материалов	–	–	2007	Россия
5. ООО «Липецкий комбинат теплоизоляционных материалов»	Производство высококачественного утеплителя "IZOVOL"	1 млрд. 750 млн. р.	250	2008	Россия

Продолжение табл. 8.6

Инвестор	Сфера деятельности	Инвестиции	Персонал	Год регистрации	Страна
6. ООО «Производственный комплекс «Рационал»	Производство теплоэнергетического оборудования	2 млрд. р.	550	2008	Россия
7. ООО «Мондиаль Групп Ист»	Производство торгово-холодильного оборудования	25 млн. евро	500	2008	Италия
8. ООО «ЛЗСК Оконные системы»	Производство светопрозрачных конструкций из листового стекла, формование и обработка листового стекла	14 млн. евро	150	2008	Россия
9. ООО «Бекарт-Липецк»	Производство металлокорда и бортовой проволоки	97 млн. евро	500	2008	Бельгия
10. ООО «Фенци»	Производство уплотнителей для стекольной продукции	15 млн. евро	20	2008	Италия
11. ООО «Солнечная индустриальная компания»	Производство слитков и пластин мультикристаллического кремния для солнечной энергетики	–	–	2008	Россия
12. ООО «АЛУПРО»	Производство алюминиевых профилей для стеклопакетов	11 млн. евро	15	2008	Италия
13. ОАО «Энерготехнологии Липецк»	Строительство на территории зоны электростанции мощностью 480 МВт	17 млрд. р.	100	2008	Россия

Окончание табл. 8.6

Инвестор	Сфера деятельности	Инвестиции	Персонал	Год регистрации	Страна
14. ООО «Йокохама Р.П.З».	Производство автомобильных шин	11,7 млрд. р.	1300	2009	Япония
15. ЗАО «Российский центр нанотехнологий»	Широкий спектр наноматериалов: от органических светоизлучающих диодных дисплеев до эмульсий и антибактериальных покрытий	6,3 млрд. р.	150	2009	Россия
16. ООО «Липецкий офсетный комбинат»	Выпуск картонной упаковки	4 млрд. р.	250	2009	Россия
17. ООО «Гражданские припасы»	Производство пластиковых капсулированных гильз гражданского назначения	2,7 млрд. р.	200	2009	Россия
Итого		68 млрд. р.	4385		

Важным моментом формирования ОЭЗ ППТ «Липецк» является образование производственных кластеров. ООО «СЭСТ-ЛЮВЭ» и ООО «ЛЗСК Оконные системы» будут поставлять соответственно конденсаторы и стеклопакеты ООО «Мондиаль Групп Ист», производящей торгово-холодильное оборудование. Также формируется технологическая цепочка «Бекарт» – «Йокогама». Бельгийская фирма будет поставлять японцам металлокорд, который используется в производстве автопокрышек. Не менее востребованной будет и продукция фирмы «Белон-Метакон», поскольку в создании любого производственного цеха требуются металлоконструкции. Не стоит забывать, что для многих предприятий сырье поставляется с Новолипецкого металлургического комбината. Подобная близость поставщиков и потребителей значительно снижает логистические издержки, что особенно актуально в связи с ростом тарифов на грузоперевозки и повышает безопасность

и эффективность производственного процесса, а также производительность труда.

Создание ОЭЗ играет важную роль в импортозамещении. Например, возведение завода фирмы ООО «Липецкий офсетный комбинат» позволит производить упаковочные материалы для пищевой промышленности и глянецовые журналы. На данный момент большой объем подобной продукции закупается за рубежом. Схожая ситуация с фирмой ООО «Фенци». Реализация проекта позволит наладить в России производство продукции, импортируемой из Бельгии и Италии.

Параллельно с созданием промышленных предприятий происходит формирование инфраструктуры. Планируется осуществить строительство: автодороги «Восточный объезд промышленной зоны», международного аэропорта, железнодорожной станции для резидентов, жилого города-спутника Романово на 80 – 100 тыс. жителей, медицинского и лечебно-диагностического центра, новой подстанции на 40 мегаватт и крупной ТЭЦ общей мощностью 960 мегаватт, административно-деловой центр, работающий по принципу «одного окна», таможенную инфраструктуру.

Другая ОЭЗ ППТ «Алабуга» была открыта 20 ноября 2007 г. На церемонии открытия руководитель МЭРиТ Э. Набиуллина отметила: «ОЭЗ сегодня – это не только новые инвестиции, дополнительные доходы в бюджет и рабочие места, но и конкурентоспособное производство». В Республике Татарстан возлагают на ОЭЗ «Алабуга» большие надежды и считают, что ее формирование позволит снизить зависимость экономики от топливной промышленности и вывести на ведущий план такие отрасли как: машиностроение, химию и нефтехимию. По планам руководителей к 2011 г. будет привлечено около 50 – 60 млрд. р. прямых инвестиций, работу получают 30 тыс. человек. Государственные инвестиции в создание инфраструктуры составят 15 млрд. р. Число зарегистрированных предприятий достигнет трех–четырёх десятков, половина из которых будут иностранными.

Для реализации подобного проекта федеральные и региональные власти ведут активную работу по привлечению инвесторов. Презентация ОЭЗ ППТ «Алабуга» была проведена делегациям: Сингапура, Ирана, Финляндии, Турции, Ирландии, Австрии, Канады, Японии, Китая, Германии, Южной Кореи, Франции и многих других стран. Первые результаты функционирования ОЭЗ ППТ «Алабуга» обнадеживающие – в регион пришло несколько иностранных инвесторов, а общее количество зарегистрированных резидентов достигло девяти (табл. 8.7).

8.7. Характеристика резидентов ОЭЗ ППТ «Алабуга»

Инвестор	Сфера деятельности	Инвестиции	Персонал	Год регистрации	Страна
1. ЗАО «Севверстальавто-ИСУЗУ»	Производство грузовых автомобилей	130 млн. долл.	1219	2007	Россия–Япония
2. ЗАО «Полиматиз»	Производство нетканого полотна и других полимерных изделий	50 млн. долл.	–	2007	Россия
3. ЗАО «Завод инженерного оборудования»	Производство тепловых насосов и элементов климатических систем	568,6 млн. р.	222	2007	Россия
4. ООО «Роквул-Волга»	Производство минераловатной продукции	125 млн. евро	140	2007	Дания
5. ООО «Соллерс-Елабуга»	Производство автомобилей	200 млн. долл.	2000	2007	Россия–Италия–Южная Корея
6. ООО «П-Д Татнефть-Алабуга Стекловолокно»	Производство стекловолокна и продукции на его основе	71,5 млн. евро	297	2008	Россия–Германия
7. ООО «Септал»	Производство элементов оборудования в локальных и малых канализационных системах	28 млн. евро	200	2008	Россия

Продолжение табл. 8.7

Инвестор	Сфера деятельности	Инвестиции	Персонал	Год регистрации	Страна
8. ООО «Эр Ликид Алабуга»	Промышленное производство технических газов: жидкого кислорода (LOX), жидкого азота (LIN), газообразного кислорода (GOX)	35 млн. долл.	–	2009	Россия–Франция
9. ООО «Акульчев-Алабуга»	Организация кондитерского и хлебобулочного производства	11 млн. евро	156	2009	Россия
Итого		23,77 млрд. р.	4234		

На территории ОЭЗ ППТ «Алабуга» предполагается формирование автомобилестроительного кластера. Причем власти ставят задачу организовать не просто сборочное производство, но и обеспечить производство компонентной базы. Например, «Соллерс» по соглашению с РосОЭЗ должна в течение семи лет локализовать на 50% производство коммерческих автомобилей Fiat Ducato и легких грузовиков Isuzu. Планируемый объем инвестиций в развитие компонентной базы в ОЭЗ «Алабуга» составит от 150 – 300 млн. евро. Импортозамещающая направленность это одна из сторон ОЭЗ. Другой не менее важной является обеспечение заказов на продукцию отечественных предприятий. Так 80% потребности в сырье ООО «Роквул-Волга» обеспечат российские поставщики.

Центральным объектом ОЭЗ станет административно-деловой центр общей площадью 12 тыс. м². Здесь начнет работу единая система для резидентов «одно окно», разместятся таможенная служба, управ-

ляющая компания по ОЭЗ, налоговые органы, банк, почта, медпункт, офисы резидентов и т.д. Резидентам будут предоставлены конференц-зал на 250 мест, выставочный центр, ресторанный комплекс, фитнес-клуб и т.д. Для привлечения специалистов вблизи зоны отведен участок под строительство жилого комплекса на 176 тыс. м² (3200 квартир), в котором смогут жить около 10 тыс. человек.

Создание ОЭЗ длительный и сложный процесс, на пути реализации которого есть «узкие места». Так, руководитель территориального управления РосОЭЗ по Липецкой области Владимир Лаврентьев отметил, «на данном этапе все еще весьма консервативны таможенные структуры, а для таких зон нужна более гибкая структура и упрощенные таможенные требования. Надеемся на изменение нормативных актов, чтобы новые резиденты избежали тех таможенных проблем, с которыми столкнулись пионеры зоны. Некоторый сдвиг есть, скажем, по оформлению таможенных грузов. Но вопросы остаются, и главное: территориальному таможенному органу в Липецке не хватает полномочий. Например, итальянское предприятие использует в производстве электроды с содержанием серебра около пяти процентов, тогда как липецкая же таможня имеет право растаможивать грузы с содержанием серебра не более двух процентов. Значит, растаможку надо вести в Москве, что обходится дороже, задерживает груз и вызывает недовольство резидента. Липецкую таможню надо наделить всеми необходимыми полномочиями, чтобы целиком обслуживать резидентов здесь, на месте».

Первые результаты функционирования ОЭЗ довольно впечатляющие. Начальник Управления по промышленно-производственным зонам Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами Российской Федерации Владимир Андриевский рассказал участникам «круглого стола» о первых итогах работы производственно-промышленных зон в Елабуге и Липецке, сообщив, что по итогам первого года работы уровень производительности труда в этих зонах в 6–7 раз выше, чем по России.

Подводя итог можно уверенностью сказать, что реализация ОЭЗ это новый этап в развитии экономики России. Пилотные проекты в Липецке и Татарстане развиваются успешно. Создана важнейшая инфраструктура, пришли первые инвесторы, построены первые заводы, проведена огромная работа по презентации ОЭЗ деловым кругам разных стран. Уже сейчас на один рубль инвестированный государством приходится 3 – 5 р. инвестированные частным бизнесом, причем со временем этот показатель только вырастит. В ОЭЗ значительно выше производительность труда и соответственно заработная плата. Мультипликативный эффект от размещения промышленных производств

кратно увеличит инвестиционную отдачу. Таким образом, будущее развитие России именно за подобными проектами, которые следует постепенно распространить на территории всей страны.

Кроме того активно развиваются технико-внедренческие зоны, которые сформированы в Томске, Санкт-Петербурге, Москве и Московской области (г. Дубна). Приоритетными направлениями развития инновационных зон являются: нано- и биотехнологии; медицинские технологии; электроника и средства связи; информационные технологии; точное и аналитическое приборостроение; ядерная физика. Расположение ОЭЗ технико-внедренческого типа осуществлено в крупнейших научно-образовательных центрах, имеющих богатые научные традиции и признанные исследовательские школы, открывает большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки.

Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Дубна» создана в соответствии с Постановлением № 781 Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 г. В реализации проекта ОЭЗ «Дубна» участвуют Правительство РФ, Правительство Московской области и муниципалитет города. Общая площадь ОЭЗ составляет 187,7 га и состоит из двух участков: российский центр программирования – 135,7 га, новая промышленная зона – 52 га. ОЭЗ ТВТ «Дубна» находится в 100 км от Москвы. ОЭЗ ТВТ «Дубна» специализируется на развитии следующих направлений: информационные технологии; ядерно-физические и нанотехнологии; био- и медицинские технологии; проектирование сложных технических систем. Общее количество запланированных инвесторов – 300 – 350 компаний.

Количество рабочих мест – 13 800. Количество зарегистрированных резидентов – 66 компаний. Компании-инвесторы ОЭЗ ТВТ «Дубна» имеют следующие налоговые льготы: освобождение от налога на имущество (сроком на 5 лет); освобождение от налога на землю (сроком на 5 лет); освобождение от транспортного налога; пониженная ставка единого социального налога; режим свободной таможенной зоны – иностранные товары размещаются и используются в пределах территории ОЭЗ без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, а также без применения к указанным товарам запретов и ограничений экономического характера. Российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта, с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин. Компании-инвесторы ОЭЗ ТВТ «Дубна» получают следующие преференции: льготные ставки при аренде помещений; земельные участки под строительство объек-

тов; пользование дорогостоящим оборудованием; венчурное финансирование проектов; услуги государственного фонда поддержки малых предприятий в научно-технической сфере; доступ к программе Министерства экономики Московской области по поддержке малого и среднего предпринимательства; льготное кредитование научно-технических проектов; размещение компании в бизнес-инкубаторе.

Особая экономическая зона технико-внедренческого типа г. Томска создана Постановлением № 783 Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 г. В реализации проекта ОЭЗ «Томск» участвуют Правительство РФ, Правительство Томской области и муниципалитет города. Общая территория ОЭЗ составляет 207 га и состоит из двух участков: Северная площадка – 14,6 га; Южная площадка – 192,4 га. ОЭЗ «Томск» расположена в географическом центре Сибири (в юго-восточной части Западно-Сибирской равнины) в 3500 км от Москвы. ОЭЗ ТВТ «Томск» специализируется на развитии следующих направлений: информационные технологии и электроника; медицина и биотехнологии; нанотехнологии и новые материалы; ресурсосберегающие технологии. Общее количество запланированных инвесторов – 130 компаний. Количество рабочих мест – 7000. Количество зарегистрированных резидентов – 45 компаний.

Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Санкт-Петербург» создана в соответствии с Постановлением № 780 Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 г. В реализации проекта ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» участвуют Правительство РФ и Правительство Санкт-Петербурга. Цели ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург»: развитие высокотехнологичных отраслей промышленности; производство инновационного продукта; коммерциализация достижений в наукоемких областях; повышение конкурентоспособности экономики региона. ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» специализируется на развитии следующих направлений: точное и аналитическое приборостроение; разработка программных продуктов, средств связи различного назначения, автоматизированных систем управления технологическими процессами, военной и гражданской авионики; медицинские технологии, фармацевтика; робототехника, оптоэлектроника, наноматериалы; водородная энергетика, солнечная энергетика, термоэлектричество. В ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» будут сформированы следующие кластеры: информационные технологии и телекоммуникации; медицинские технологии и фармацевтика; приборостроение и новые материалы; энергоэффективность. Наиболее активно формируется фармацевтический кластер. В ОЭЗ зарегистрировано 35 компании-инвестора.

Особая экономическая зона технико-внедренческого типа «Зеленоград» создана в соответствии с Постановлением № 779 Правительства Российской Федерации от 21 декабря 2005 г. на территории Зеленоградского административного округа Москвы. ОЭЗ ТВТ «Зеленоград» специализируется на развитии следующих направлений: микроэлектроника; биотехнологии и фармацевтика; энергосберегающие технологии; лазерные и плазменные технологии; информационные технологии. В ОЭЗ ТВТ «Зеленоград» идет процесс формирования следующих кластеров: биофармацевтический кластер «Биосити» под эгидой ЗАО «Биннофарм»; IT-кластер; нанотехнологический кластер с участием ЗИТЦ и ООО «Ситроникс-НТ»; кластер микроэлектроники под эгидой ОАО «ЗИТЦ» и ООО «НИИ Компонент». В ОЭЗ зарегистрировано 35 компаний-инвесторов.

Располагаясь в самых живописных и востребованных туристами региона России, туристические (туристско-рекреационные) ОЭЗ предлагают благоприятные условия для организации туристического, спортивного, рекреационного и других видов бизнеса. В настоящее время в России создано 13 особых экономических зон туристического типа. Семь туристических зон располагаются на территории Иркутской области, Алтайского края, Республики Алтай, Республики Бурятия, Калининградской области, Ставропольского края, Приморского края. Еще шесть ОЭЗ формируются в Северо-Кавказском федеральном округе.

Рассмотрим деятельность ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань», которая создана в соответствии с Постановлением № 68 Правительства Российской Федерации от 3 февраля 2007 г. на территории Прибайкальского района Республики Бурятия. Территория ОЭЗ составляет 3283 га. Виды туризма в ОЭЗ ТРТ «Байкальская гавань»: лечебно-оздоровительный; экологический; горнолыжный; экскурсионный; круизный; религиозный. Инвесторам ОЭЗ «Байкальская гавань» имеют следующие налоговые льготы: налог на имущество – 0%; налог на землю – 0%; транспортный налог – 0%; сниженная ставка налога на прибыль (15,5% для резидентов ОЭЗ). Налоговые каникулы, предоставленные органами государственной власти на региональном уровне, длятся от 5 до 10 лет. Резидентам предоставляется гарантия неизменности налоговых льгот в течение срока существования особой экономической зоны. Резиденты ОЭЗ «Байкальская гавань» получают следующие преференции: низкая стоимость выкупа земельного участка; удобный режим администрирования; готовая инфраструктура; возможность ускоренной амортизации. На территории ОЭЗ зарегистрировано 3 компании. На пяти участках ОЭЗ планируется разместить: яхт-

клуб с Мариной и обслуживающей инфраструктурой, торгово-развлекательный центр «Рыбацкая деревня»; туристско-рекреационный комплекс, состоящий из нескольких зон отдыха и развлечений; горнолыжный всесезонный курорт; центр семейного отдыха; СПА-курорт.

Портово-логистические особые экономические зоны находятся в непосредственной близости от основных глобальных транзитных коридоров. Их положение позволяет получить доступ к быстрорастущему рынку крайне востребованных портово-логистических услуг как на Дальнем Востоке, так и в центральной части России. Отличительной особенностью особой экономической зоны на базе аэропорта «Ульяновск-Восточный» является ее близость к предприятиям ульяновского авиационного кластера. Это создает предпосылки для развития проектов, связанных с техническим обслуживанием и переоборудованием воздушных судов. Основное направление развития портово-логистической зоны в Хабаровском крае – формирование современного многопрофильного портового, судоремонтного центра, который опирается на удобное географическое положение и уже существующую инфраструктурную базу.

Портовая особая экономическая зона «Советская Гавань» создана в соответствии с Постановлением № 1185 Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2009 г. на территории Хабаровского края. Портовая ОЭЗ «Советская Гавань» специализируется на развитии следующих направлений: портовая деятельность; логистика; перевалка грузов; техническое обслуживание судов; ремонт и переоборудование судов; переработка морепродуктов; биржевая торговля товарами. Инвесторы ОЭЗ «Советская гавань» имеют следующие налоговые льготы: налог на имущество – 0%; налог на землю – 0%; транспортный налог – 0%; сниженная ставка налога на прибыль (15,5% для резидентов ОЭЗ «Советская гавань»); иностранные товары (оборудование, сырье, комплектующие, строительные материалы) размещаются и используются без уплаты таможенных пошлин и НДС (18%). Налоговые каникулы, предоставленные органами государственной власти на региональном уровне, длятся от 5 до 10 лет. Резидентам предоставляется гарантия неизменности налоговых льгот в течение срока существования особой экономической зоны. Компании ОЭЗ «Советская гавань» получают следующие преференции: низкая стоимость выкупа земельного участка; удобный режим администрирования; готовая инфраструктура. Инфраструктура ОЭЗ «Советская гавань»: основной порт; судостроительный центр; судоремонтный центр; контейнерный терминал; завод по переработке морепродуктов таможня; центр по перевалке леса и других материалов.

8.4. ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИТОКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

Макроэкономические последствия привлечения страной иностранных инвестиций однозначно определить невозможно. Как и любые другие экономические мероприятия, они приводят, с одной стороны, к положительным результатам, а с другой – к отрицательным. От того, насколько продумана долгосрочная политика и эффективны мероприятия правительства страны по привлечению иностранных инвестиций, зависит преобладание положительных результатов над негативными последствиями притока иностранного капитала в национальную экономику. Рассмотрим некоторые аспекты результатов притока иностранных инвестиций в Российскую Федерацию.

Приток прямых иностранных инвестиций в российскую экономику в определенной степени восполняет недостаток внутренних капиталовложений. При общем сокращении производства в стране выпуск продукции на предприятиях с иностранным капиталом постепенно увеличивается. Совместные предприятия способствуют росту занятости российских граждан. Объем производства в расчете на одного занятого на этих предприятиях многократно превышает средний уровень по народному хозяйству. Это свидетельствует о том, что деятельность СП способствует модернизации российской экономики и ее переходу к более эффективным методам работы.

Основная часть продукции предприятий с иностранным капиталом реализуется на внутреннем рынке, что становится заметным фактором его пополнения многими видами современных товаров и услуг как в потребительском, так и в производственном секторах. Уплачиваемые предприятиями налоги становятся дополнительным источником доходов российского бюджета.

Работа на многих предприятиях требует высокой квалификации, более интенсивного труда и дисциплины, чем это имеет место в среднем по России. Однако такая работа и компенсируется более высокой заработной платой. С учетом членов семей совместные предприятия содействуют повышению жизненного уровня примерно 1 млн. человек.

Положительным для России является наметившийся сдвиг в отраслевой структуре иностранных инвестиций. На начальном этапе поступления иностранных частных инвестиций наиболее крупной сферой их приложения была торговля. В настоящее время около 2/3 инвестиций из числа действующих предприятий приходится на различные отрасли промышленности. Однако первое место продолжает оставаться за торговлей и общественным питанием, второе за промышленностью. Относительно важными сферами приложения иностранного ка-

питала стали строительство и промышленность стройматериалов, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, транспорт и связь, наука, а также общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка и другие отрасли.

Несмотря на преимущества, получаемые российской экономикой от привлечения иностранного капитала, необходимо отметить их весьма не внушительный размер в масштабах отечественного народного хозяйства. Столь скромные результаты являются следствием сложившейся нерациональной структуры привлекаемых иностранных инвестиций, около 60% которых приходится на прочие иностранные инвестиции. По сути, они представляют собой «горячие» деньги. На долю же прямых иностранных инвестиций, обеспечивающих рост реального сектора экономики России, приходится лишь 37%.

Российская практика привлечения иностранного капитала еще раз подтверждает, что положительные или негативные последствия в экономике страны зависят не столько от величины привлеченного иностранного капитала, сколько от его структуры и концентрации в отдельных отраслях и сферах национальной экономики.

Необходимо также помнить, что одной из важнейших задач в деятельности государства по привлечению иностранных инвестиций является своевременное обслуживание накопленного долга – уплата процентов и погашение ссудной задолженности. В некоторых случаях своевременное и полное выполнение страной обязательств перед иностранными кредиторами по обслуживанию накопленной задолженности государства перед нерезидентами становится тяжелым и непосильным бременем для экономики страны. В результате страна попадает в тиски финансовой зависимости от государств-кредиторов, что приводит к потере ею своей политической и экономической самостоятельности.

В качестве оценки степени платежеспособности страны или тяжести ее долгового бремени рассматриваются в основном не размер внешнего долга и платежей по нему, а показатели, характеризующие ресурсы страны-должника, т.е. объем ВВП, а также экспортная база, поскольку платежи по обслуживанию внешнего долга обычно производятся в иностранной валюте.

Исправно платят внешние долги страны с динамично развивающейся экономикой и особенно ее экспортным сектором. Исходя из этих критериев международные финансовые институты (МБРР) используют следующие показатели для анализа платежеспособности стран-должников.

1. Доля внешнего долга в ВВП страны; сумма внешнего долга / ВВП \times 100.

2. Доля платежей по обслуживанию долга в ВВП страны: сумма платежей по обслуживанию долга (проценты + суммы по возврату долга) / ВВП \times 100. Считается, что если стране приходится направлять на обслуживание долга 5% и более ВВП, то долговое бремя на данный момент является тяжелым.

3. Поскольку платежи по обслуживанию долга производятся в конвертируемой валюте, то необходимо учитывать объемы экспорта страны-должника. В связи с этим рассчитываются следующие показатели.

3.1. Сумма внешнего долга / экспорт \times 100%.

3.2. Коэффициент обслуживания долга, %: сумма платежей по обслуживанию внешнего долга (проценты + суммы по возврату долга) / экспорт \times 100.

Последний показатель называется еще *нормой обслуживания долга* (НОД) и считается главным при анализе платежеспособности. Принято считать, что если НОД превысила 20%, то возникает угроза срыва графика платежей по обслуживанию долга.

4. Особое внимание уделяется анализу процентных платежей. Они сопоставляются как с валовым внутренним продуктом: сумма процентных выплат / ВВП \times 100, так и экспортом: сумма процентных выплат / экспорт \times 100. При отсрочке платежей, как правило, переносятся сроки погашения основной суммы долга, а в отношении процентных выплат кредиторы придерживаются жесткой позиции.

5. Ликвидные позиции страны-должника характеризуются показателем, который рассчитывается: сумма золотовалютных резервов страны/сумма долговых платежей.

Кроме того, можно проводить анализ по соотношению суммы платежей по внешнему долгу и доходов государственного бюджета страны.

Рассмотрим значение некоторых показателей, характеризующих платежеспособность Российской Федерации (табл. 8.8).

Таким образом, в сложившейся на сегодняшний день экономической ситуации в российской экономике и финансовой сфере величина внешнего долга и размеры по его обслуживанию составляют весьма существенные величины, являются обременительными для дефицитного бюджета России.

**8.8. Структура государственного внешнего долга
Российской Федерации по состоянию на 1 декабря 2010 г.**
(по данным Министерства финансов)

Категория долга	Млн. долл. США	Млн. евро
Государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего СССР, принятые Российской Федерацией)	40736,7	30679,9
Задолженность перед официальными кредиторами – членами Парижского клуба, не являвшаяся предметом реструктуризации	777	585,2
Задолженность перед официальными кредиторами – не членами Парижского клуба	1762,4	1327,3
Задолженность перед официальными кредиторами – бывшими странами СЭВ	1126,4	848,3
Коммерческая задолженность бывшего СССР	812,9	612,2
Задолженность перед международными финансовыми организациями	3169,8	2387,3
Задолженность по еврооблигационным займам	30456,5	22937,6
Задолженность по ОВГВЗ	1774,9	1336,7
Задолженность по гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте	856,8	645,3

Глава 9

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

9.1. ИНТЕГРАЦИЯ КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Интеграция в переводе с латинского – *integratio* означает соединение отдельных частей в общее, целое, единое.

Важнейшим признаком сегодняшней действительности является интенсивное развитие интеграционных процессов на микро- и макроуровнях. Процесс интернационализации хозяйственной жизни обусловлен развитием и углублением международного разделения труда и означает формирование устойчивых связей в производственной, научно-технической и других сферах. Экономическая взаимозависимость государств, интернационализация производительных сил способствуют развитию интеграционных процессов в экономике. *Основными целями экономической интеграции* как качественно нового и более сложного этапа интернационализации хозяйственных связей являются более тесное сотрудничество и взаимопроникновение отдельных национальных хозяйств, обеспечение условий концентрации производства и переплетения капиталов, проведение согласованной межгосударственной экономической политики.

Экономическая интеграция определяется следующими важнейшими факторами:

- интернационализация производства и создание международных монополий нового типа – к началу 1990-х гг. Примерно 50% промышленного производства, а также более 90% прямых частных вложений за рубежом, около 80% патентов и лицензий на новейшую технику, технологии, ноу-хау приходилось на ТНК, причем около 34% из них были американские;

- глубокие сдвиги в структуре международного разделения труда, когда производственные связи образуют тесное взаимодействие между фирмами и внутри отдельных компаний, составляя «цеха одного завода» с широко развитой внутриотраслевой специализацией;

- научно-техническая революция, которая выводит интернационализацию рынка и производства на качественно новый уровень, обуславливая необходимость международного обмена результатами достижений науки и техники, формирования нового технологического базиса;

– открытость национальных экономик и свобода торговли, поскольку либерализация международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала более активному их включению в международное разделение труда и кооперацию, в процесс широкого межгосударственного сотрудничества.

Характерной особенностью интеграционных объединений сегодня является их развитие на региональном уровне. Региональная интеграция проходит при этом ряд этапов, каждый из которых имеет свои специфические черты. Причем на каждом из этапов устраняются определенные барьеры и создаются предпосылки для более эффективного производства и внешнеэкономических связей между странами. В результате идет процесс создания целостных региональных хозяйственных комплексов с общими национальными и межгосударственными органами управления.

Условно можно выделить пять основных видов интеграционных объединений, отличающихся разной степенью интенсивности, масштабами и специфичностью, проявляющейся в отдельных регионах:

– **зона свободной торговли** – самая простая форма экономической интеграции: страны-участницы отменяют таможенные барьеры во взаимной торговле; такой вид интеграции применяется странами ЕАСТ, НАФТА и некоторыми другими;

– **таможенный союз** предполагает свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки, единый таможенный тариф по отношению к третьим странам; такой вариант интеграции первоначально осуществлялся в рамках Европейского союза западноевропейских стран;

– **общий рынок** – более сложный вид интеграционных объединений, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы, услуг и капитала, обеспечивается согласование экономической политики;

– **экономический союз** – наиболее сложная форма межгосударственной экономической интеграции, которая предполагает проведение единой экономической и валютно-финансовой политики, создание системы регулирования социально-политических процессов, координацию национальных налоговых, антиинфляционных, валютных и прочих мер; для ускорения формирования экономического союза Европейский союз в декабре 1991 г. принял в г. Маастрихте решение ускорить выполнение вышеназванных целей и ввести единую валюту евро с образованием единого эмиссионного центрального банка;

– *политический союз* – высшая ступень региональной интеграции – предполагает превращение единого рыночного пространства в целостное экономическое и политическое образование; в самых общих чертах речь может идти о возникновении нового многонационального субъекта мирохозяйственных и международных политических отношений, который выступает от имени всех участников этого союза.

9.2. ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ

В настоящее время в мире насчитывается около 20 международных экономических объединений интеграционного типа в основных регионах и на континентах земного шара. Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить следующие: в Западной Европе – Европейский союз (ЕС) и Европейскую ассоциацию свободной торговли (ЕАСТ); в Северной Америке – Североамериканскую ассоциацию свободной торговли (НАФТА); в Азиатско-тихоокеанском регионе – Ассоциацию Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС); в Азии – Ассоциацию государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН); в Латинской Америке – Латиноамериканскую ассоциацию интеграции (ЛАИ) и «Меркосур»; в Африке – Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) и Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК).

Европейский союз (ЕС). Наиболее отчетливо исторически интеграционные процессы проявились в Западной Европе во второй половине XX в. в связи с появлением новых тенденций в области интернационализации производства. В поисках повышения эффективности национального производства шесть стран Западной Европы (ФРГ, Франция, Италия, Бельгия, Голландия, Люксембург) в январе 1957 г. Подписали Римский договор. Интеграционная политика, по замыслу участников договора, была направлена на создание благоприятных условий для экономического сотрудничества хозяйствующих субъектов, на постепенное снижение таможенных пошлин на ввоз товаров, развитие предпосылок для свободного перелива капитала, услуг и рабочей силы.

В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении сообщества и углублении интеграции. С 1973 г. в него вступили Великобритания, Дания, Ирландия; в 1981 г. – Греция; в 1986 г. – Испания и Португалия; в 1995 г. – Австрия, Швеция, Финляндия; 2004 г. – Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония; 2007 г. – Болгария, Румыния. Ныне Европейский союз представляет собой интеграционную группировку, включающую 27 государств.

До 1 ноября 1993 г. ведущая интеграционная группировка западноевропейских стран называлась Европейским сообществом, которое возникло в результате слияния в 1967 г. трех ранее самостоятельных региональных организаций, образовавших общие руководящие органы и единый бюджет:

– *Европейское объединение угля и стали* (ЕОУС). Договор о создании общего рынка угля, железной руды, металлургии вступил в силу с 1952 г. Были отменены все пошлины и количественные ограничения импорта и экспорта. В торговле со странами, не входящими в ЕОУС, были введены единые пошлины на импорт угля и стали. В состав ЕОУС вошли ФРГ, Франция, Бельгия, Нидерланды, Люксембург, Италия;

– *Европейское экономическое сообщество* (ЕЭС). Римский договор о создании ЕЭС («общего рынка») подписали в 1957 г., как было отмечено, шесть западноевропейских стран.

Целями ЕЭС были провозглашены:

- снятие торговых ограничений между странами-членами;
- установление единого общего тарифа в торговле с третьими странами;
- обеспечение свободного передвижения капиталов, услуг и рабочей силы;
- согласование и проведение единой политики в области сельского хозяйства, транспорта, энергетики;
- унификация и гармонизация налогов;
- создание валютного союза.

Для реализации идеи «общего рынка» Комиссия ЕС разработала примерно 300 программ по устранению преград в торгово-экономическом обмене между странами ЕС. К середине 1990-х гг. эти преграды были в основном устранены:

• *Европейское сообщество по атомной энергии* (Евратом). Договор об Евратоме вступил в силу с 1958 г. В составе стран, подписавших также Римский договор в 1957 г. были ФРГ, Франция, Бельгия, Италия, Нидерланды, Люксембург. Целями Евратома были названы:

- контроль за использованием расщепляющихся материалов;
- проведение исследовательских работ;
- обмен технической информацией;
- совместное строительство предприятий атомной энергетики и др.

В декабре 1991 г. и феврале 1992 г. были подписаны договоры о формировании экономического и валютного союзов (Маастрихтские соглашения), в результате чего в ЕС введена единая валюта евро и единый центр формирования валютной и денежно-кредитной полити-

ки – Центральный банк и Европейская система центральных банков по типу Федеральной резервной системы США.

С 1 ноября 1993 г. после вступления в силу Маастрихтских соглашений Европейский союз получил это название официально. 1999 г. – введение единой европейской валюты – евро (в наличном обращении с 2002 г.). 2004 г. – подписание Конституции ЕС (в силу не вступила). 2007 г. – подписание Договора о реформировании в Лиссабоне. Отмечается 50-летний юбилей создания ЕЭС. 19 ноября 2009 г. – избран первый постоянный председатель Европейского совета. 1 декабря 2009 г. – вступление в силу Лиссабонского договора, согласно которому Евросоюз становится правосубъектным. К настоящему времени в ЕС практически завершилось создание основ единого рынка и системы межгосударственного управления. Страны вплотную подошли к окончательному оформлению экономического, валютного и политического союзов.

Механизм функционирования ЕС основывается на политико-правовой системе управления, которая состоит как из общих наднациональных и межгосударственных органов, так и из элементов национально-государственного регулирования.

К основным правовым структурам ЕС относятся следующие институты.

- **Совет министров** – главный законодательный орган ЕС, принимающий решения по реализации единой политики ЕС квалифицированным большинством (2/3 или 3/4 голосов присутствующих). Законодательные акты по вопросам сельского хозяйства, финансов, образованию, общим проблемам и иностранным делам носят обязательный характер и включаются в национальное законодательство. В Совете министров действует система ротации, в соответствии с которой представитель каждого государства поочередно занимает пост председателя сроком на 6 месяцев.

- **Европейский совет** – орган, в состав которого входят главы государств и правительств стран-членов ЕС. Главы государств и правительств встречаются не реже двух раз в год для определения принципиальных политических решений на основе консенсуса. Хотя Европейский совет был образован в 1974 г., но большими полномочиями он не обладал. В Маастрихтский договор включено положение о повышении статуса Европейского совета, согласно которому он «призван дать необходимый импульс развитию Союза и определять его общие политические принципы».

- **Комиссия Европейских сообществ** (КЕС) – исполнительный орган, имеющий право представлять на утверждение Совету министров проекты законов. КЕС состоит из 20 членов (председатель и

19 вице-председателей), назначаемых сроком на пять лет национальными правительствами, но независимыми от них. КЕС представляет ЕС в ряде международных организаций. Комиссия обладает широкими полномочиями, в частности, осуществляет контроль за соблюдением таможенного режима, налоговой политики, аграрного рынка, а также выполняет целый ряд функций, в том числе финансирование из находящихся в ее распоряжении фондов (социального, аграрного, регионального); самостоятельно ведет переговоры с третьими странами; обладает правом распоряжаться общим бюджетом. Одно из важнейших направлений деятельности КЕС – приведение принятых решений в соответствие с национальными законодательствами, стандартами и нормами.

- **Европейский парламент** (Европарламент) – избирается с 1979 г. всеобщим прямым голосованием во всех странах-членах сроком на пять лет. Европейский парламент – контролирующий орган, насчитывает в настоящее время 626 депутатов. Роль Европарламента в законодательстве ЕС возрастает. После вступления в силу 1 ноября 1993 г. Маастрихтского договора Европарламент получил новые полномочия – право принятия решений совместно с Советом министров по отдельным вопросам законодательства, регулирующего единый рынок; право поручать КЕС разработку предложений по некоторым направлениям политики; право утверждать бюджет и др.

- **Суд Европейских сообществ** (Суд ЕС) – высший судебный орган; обеспечивает соблюдение законности, выполнение соглашений, реализацию принципов ЕС. Суд ЕС насчитывает 13 судей, имеющих мандат сроком на шесть лет.

Помимо этих пяти основных органов ЕС, функционируют Контрольно-ревизионная палата, задача которой – контроль за финансовой деятельностью, и два консультативных органа – Экономический и социальный комитеты ЕЭС и Евратома и Консультативный комитет ЕОУС. В рамках Европейского союза существуют и другие вспомогательные учреждения – разного рода комитеты, комиссии, подкомиссии, фонды и т.п. На деятельности некоторых из них целесообразно остановиться подробнее, так как они играют значительную роль не только в рамках ЕС. Это относится к различным финансовым институтам и фондам, являющимся финансовой основой ЕС.

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ) – создан на базе капитала, предоставленного странами-членами. ЕИБ наделен функциями коммерческого банка, осуществляет свою деятельность на международных финансовых рынках, предоставляет кредиты государственным структурам стран-членов.

Европейский фонд аграрной ориентации и гарантирования (ФЕОГА) – создан с целью финансирования общей сельскохозяйственной политики, а также для содействия операциям по экспорту излишков агропродукции в третьи страны.

Европейский социальный фонд – обеспечивает перемещение и профессиональное обучение рабочей силы.

Европейский фонд регионального развития (ЕФРР) – создан для предоставления инвестиций, субсидий в отсталые районы ЕС с целью реализации региональной политики в более широких рамках Евросоюза.

Последовательная реализация целей ЕС прошла через ряд этапов.

I этап (1958 – 1968 гг.). В основном был сформирован таможенный союз, в результате чего были устранены пошлины и количественные ограничения во взаимной торговле стран-участниц; были введены единый таможенный тариф и единая торговая политика в отношении третьих стран; закончена выработка единой аграрной политики и начала либерализация движения капиталов и рабочей силы в рамках ЕС.

II этап (1969 – 1992 гг.). Наиболее значительным событием в этот период следует считать вступление в силу в 1987 г. Единого европейского акта (ЕЕА), который предусматривал формирование единого внутреннего рынка ЕС, основанного на свободе передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Речь шла о создании в рамках сообщества единой правовой и экономической среды для хозяйственной деятельности юридических и физических лиц. Одновременно была создана правовая база для распространения интеграции на новые сферы, такие, как: наука, техника, валютные отношения, охрана окружающей среды. Важным разделом ЕЕА стал также договор о сотрудничестве стран ЕС в сфере внешней политики. К концу 1992 г. мероприятия по созданию единого внутреннего рынка были в целом закончены. С 1993 г. в рамках ЕС стали практически свободно перемещаться товары, услуги, капиталы и граждане. Следует отметить, что с подписанием Шенгенского соглашения появилась возможность безвизового перехода границы между странами-членами ЕС.

III этап, условно начавшийся с подписания 7 февраля 1992 г. Маастрихтского договора о Европейском союзе министрами иностранных дел 12 государств-членов Европейского сообщества. Договор был ратифицирован к 1 ноября 1993 г. во всех странах-членах и открыл новый этап в развитии ЕС – его трансформацию в экономический и валютный союз. В настоящее время в ЕС создаются Европейский центральный банк и единая валюта евро; должно быть введено единое гражданство и образован организационный и правительственный механизм согласования странами-участницами внешней политики и политики безопасности.

Согласно Маастрихтскому договору Европейский союз наделяется следующими важными функциями:

- введение единой европейской валюты;
- усиление координации единой экономической политики, и бюджетной;
- защита единого рынка, основанного на принципе свободной и справедливой конкуренции;
- поддержание равного доступа к средствам богатых и бедных регионов в рамках ЕС;
- поддержание законности и правопорядка;
- управление единой внешней политикой, включая формирование общей оборонной безопасности.

Особое внимание уделяется введению единой валюты для интегрирующейся Европы. Дополнение таможенного союза и единого внутреннего рынка ЕС валютным союзом, основанным на «наднациональности» денежной политики стран-членов и на введении в них вместо наднациональных валют общей денежной единицы евро, призвано логически завершить на рубеже XXI в. экономическую интеграцию в ЕС и наделить сообщество таким же мощным инструментом внешней финансовой политики, каким являются доллар США и иена Японии.

Вместе с тем переход к евро имеет свои сложности, возможны и неоднозначные последствия, прямо затрагивающие как западные страны, так и Россию и СНГ.

Переход к единой валюте даст государствам ЕС следующие преимущества.

Экономически единый рынок ЕС не может стать таковым на практике, пока он опирается на различные денежные системы, остающиеся в национальном подчинении. Это сохраняет внутри ЕС различия в организации кредита, расчетов, курсовой политики, а, следовательно, и в ценах, налогах, денежной политике и валютных рынках. Евро, таким образом, подводит окончательную базу под сложившиеся в ЕС единые рынки товаров, услуг, капитала и рабочей силы и превращает его в завершённый валютно-экономический союз.

Предполагается, что евро позволит успешнее бороться с инфляцией, снизить процентные ставки и налоговое бремя, т.е. будет стимулировать рост инвестиций, производства, занятости и поможет стабилизировать государственные финансы стран-участниц. Если переход к единому внутреннему рынку ЕС уже к 1996 г. позволил создать в Западной Европе от 300 тыс. до 900 тыс. новых рабочих мест, поднять уровень средних доходов на душу населения на 1,1 – 1,5%, снизить инфляцию на 1 – 1,5%-ых пункта, увеличить промышленный экспорт

на 20 – 30%, сократить разрыв внутренних цен в различных странах ЕС на товары с 22,5 до 19,6%, а на услуги – с 33,7 до 28,6%; привлечь в ЕС 44% всего международного вывоза капитала (против 28% в 1992 г.), то введение евро способно принести дополнительные макроэкономические преимущества.

Политически евро поможет ЕС привести свой политический вес в мире в соответствие с экономическим потенциалом.

Для субъектов хозяйства евро будет означать единство денежно-кредитного, валютного и фондового регулирования на всей территории ЕС. Ожидается активизация процесса концентрации и централизации, унификации налоговой системы.

Граждане ЕС ожидают от евро улучшения конъюнктуры на рынке труда. Удешевятся частные денежные переводы из страны в страну, расчеты по пластиковым карточкам (пока существует повышенная комиссия за разовалютные платежи), на международную связь, активизируется туристический бизнес и т.д.

Можно прогнозировать изменения и в ряде важнейших сфер *мировой экономики*, в том числе в резервной политике центральных банков, в деятельности финансовых и валютных рынков, в области международных платежей, в юридическом оформлении торговых и финансовых сделок. Эти изменения будут иметь непосредственное практическое влияние на ежедневную деятельность предприятий и банков. Ожидается, что евро будет иметь гораздо больший удельный вес в валютных резервах, чем европейские валюты сегодня. Вероятно, курс ряда национальных валют будет привязан к новой валюте. Переход на евро потребует пересмотра резервной политики центробанков и разработки своей евростратегии. Решение этой задачи потребует подготовки необходимой документации, принятия соответствующих законов, обучения кадров и т.д., что должно облегчить переход к эпохе евро.

Первым непосредственным результатом окончательного фиксирования взаимных курсов европейских валют будет снижение объемов валютных рынков. Вторичным эффектом может стать возрастающий интерес к операциям «доллар–евро», «иена–евро», а также к спекуляциям в «экзотических валютах», в том числе валютах стран Восточной Европы. Перетягивание «горячих денег» на этот участок рынка может в значительной мере увеличить колебания курсов и повысить уязвимость данных валют.

С 1 января 1999 г. часть платежей в рамках еврозоны будет осуществляться через общеевропейские платежные системы, такие, как ТАРГЕТ (система брутто-расчетов центральных банков в режиме реального времени) или Евроклиринг Банковской ассоциации евро. По-

давливающая же часть расчетов, которые представляют собой платежные операции между хозяйствующими субъектами одной и той же страны, останутся в рамках национальных платежных систем.

Для предприятий и банков стран Восточной Европы с 1 января 1999 г. встал вопрос о наиболее быстрой и эффективной форме платежей в евро. Эта проблема требует тщательного анализа, поскольку хорошо продуманная евростратегия, правильно выбранные банки-контрагенты способствуют значительному снижению расходов на проведение международных операций. Для банков наших стран одной из альтернатив является клиринговая система, созданная Ассоциацией банков Центральной и Восточной Европы, в рамках которой платежи осуществляются уже с 1995 г. С 1 января 1999 г. введена новая система, функционирующая с евро. Как только евро заменит существующие валюты, встанет вопрос о юридических последствиях. В то время как в странах экономического и валютного союза евро во всех сделках автоматически заменит бывшие национальные валюты, в других странах необходимо будет зафиксировать условия этого изменения в законодательном порядке.

В случае успеха евро окажет колоссальное воздействие на мировые финансы. Эксперты международного банковского концерна «Дойче Морган Гренфелл» считают, что с введением единой евровалюты в 11 государствах ЕС возникает второй по величине рынок ценных бумаг в мире. По их оценкам, совокупная стоимость ценных бумаг государств Европейского валютного союза составила к 1998 г. 5,256 трлн. ЭКЮ (1 ЭКЮ эквивалентно 1,12 долл. США), что превосходит японский фондовый рынок, но уступает американскому, оцениваемому 10,8 трлн. ЭКЮ. По расчетам банковских специалистов «Дрезднер Клянворт Бенсон», объединенный рынок акций стран, переходящих на евро, составит 79% совокупных фондовых капиталов государств-членов ЕС. В случае успеха введение единой валюты станет ключевым событием европейской интеграции за последние 40 лет.

9.2.1. ЕВРОПЕЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ – ЕАСТ

Помимо ЕС в Европе в 1960 г. возникла еще одна организация на основе подписанной в Стокгольме конвенции. ЕАСТ – это торгово-экономическое объединение, созданное по инициативе Великобритании, как ответ на образование Общего рынка. В момент создания в ЕАСТ вошли: Австрия, Великобритания, Дания, Норвегия, Португалия, Швейцария и Швеция. С 1961 г. к ЕАСТ присоединилась Финляндия в качестве ассоциированного члена. В 1970 г. участницей

ЕАСТ стала Исландия. В 1973 г. из ЕАСТ вышли Великобритания и Дания, в 1986 г. – Португалия, а в 1995 г. – Австрия, Швеция и Финляндия. В настоящее время членами ЕАСТ являются Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн.

Основу ЕАСТ составляет зона свободной торговли. Во взаимной торговле отменены таможенные пошлины и количественные ограничения, однако отсутствует единый внешний тариф. Каждое государство проводит самостоятельную торговую политику по отношению к третьим странам, а товары из этих стран не могут свободно перемещаться внутри ЕАСТ (кроме промышленных товаров из ЕС). Расширяется сотрудничество в области науки и техники, защиты окружающей среды.

Ассоциация не ставит своей целью создание экономического и валютного, а тем более политического союза.

Деятельностью ЕАСТ руководит Совет в составе совета министров или постоянных глав делегаций. В его задачи входит разработка рекомендаций и исполнение правительствами стран-членов соглашений, заключенных в рамках ассоциации. Решения и рекомендации требуют, как правило, единогласия. Текущими делами руководит Секретариат. Штаб-квартира – в Женеве.

Отличия ЕАСТ от ЕС:

– в ЕАСТ нет наднациональных органов; высший руководящий орган – консультативный Совет, в котором каждая страна имеет один голос;

– режим свободного беспошлинного товарооборота в рамках ЕАСТ действует только в отношении промышленных товаров и не распространяется на сельхозпродукцию;

– за каждой страной – членом ЕАСТ сохраняется внешнеторговая автономия и собственные таможенные пошлины в торговле с третьими странами;

– в ЕАСТ не существует единого таможенного тарифа. Наиболее тесные связи ЕАСТ имеет с ЕС. В 1991 г. ЕС и ЕАСТ подписали соглашение о создании Европейского экономического пространства (ЕЭП). В соответствии с достигнутым договором с 1 января 1993 г. Страны-члены ЕАСТ стали включать в свои национальные законодательства законодательные акты ЕС, касающиеся свободного движения товаров, капиталов и услуг, а также политики ЕС в области конкуренции.

Интеграции рынков аграрной продукции не предполагается, поскольку сельское хозяйство ЕАСТ не смогло бы выдержать конкуренцию со стороны ЕС.

9.2.2. СЕВЕРОАМЕРИКАНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ – НАФТА

Другим примером центристемительных интеграционных тенденций, развивающихся уже не в Европе, а в Северной Америке, является НАФТА. Североамериканская ассоциация свободной торговли была создана путем подписания соглашения в декабре 1992 г. между тремя странами – США, Канадой и Мексикой, вступившего в силу с 1 января 1994 г. Возникновению НАФТА предшествовало заключение в 1989 г. Соглашения между США и Канадой о зоне свободной торговли, которое положило начало интеграции в Северной Америке. Мексика присоединилась к соглашению в феврале 1991 г.

В рамках НАФТА предусмотрены меры по либерализации движения товаров, услуг и капиталов через границы, разделяющие три страны. Почти все торговые и инвестиционные барьеры должны быть сняты в течение следующих 15 лет. Создаются условия для принятия этими тремя странами аналогичных законов в области охраны окружающей среды, а также трудового законодательства. Между США и Канадой подобные меры уже осуществлены, и теперь речь идет о принятии их Мексикой. В соглашении предусмотрена защита североамериканского рынка от экспансии азиатских и европейских компаний, которые стремятся обойти американские таможенные барьеры путем реэкспорта своих товаров в США через Мексику. Стороны договорились также о снятии ограничений на движение капитала (за исключением нефтяного сектора в Мексике, культуры и образования в Канаде, авиаперевозок и радиокommunikаций в США). Мексика обязалась постепенно снять ограничения для американских и канадских прямых инвестиций к 2007 г.

Достигнуто соглашение о ликвидации большинства тарифов на продукцию сельского хозяйства, за исключением ограничений в торговле кукурузой, сахаром, некоторыми овощами и фруктами, а также о постепенной (в течение 10 лет) ликвидации таможенных барьеров в торговле автомобилями и текстилем. Предусмотрены необходимые мероприятия по защите интеллектуальной собственности, гармонизации технических стандартов, санитарных норм.

По подсчетам специалистов, НАФТА объединяет сегодня территорию с населением более 375 млн. человек; на долю группировки приходится 20% объема мировой торговли.

Следует, однако, отметить, что в рамках НАФТА не созданы пока специальные механизмы, регулирующие сотрудничество, подобно тем, которые существуют в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т.п.).

В целом НАФТА – молодое экономическое формирование. Механизмы сотрудничества в НАФТА находятся в стадии формирования.

В настоящее время трудно оценить эффективность деятельности НАФТА, поскольку период ее существования пока короток. Но уже сейчас в ряде южноамериканских стран просматривается стремление к присоединению к НАФТА.

Для России североамериканский регион, и главным образом США, представляет определенный интерес с точки зрения перспектив развития экономических и научно-технических связей. Вместе с тем для США экономика Российской Федерации может стать объектом выгодного приложения капитала. Кроме того, США могли бы использовать и достижения российского научно-технического комплекса с учетом принципа взаимной выгоды сторон.

9.2.3. АССОЦИАЦИЯ АЗИАТСКО-ТИХООКЕАНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА – АТЭС

Ассоциация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества создана в 1989 г. как оформленная региональная интеграционная группировка АТЭС только складывается, в ней предпринимаются интенсивные поиски схем сотрудничества. Сегодня модели североамериканской и азиатско-тихоокеанской интеграции отличаются от западноевропейской. Если в Западной Европе процесс интеграции шел от создания единого рынка к экономическому, валютному и политическому союзу, что сопровождалось формированием и укреплением наднациональных структур, то в указанных регионах интеграционные процессы охватывают микроуровень на базе транснациональных корпораций.

В настоящее время АТЭС включает 18 государств Азии, Северной и Южной Америки: Канаду, США, Мексику, Новую Зеландию, Австралию, Папуа – Новую Гвинею, Бруней, Индонезию, Малайзию, Сингапур, Таиланд, Филиппины, Южную Корею, Тайвань, Гонконг, КНР, Японию, Чили.

Система управления в АТЭС включает 10 рабочих групп, секретариат, специальный комитет по торговле и инвестициям. Вместе с тем АТЭС не имеет механизма принятия решений и во многом сохраняет черты консультативной группы.

Особенность АТЭС состоит в географической принадлежности входящих в Ассоциацию стран, находящихся на огромных расстояниях друг от друга и объединенных лишь выходом к Тихому океану.

Особенность АТЭС, с экономической точки зрения, заключается в том, что в нее входят как крупнейшие промышленно развитые стра-

ны (США, Япония, Канада, Австралия), так и такие уступающие им во многом государства, как Мексика, Чили, КНР и др. На АТЭС приходится 55% мирового ВВП, 40% мировой торговли, более 40% населения земного шара.

На встречах участников АТЭС в Сиэтле в 1993 г. и в Богоре в 1994 г. были разработаны программы либерализации торговли (региональной и глобальной); создания благоприятных условий для иностранных инвестиций, сотрудничества в области технологий; меры таможенного разоружения и создания зон свободной торговли к 2000 г. (для менее развитых стран – к 2020 г.).

В ноябре 1995 г. лидеры 18 стран на встрече АТЭС в Осаке (Япония) не смогли прийти к соглашению о конкретном «плане акций» по реализации поставленных в 1994 г. целей. В АТЭС существуют серьезные противоречия между «азиатскими» и «неазиатскими» участниками группировки.

Годом позже, в ноябре 1996 г., в Маниле на Филиппинах участники АТЭС сумели договориться о координации индивидуальных и совместных планов либерализации рынков товаров и услуг. Было подтверждено стремление создать к 2020 г. зону, свободную для перемещения товаров и капиталов, сохранить мораторий на вступление новых членов до конца столетия. В целом АТЭС можно оценить как группировку «открытой экономической интеграции», заявку на вступление в которую подали Россия, Индия, Пакистан, Монголия, Колумбия, Эквадор.

9.2.4. АССОЦИАЦИЯ ГОСУДАРСТВ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ – АСЕАН

Ассоциация государств Юго-Восточной Азии – региональная политико-экономическая организация, образованная в 1967 г. В составе Индонезии, Малайзии, Сингапура, Таиланда, Филиппин. В 1984 г. в АСЕАН вступил Бруней, а в 1995 г. – Вьетнам.

Официальными целями АСЕАН провозглашены такие, как содействие экономическому росту, социальному прогрессу и культурному развитию стран-членов.

Система управления представлена высшим органом – Совещанием министров иностранных дел и постоянным Секретариатом АСЕАН с местом пребывания в Джакарте.

Специфика деятельности АСЕАН определяется тем, что ее участницы фактически являются одновременно членами других региональных объединений, а также наличием двусторонних договорных обязательств между АСЕАН и США.

Следует отметить, что АСЕАН представляет собой в настоящее время самую эффективную структуру в Азиатско-Тихоокеанском регионе. За 30 лет существования она достаточно успешно способствовала формированию субрегиона свободной торговли, хотя доля взаимной торговли его стран в общем объеме их внешнеторгового оборота не превышает 20 – 22%. К 2000 г. АСЕАН планирует снизить таможенные пошлины до 5% по 38 тыс. наименований товаров и создать систему беспошлинной торговли, своего рода «общий рынок».

Следует отметить, что в последние годы Россия прилагает значительные усилия по расширению внешнеэкономических связей с государствами Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), хотя в общем объеме внутрирегионального товарооборота в рамках АТР в 1,9 – 2,1 трлн. долл. к 1995 г. На долю России приходилось лишь около 1%. Тем не менее, в рамках сотрудничества в АТР, а не на двухсторонней основе, Россия может более эффективно решать такие проблемы, как развитие морского, трубопроводного, авиа- и железнодорожного транспорта, создание системы телекоммуникаций, расширение экспорта машиностроительной и военно-технической продукции в страны ЮВА и др.

9.2.5. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

Латиноамериканская ассоциация интеграции (ЛАИ) – торгово-экономическая организация, созданная в 1981 г. по «Договору Монтевидео-80» вместо Латиноамериканской ассоциации свободной торговли (ЛАСТ), действовавшей с 1961 г. Участниками ЛАИ являются: Аргентина, Боливия, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чили, Эквадор. В рамках ЛАИ сохраняется деление на три субрегиональные группировки:

- договор бассейна Ла-Платы;
- Андский пакт;
- Амазонский пакт.

Некоторые страны являются одновременно и членами других региональных группировок.

Система управления ЛАИ представлена высшим органом – Советом министров (штаб-квартира в Монтевидео, Уругвай).

Внутрирегиональная торговля и региональная интеграция ЛАИ осуществляются путем заключения региональных и субрегиональных, а также функциональных (двусторонних и многосторонних) соглашений, предусматривающих конкретные меры по торговле и таможенным вопросам. Договорные отношения могут распространяться не только на вопросы торговли, но и на сотрудничество в сфере промыш-

ленности и сельскохозяйственного производства, транспорта, валютно-финансовых отношений и т.п.

«Меркосур» – зона свободной торговли, возникшая в 1995 г. как союз четырех стран Латинской Америки – Бразилии, Аргентины, Уругвая и Парагвая. Летом 1996 г. в состав блока вошла Боливия. На страны «Меркосур» приходится примерно 68,6% территории Латинской Америки, 51% населения региона, 60% общего ВВП. По совокупному объему ВВП «Меркосур» занимает 4-е место в мире после ЕС, НАФТА, АТЭС. Соглашением о создании «Меркосур» были ликвидированы таможенные пошлины на 90% товаров, перемещающихся в границах группировки, а на оставшиеся 10% товаров пошлины будут сохраняться до 2001 г. По системе общих внешних тарифов членам «Меркосур» удалось согласовать тарифы по 85% товаров, а на оставшиеся 15% товаров тарифы должны быть согласованы не позднее 2006 г.

Конечная цель создания «Меркосур» участниками определена как образование в регионе «общего рынка» и для достижения этого необходимо:

- унификация национальных режимов налогообложения, трудового и миграционного законодательства;
- создание механизма регулирования обменных курсов валют;
- введение приоритетности решений и правив «Меркосур» над национальным законодательством.

В рамках «Меркосур» разработан и действует механизм регулярных консультаций на уровне глав государств и правительств, министров иностранных дел, экономики, финансов, торговли, соцобеспечения.

В декабре 1995 г. «Меркосур» и ЕС подписали соглашение о создании первой в истории Южной Америки трансконтинентальной зоны свободной торговли.

9.2.6. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ АФРИКИ

Экономическое сообщество государств Западной Африки (ЭКОВАС) учреждено в 1975 г. Членами ЭКОВАС являются: Бенин, Буркина-Фасо, Гана, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Кабо-Верде, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того и Кет д'Ивуар.

Целями организации провозглашены:

- развитие всестороннего экономического сотрудничества;
- мобилизация природных ресурсов;
- выравнивание уровней развития стран региона;
- поэтапное создание в течение 15 лет африканского общего рынка;

– проведение совместной экономической политики, координация планов развития государств-членов.

Экономическая интеграция в рамках ЭКОВАС развивается по следующим направлениям:

- либерализация региональной торговли;
- создание таможенного и валютного союза;
- установление свободного режима передвижения граждан и имущества;
- развитие и реализация совместных проектов в области энергетики, горнодобывающей промышленности и дорожного строительства.

В рамках ЭКОВАС создан Фонд сотрудничества, компенсации и развития (ФККД) со штаб-квартирой в г. Ломо (Того). В функции ФККД входит, в частности, возмещение потерь от снижения пошлин в результате создания зоны свободной торговли; финансирование строительства совместных объектов и т.п.

В конце 1980-х гг. торговля между странами ЭКОВАС составляла около 5% всего объема торговли стран группировки, а в начале 1990-х гг. – 7,7%.

Правовые основы функционирования ЭКОВАС представляет высший орган сообщества – ежегодная конференция глав государств и правительств. Постоянный административный орган – Исполнительный секретариат. Штаб-квартира – г. Логос (Нигерия).

Таможенный и экономический союз Центральной Африки (ЮДЕАК) образован в результате подписания соглашения об учреждении организации в 1964 г. в г. Браззавиль (Конго), которое вступило в силу 1 января 1966 г. Страны-члены ЮДЕАК: Габон, Камерун, Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея (с декабря 1983 г.).

В рамках блока на межстрановую торговлю приходится всего 0,9% совокупного экспорта государств-членов.

Целями ЮДЕАК провозглашены:

- образование общего рынка путем постепенного снятия ограничений во взаимной торговле;
- согласование экономических программ;
- унификация налоговых систем;
- строительство совместных предприятий;
- финансовая взаимопомощь и создание льготных таможенных условий для стран-членов, не имеющих выхода к морю (Чад, ЦАР).

В рамках ЮДЕАК функционируют такие финансовые организации, как Фонд солидарности. Банк развития (БДЕАС), Банк государств Центральной Африки (БЕАС).

Правовые основы деятельности осуществляет высший орган ЮДЕАК – Совет глав государств, который проводит ежегодные сессии. Председателем ЮДЕАК назначается президент одной из стран-участниц на год. Штаб-квартира ЮДЕАК находится в Банги (ЦАР).

В ЮДЕАК сохраняются многочисленные препятствия на пути межстранового движения товаров, капиталов и рабочей силы. К основным причинам, препятствующим расширению внутрирегиональной торговли, в первую очередь следует отнести:

- общий низкий уровень развития ее участников;
- однотипность их специализации в международном разделении труда;
- отсутствие развитой транспортной сети в регионе.

9.3. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СНГ

В условиях перехода к открытой экономике для Российской Федерации жизненно важное значение приобретает проблема выбора стратегии и тактики своего эффективного участия в мирохозяйственных процессах. В стратегическом плане Россия основывается на деполитизации международных экономических отношений и их развитии, на принципах, экономической целесообразности. Такого рода прагматический подход предполагает реальную оценку складывающейся ситуации и создание предпосылок для эффективной перестройки всей системы внешнеэкономических связей России как со странами дальнего, так и ближнего зарубежья, и со странами СНГ (рис. 9.1, 9.2, 9.3).

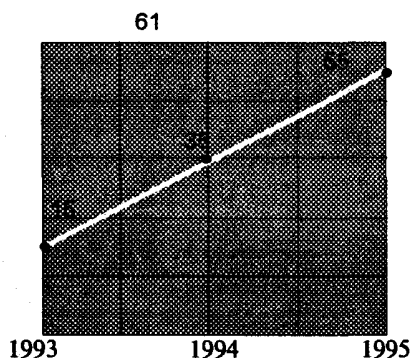


Рис. 9.1. Динамика доли взаимных платежей в национальных валютах через корсчета в коммерческих банках во взаимной торговле стран СНГ, % (по данным Московской межбанковской валютной биржи)



Рис. 9.2. Структура межгосударственных торговых взаиморасчетов стран СНГ, %

(по экспертной оценке специалистов
Межгосударственного экономического комитета СНГ)

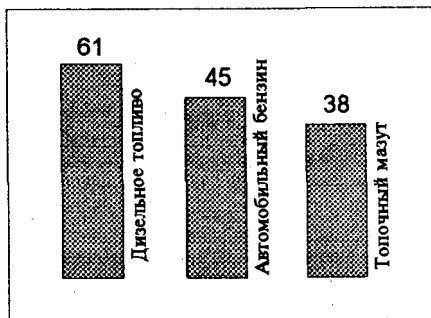


Рис. 9.3. Российский экспорт некоторых товаров в страны ближнего зарубежья в 1998 г. (к уровню 1997 г., %)

(по данным Минсотрудничества Российской Федерации)

В январе 1993 г. был принят Устав СНГ. Достигнут определенный прогресс в формировании и развитии организационной структуры СНГ. Принципиальное значение для укрепления сотрудничества имеет Договор о создании экономического союза (сентябрь 1993 г.), Соглашение о создании платежного союза государств-участников СНГ (сентябрь 1994 г.). Соглашение о Таможенном союзе между Россией и Белоруссией от 6 января 1995 г., к которому 20 января 1995 г. присоединился Казахстан, а 29 марта 1996 г. – Киргизия. Кроме того, были созданы Межгосударственный банк СНГ и Межгосударственный валютный комитет (МВК). Однако Соглашение о платежном союзе реализу-

ется в очень сложных условиях. Фактически только в 1995 г. сдвиг в этом направлении произошел в двусторонних отношениях России с Белоруссией, Казахстаном и Туркменией, с которыми были заключены соглашения о мерах по обеспечению взаимной конвертируемости национальных валют и стабилизации их курсов.

На прошедшей в мае 1996 г. в Москве встрече глав государств и правительств СНГ главным вопросом повестки дня был план интеграционного развития Содружества на 1996–1997 гг. Важно отметить, что в правительственных сферах государств СНГ, и в первую очередь в России, начинается некоторая эйфория по поводу проектов скорейшего восстановления разорванных экономических связей на территории бывшего СССР и создания интегрированной системы новых независимых республик. Последнее, бесспорно, остается как всеобщая цель. Однако сколько потребуется времени для ее достижения, сегодня сказать трудно.

Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить перспективные планы интеграционного развития Содружества в 1994 и 1996 гг. Если первый составлялся на сроки 4–5 лет, то второй в этом смысле гораздо скромнее – его срок два года. Речь шла о серьезных корректировках, под которыми понималось, что большая часть намеченных мероприятий, особенно в сфере экономической интеграции, в последние годы просто не была выполнена.

Главное препятствие на пути экономического сближения в СНГ на данный момент – серьезное различие в этапах реформ в отдельных странах, что диктует расхождение, а иногда и противоположность экономических интересов внутри СНГ. Именно это обстоятельство заставляет сегодня сосредоточиться на гармонизации развития государств СНГ, создании общей правовой среды для решения экономических проблем.

Для реализации этих задач участникам московского саммита был представлен план интеграционного развития Содружества, который, в частности, предусматривал:

- принятие Концепции экономического интеграционного развития СНГ;
- выработку проектов законов о транснациональных корпорациях, регулировании межгосударственного рынка ценных бумаг, об акционерных обществах и ипотеке;
- создание основ единой методологии ценообразования на продукцию и услуги естественных монополий;
- мероприятия по совершенствованию и расширению Таможенного союза;
- обработку условий вхождения в платежный союз и др.

Проблема платежного союза осложнена, как известно, наличием долга республик бывшего Союза Москве в размере 9 млрд. долл. Решение долговых вопросов продвигается пока медленно.

Свидетельством большого реализма нынешнего этапа интеграции в СНГ стал ее разноскоростной принцип, провозглашенный в Указе Президента Российской Федерации в сентябре 1995 г. Конкретно он был реализован при создании так называемого Союза четырех (Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия) и Союза двух (Россия, Белоруссия).

Ожидается, что эти государства станут лидерами интеграции в СНГ, увлекая за собой остальных. Однако на сегодняшний день у фаворитов интеграционного сближения едва ли не меньше острых проблем, чем на уровне СНГ в целом. Наиболее заметная из них – Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана.

Упразднение таможенного контроля внутри этого образования пока не столько продвинуло эти государства к формированию подлинно таможенного союза, сколько добавило новые проблемы. Например, Казахстан объявил в апреле 1996 г. о снижении импортных тарифов на широкую номенклатуру как раз тех товаров, которые облагает пошлиной Россия, защищая своих производителей. Таким образом, в Таможенном союзе образовалась брешь, которая вообще ставит его существование под вопрос. Аналогичные события имели место и в отношениях России с Белоруссией.

Потери от усилившейся контрабанды и утраты таможенного контроля в результате свели на нет торговые выгоды. По оценкам экспертов, в случае планируемого расширения Таможенного союза за счет Узбекистана, Киргизии и Таджикистана Россию, среди прочего, ожидает и резкое усиление потока наркотиков и оружия через ее территорию.

Поэтому не случайно обсуждение вопросов хода интеграции носило острый и нелицеприятный характер на саммите в Кишиневе в ноябре 1997 г.

На втором Петербургском международном экономическом форуме в июне 1998 г. была вновь подчеркнута, наряду с антикризисной программой, актуальность экономической интеграции стран СНГ. Президент Белоруссии А. Лукашенко, оценивая нынешнее состояние экономического сотрудничества между странами Содружества, сказал, что СНГ представляет собой сегодня «аморфное образование». А председатель Совета Федерации и Совета Межпарламентской ассамблеи СНГ Е. Строев, напротив, заявил, что в начале следующего века пространство СНГ станет «четвертым мировым экономическим центром».

На данном этапе развития СНГ можно сказать, что в плане сближения, развития интеграционных процессов центристские силы отнюдь не перевешивают центробежные. Для будущего развития интеграционных процессов в СНГ необходимо в дальнейшем согласовать целый ряд важнейших проблем внешнеэкономического и внешнеполитического характера, чтобы отработать стратегию всестороннего взаимодействия.

9.4. ОТНОШЕНИЯ МЕЖДУ РОССИЕЙ И ЕС

В связях России с тремя центрами мировой экономики – США, Японией и Европейским союзом (ЕС) приоритет принадлежит последнему. На страны ЕС приходится около 40% объема внешней торговли России. Вместе с тем в торговой сфере сохранились прежние тенденции, поскольку Россия по-прежнему выступает как поставщик сырья, и в первую очередь энергоносителей, а импортирует промышленные изделия и продукты питания.

В то же время взаимоотношения сторон приобрели новые качественные характеристики. Они потеряли конфронтационно-идеологический характер, так как в прошлом нередко экономическое сотрудничество сдерживалось идеологическими и политическими барьерами. Через механизм ЕС, применительно к экономическим связям Восток–Запад, реализовывались в первую очередь функции контроля (например, запрет на передачу социалистическим странам передовой технологии в соответствии с решениями КОКОМ).

До последнего времени экономические отношения России и других государств, образовавшихся в результате распада СССР, с ЕС строились на основе Соглашения между СССР и Европейским сообществом о торговле, заключенного в 1989 г. В июне 1994 г. было подписано Соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Европейским союзом и Российской Федерацией. После его ратификации Россией и всеми членами ЕС оно будет регулировать широкий спектр торговых и экономических взаимоотношений. Для обеспечения применения его торговых и других положений (тарифные меры, снятие количественных ограничений и т.п.) В июле 1995 г. стороны подписали Временное соглашение о торговле и вопросах, связанных с ее реализацией.

В 1996 г. был принят План действий Европейского союза для России, который предусматривал:

- вклад в проведение демократических реформ (поддержка межпарламентских контактов и сотрудничества между регионами и городами, согласование российского законодательства с нормами Совета Европы, участие в международном контроле за выборами);

- развитие торговых связей и содействие интеграции России в мировую экономику – поддержка вступления во Всемирную торговую организацию;

- помощь в обеспечении соответствия товаров международным стандартам, в приведении законодательства в соответствие с условиями партнерства с ЕС;

- участие в ВТО для расширения торговли и капиталовложений, возможное создание зоны свободной торговли между Россией и ЕС;

- развитие регионального сотрудничества – содействие приграничным связям СНГ и других новых независимых государств со странами Восточной и Центральной Европы;

- укрепление сотрудничества в осуществлении комплекса мер по обеспечению безопасности ядерной энергетики;

- содействие в сфере защиты окружающей среды; помощь во внедрении современных информационных технологий, в подготовке кадров;

- создание современной банковской системы, условий для привлечения иностранного и национального капитала;

- поддержка программ сотрудничества в области исследований и разработок;

- оказание необходимой гуманитарной помощи;

- сотрудничество в области правосудия и внутренних дел – координация действий и помощь в борьбе с организованной преступностью, распространением наркотиков, коррупцией, незаконной иммиграцией;

- безопасность в Европе – помощь в конверсии военной промышленности и переподготовке демобилизованных военнослужащих, поддержка усилий по разоружению, меры по пресечению незаконного оборота ядерных материалов, развитие системы ОБСЕ и совместная разработка модели европейской безопасности;

- в области внешней политики предусмотрено расширение политического диалога, организация консультаций по важнейшим международным проблемам, обмен опытом, подготовка кадров.

Важно отметить, что сразу после распада СССР ЕС предоставил широкомасштабную гуманитарную помощь России (экстренная помощь для населения, займы на импорт продовольствия и медикаменты и др.).

Кроме того, помощь России осуществляется в рамках ряда программ, главная из которых – ТАСИС. Ее цель – развитие рыночной экономики и демократизации в новых независимых государствах (бывших советских республиках) посредством безвозмездного предос-

тавления ноу-хау и консультационных услуг, обучения специалистов, оказания технической поддержки, реализации пилотных (показательных) проектов. ТАСИС служит основным инструментом, через который ЕС координирует оказание международной помощи России и бывшим советским республикам. ТАСИС взаимодействует с ЕБРР, МВФ, МБРР и другими организациями, а также с иными странами-донорами за пределами ЕС (в частности, с США).

ТАСИС оказывает значительное содействие в получении Россией и другими государствами помощи по разным каналам, готовя технико-экономические обоснования, делая заключения о состоянии отраслей и сфер народного хозяйства и отдельных предприятий, необходимых размерах помощи и капиталовложений, а также выступая в качестве посредника в изыскании средств.

Общий объем ассигнований по программе ТАСИС с 1991 г. по 1997 г. составил почти 2 млрд. ЭКЮ. На Россию из этой суммы приходилось почти 700 млн. ЭКЮ (около 900 млн. долл.). Кроме того, Российская Федерация получала дополнительные средства, предназначенные для реализации общих проектов для нескольких стран, а также программ по повышению безопасности атомных электростанций в новых независимых государствах.

Отличительными чертами функционирования ТАСИС являются высокий профессиональный уровень, гибкость и демократизм в принятии решений.

Помощь оказывается по следующим направлениям:

- реорганизация государственных предприятий и развитие частного сектора;
- реформа системы государственного управления, социальных услуг и образования;
- сельское хозяйство;
- энергетика, транспорт, связь;
- консультативное содействие в вопросах управления;
- ядерная безопасность и охрана окружающей среды и др.

По каждому из направлений определяются конкретные программы.

Управление значительным числом малых проектов в рамках программ осуществляется непосредственно на местах соответствующими подразделениями ТАСИС или совместными органами, а не Европейской комиссией в Брюсселе, что упрощает административные процедуры. Основная часть проектов охватывает всю Россию, но вместе с тем ежегодно определяются важнейшие районы для решения стоящих перед ними приоритетных задач. Крупные проекты требуют от соискателей участия в тендере.

ЕС развивает сотрудничество с государственными органами Российской Федерации для обмена опытом по общим и отдельным проблемам оказания помощи, лучшей организации и повышения эффективности экономических реформ в России.

Так, проект сотрудничества с Министерством экономики Российской Федерации (2 млн. ЭКЮ в бюджете ТАСИС на 1995 г.) предусматривал поддержку (консультационные услуги, курсы, семинары, техническое обеспечение) работы по перестройке отдельных отраслей народного хозяйства и регионов как условие создания в России рыночной экономики.

Важнейшим направлением сотрудничества ЕС с Россией и другими бывшими советскими республиками является помощь в конверсии военной промышленности. Только в России находится 1,2 тыс. военных предприятий, на которых работают около 6 млн. человек, 700 научных институтов с 1,3 млн. занятых в сфере военных исследований. В рамках программы ТАСИС была начата реализация нескольких конверсионных проектов совместно с Государственным комитетом по оборонной промышленности РФ и отдельными предприятиями. Поддержка Госкомоборонпрома нацелена на выработку долгосрочной стратегии и выявление наиболее эффективных форм конверсии и типов мирной продукции, которые сможет выпускать то или иное предприятие. Под эгидой ТАСИС выполняются совместные конверсионные проекты (4,5 млн. ЭКЮ) для Санкт-Петербурга, Самары, Харькова, Минска.

Особый интерес представляет сотрудничество с проектными и производственными предприятиями космического и авиационного профиля, в частности, с КБ химии и автоматики (г. Воронеж) и Российским космическим агентством. Развиваются российско-европейские связи по программе демонтажа ракетных двигателей (РЕСОРД), в которой участвуют 14 компаний из 11 стран ЕС и целый ряд российских предприятий. Вклад ТАСИС к 1996 г. составил 1,5 млн. ЭКЮ.

Намечены также программы по совместному изучению потенциального рынка высоких технологий и НИОКР, подготовке руководящего звена для работы в условиях рынка, знакомству российских специалистов с европейскими стандартами качества и безопасности, стандартизации компьютерных систем для обмена информацией и др.

Особое внимание ЕС уделяет сотрудничеству с энергетическим комплексом Российской Федерации – важным поставщиком нефти и газа в Западную Европу. В программах ТАСИС поддержка энергетического сектора, обеспечивающего 12% ВВП и 50% валютных поступлений в бюджет России, рассматривается как важное направление стимулирования экономических преобразований в Российской Федерации.

Программа институциональной поддержки Министерства топлива и энергетики РФ (2 млн. ЭКЮ в бюджете к 1996 г.) направлена на совершенствование механизма государственного регулирования экономики. Она предполагает содействие в создании правовой базы по образцу Европейской энергетической хартии, в разработке четких систем статистической отчетности и оценке экономической эффективности, стимулировании внутренних капиталовложений. Важной смежной сферой сотрудничества с министерством и его подразделениями ЕС считает защиту окружающей среды.

Сотрудничество ЕС и России в области транспорта и коммуникаций призвано решить целый ряд проблем:

1) транспортная инфраструктура и коммуникации должны быть модернизированы;

2) для расширения связей Западной Европы с Россией последняя должна быть подключена к трансевропейским коммуникациям. Разработан Проект развития межгосударственной железнодорожной сети (1,5 млн. ЭКЮ 1996 г.).

Проект поддержки российской программы безопасности полетов гражданской авиации (к 1996 г. в бюджете ТАСИС 1 млн. ЭКЮ) предполагает модернизацию системы безопасности полетов, включая разработку законодательства, регламента и структуры органов управления и т.п. Первоочередная задача – достижение соответствия с нормами безопасности Международная организация гражданской авиации – ИКАО, сближение со стандартами безопасности ЕС и США.

Широкую поддержку оказывает ЕС реформированию банковской системы и становлению рынка ценных бумаг в России. Программой ТАСИС в структуре Отдела исследований и статистики Центрального банка РФ создано подразделение для формирования эффективной базы данных (аналогичной, к примеру, французской). Кроме того, предусмотрена подготовка банковских служащих на федеральном и региональном уровнях, предоставление компьютерной техники, программного и сетевого обеспечения.

Программа ТАСИС (5 млн. ЭКЮ в бюджете на 1996 г., а также ссуды МБРР и ЕБРР) предусматривает систематическое оказание поддержки почти 10 российским банкам среднего размера, чтобы создать из них своего рода опору для всей банковской системы страны. Предполагается установить их тесное сотрудничество с банками ЕС, внедрить в деятельность этих банков передовые международные банковские стандарты, что поможет им аккумулировать средства предприятий и частных лиц.

Несколько программ ТАСИС направлено на помощь в организации работы специальных учебных заведений, готовящих кадры в финансовой сфере.

Ряд проектов ТАСИС затрагивает проблему становления в России рынка ценных бумаг. Разработаны три проекта совместно с Федеральной Комиссией Российской Федерации по ценным бумагам и фондовому рынку. Они направлены на оказание помощи в разработке соответствующей законодательной и правовой базы, формировании кадров, популяризации знаний. Намечено расширить деятельность консультантов ЕС на фондовых биржах Москвы и Санкт-Петербурга, а также на других важных фондовых биржах (затраты ТАСИС к 1996 г. на эти цели – около 9 млн. ЭКЮ).

Важное место в программах помощи России занимает обучение руководящего звена хозяйственных и финансовых структур. На совещании семи ведущих держав в Токио (1993 г.) было решено возложить на ЕС задачу осуществления крупномасштабного проекта подготовки российских управленческих кадров по типу того, который действовал в 1950-е гг. в рамках плана Маршалла для западноевропейских стран.

Значительные средства выделяет ЕС на реформу высшей школы в России и других бывших союзных республиках, стремясь способствовать, с одной стороны, подготовке высококвалифицированных кадров для нового рыночного механизма этих стран, а с другой – расширению контактов между учащейся молодежью как гарантии развития прочных добрососедских взаимоотношений. Программа трансевропейского сотрудничества в области высшего образования (Темпус) помогает развитию и реорганизации системы высшего образования, созданию новых университетов, поощряет обмен студентами и преподавателями, совместную деятельность вузов ЕС и СНГ. Лишь за 1994–1995 гг. вклад ТАСИС в реализацию этой программы составил 22 млн. ЭКЮ.

Отличительная особенность предоставляемой России помощи по линии ТАСИС – ее глобальный характер. Затрагиваются практически все направления – от промышленности, сельского хозяйства, транспорта, социальной сферы и политики до юриспруденции, борьбы с преступностью, культуры и образования. Однако курс на развитие партнерских отношений Российской Федерации с ЕС не означает ее отказа от национальных интересов. При этом необходима выработка гибкой политики, которая содействовала бы созданию условий для взаимовыгодного и равноправного сотрудничества между Россией и ЕС.

Глава 10

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

10.1. ОБЩИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ

Международные экономические отношения (МЭО), помимо правовых аспектов (международные договоры, соглашения, кодексы, хартии и т.д.) и иных составляющих, включают также инструменты их реализации, а именно: образование и обеспечение деятельности соответствующих международных экономических организаций, направленной на достижение целей мирового развития.

В настоящее время приоритет в МЭО по-прежнему сохраняется за внешнеторговыми отношениями (80% всего объема МЭО)¹². Первоначально эти отношения строились на межстрановой, узкорегиональной основе, а сейчас происходит их глобализация. Если раньше в основе межстрановых или узкорегиональных отношений лежали два противоречащих друг другу принципа: свободной внешней торговли и протекционизма в ней, – то теперь все более преобладает принцип свободной торговли. Это проявляется в отмене количественных ограничений импорта, снижении таможенных пошлин, создания особых экономических зон, общих рынков и т.д.

Для реализации этих отношений создавались и создаются различные торгово-экономические блоки, зоны свободной торговли и другие формирования. Среди наиболее известных действующих ныне региональных организаций можно назвать рассмотренные в предыдущей главе: ЕС, ЕАСТ, НАФТА, АСЕАН, АТЭС, «Меркосур», а также ОЭСЭКО – организацию экономического сотрудничества центрально-азиатских государств, созданную в 1992 г. (Иран, Пакистан, Турция); СААРК – Южно-азиатскую ассоциацию регионального сотрудничества (Индия, Пакистан, Шри-Ланка, Бангладеш, Мальдивы, Бутан, Непал); Андский пакт – Торговое соглашение Венесуэлы, Колумбии, Эквадора, Перу и Боливии; ЮЭМОА – Западноафриканский экономический и валютный союз (Кот-д'Ивуар, Буркина-Фасо, Нигерия, Того, Сенегал, Бенин, Мали); САДК – Южно-африканский комитет развития (Ангола, Ботсвана, Лесото, Малави, Мозамбик, Маврикий, Намибия, ЮАР, Свазиленд, Танзания, Зимбабве).

¹² Авдокушин Е.Ф. МЭО : учебное пособие. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1996. – С. 29.

Глобализация МЭО обуславливает появление межрегиональных международных организаций, например: ОПЕК (Организация стран экспортеров нефти, основанная в 1960 г. и состоящая из 13 стран трех континентов); ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития, основанная в 1961 г. и состоящая из 24 стран четырех континентов) и др.

Однако главную роль в глобализации МЭО, в частности внешне-торговой деятельности, в настоящее время играет ряд учреждений системы Организации Объединенных Наций (ООН), а именно:

- ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию, учрежденная в 1964 г. и действующая под эгидой Генеральной Ассамблеи ООН;

- ЭКОСОС – Экономический и Социальный Совет ООН;

- КНТР – Комиссия по науке и технике в целях развития;

- ЮНИДО – Организация ООН по промышленному развитию, учрежденная в 1966 г.;

- ВТО – Всемирная торговая организация, возникшая в 1995 г. в результате преобразования ГАТТ (Генеральное соглашение о тарифах и торговле, созданное в 1947 г.); в состав ВТО входит ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности) и ГАТС (Соглашение о торговле услугами);

- МТЦ – Международный торговый центр;

- ПРООН – Программа развития Организации Объединенных Наций;

- ЕЭК ООН – Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций;

- ВОИС – Всемирная организация интеллектуальной собственности, учрежденная в 1967 г., и др.

Фрагмент организационной структуры ООН, включающий названные учреждения, представлен на рис. 10.1.

Рассмотрим подробнее основные аспекты деятельности этих организаций.

10.2. ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Организация Объединенных Наций (ООН) была создана в 1945 г. и является всеобъемлющей уникальной международной организацией, объединяющей 185 суверенных государств.

ООН непосредственно осуществляет свою деятельность в сферах экономического, социального и политического развития стран, содействует формированию благотворной, стабильной и благоприятной среды межгосударственного сотрудничества.

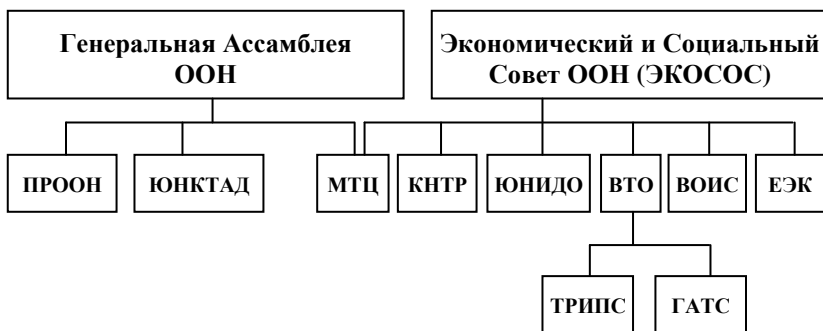


Рис. 10.1. Фрагмент организационной структуры ООН

В июне 1997 г. была проведена 19-я специальная сессия Генеральной Ассамблеи ООН, где рассматривались важнейшие аспекты глобального плана действий в интересах устойчивого экономического и социального развития стран, формирования международных и национальных стратегий развития в XXI в. Решению проблем глобализации экономики, регулирования экономических процессов в мире была посвящена также 53-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН, проходившая в сентябре 1998 г.

Приоритетные международные экономические взаимосвязи и взаимодействия стран основываются и регулируются следующими *принципами*:

- суверенное равенство в развитии стран, обеспечение справедливости во внешнеэкономических связях и отношениях;
- взаимозависимость и взаимообусловленность интересов промышленно развитых и развивающихся стран;
- добросовестное выполнение международных обязательств, достижение взаимных и реальных результатов между всеми странами;
- реализация межгосударственной экономической и социальной справедливости в международных отношениях.

К *основным целям* международного экономического сотрудничества относятся:

- развитие экономического и социального прогресса, обеспечение высокого уровня жизни всех стран и народов;
- определение и использование наиболее прогрессивных международных экономических отношений, основанных на справедливости, общности интересов, взаимном сотрудничестве между всеми государствами;
- развитие международных связей и сотрудничества для решения межгосударственных экономических и социальных проблем;

– достижение сотрудничества в научно-технических, промышленно-производственных и социальных областях на основе равных преимуществ, совершенствования взаимных интересов и выгоды для всех государств;

– обеспечение ускоренного развития и экономического роста стран, особенно развивающихся;

– достижение более прогрессивных, рациональных и справедливых внешнеэкономических отношений, содействие совершенствованию структуры мировой экономики;

– создание необходимых условий для интенсивного экономического сотрудничества между всеми нациями и народностями;

– развитие и поощрение международного сотрудничества и межгосударственных экономических связей, содействие коллективной безопасности на основе соблюдения суверенного экономического, социального и политического равенства государств.

Совершенствуя принципы и основные идеи, направленные на развитие международных экономических отношений, ООН реализует важнейшие функциональные аспекты, в числе которых особую актуальность приобретает *исследование проблем взаимосвязи между глобализацией и развитием экономики в мире, изучение роли и влияния глобализации экономики на регулирование мировых финансовых процессов.*

Важной функциональной сферой деятельности ООН является также разработка перспективных форм и методов партнерства между промышленно развитыми и развивающимися странами с учетом степени их экономического развития.

Приоритетное значение в ООН имеет формирование плодотворной и продуктивной международной экономической среды, содействующей достижению прогресса в процветании и стабильности развития стран мира, эффективной интеграции развивающихся стран в систему международной торговли.

ООН оказывает содействие обеспечению неотъемлемого права выбора каждой страной своей экономической системы развития, владения, использования и эксплуатации всех своих природных богатств и ресурсов, а также расширению научно-технической деятельности промышленно развитых и развивающихся стран для мобилизации национальных ресурсов на достижение экономического развития.

Особое значение сейчас приобретает функциональный аспект ООН, связанный с обеспечением дальнейшей интеграции стран в сферах развития аналитической и нормативной деятельности для разработки перспективной экономической и социальной политики в мире.

В процессе осуществления функциональной деятельности, направленной на исследование проблем влияния глобализации экономики на регулирование мировых финансовых отношений, ООН содействует достижению стабильного финансового развития сфер национальных экономик различных стран, совершенствованию международных экономических связей на основе взаимной выгоды, равных преимуществ и предоставления режима наибольшего благоприятствования. ООН способствует неуклонному развитию мировой экономики путем разработки приоритетных подходов и мер, отвечающих требованиям промышленно развитых и развивающихся стран, что соответствует глобальным мировым экономическим позициям и условиям.

Важное место в деятельности ООН занимает функциональный аспект, связанный с *разработкой перспективных форм и методов партнерства между странами*. При этом особое значение имеет разработка положений и процедур международных соглашений по предоставлению финансово-экономических преференций развивающимся странам, либерализации внешнеэкономических связей и их расширению. Для этого под эгидой ООН промышленно развитые страны должны укреплять и совершенствовать программы недискриминационных тарифных преференций для развивающихся стран, избегать принятия мер, оказывающих отрицательное влияние на развитие их национальных экономик, используя необходимые дифференцированные подходы к каждой из развивающихся стран, чтобы целесообразно удовлетворять их нужды в международной экономической сфере.

Особое значение имеют функциональные действия ООН в области *формирования плодотворной и продуктивной международной экономической деятельности стран*. В связи с этим разрабатываются важные меры по повышению ответственности государств за содействие установлению систематического доступа ко всем создаваемым товарам и услугам по выгодным, справедливым и устойчивым ценам, способствующим таким образом приоритетному развитию мировой торговли. Обеспечению либерализации и постоянно возрастающему расширению мировой торговли под патронажем ООН содействует реализация координационных возможностей и усилий, направленных на справедливое решение проблем в сфере международной торговли, диверсификации экспорта товаров и услуг, достижения дополнительных выгод в торговле для каждой из стран, значительного увеличения их валютных поступлений, ускорения темпов роста и совершенствования торговли с учетом требований их развития, улучшения возможностей для участия в расширении мировой торговли посредством существенной рационализации условий доступа на рынки товаров и услуг, установления справедливых, выгодных и стабильных цен на междуна-

родных рынках. Системному продвижению международной торговли способствует влияние ООН на процессы, содействующие свободному выбору каждым государством форм организации своих внешнеэкономических отношений с учетом развития многосторонних соглашений, отвечающих международным обязательствам и потребностям межгосударственного экономического сотрудничества.

Важную роль в деятельности ООН имеет функциональный аспект, связанный с *содействием обеспечения неотъемлемого права выбора каждой страной системы своего экономического развития, владения, использования и эксплуатации всех ее природных ресурсов и богатств*. Для реализации этого принципиального направления ООН разрабатывает аналитические и нормативные основы законодательных гарантий формирования и применения ресурсного потенциала стран, полной мобилизации и рационального использования всех имеющихся ресурсов. На основе информационных программ и рекомендаций ООН проводятся соглашения и консультации между государствами для достижения оптимального использования природных ресурсов, принадлежащих нескольким странам, а также регулируется и контролируется деятельность транснациональных корпораций, чтобы она не противоречила принятым нормам и постановлениям, соответствовала экономическому и социальному развитию стран, их национальным интересам.

Весомое место в деятельности ООН занимает функциональный спектр, содействующий *расширению научно-технической деятельности промышленно развитых и развивающихся стран*. В ООН формируется системная основа для достижения результатов развития науки и техники каждым государством, нацеленная на осуществление международного научно-технического сотрудничества в сфере создания и распространения прогрессивной технологии с надлежащим учетом всех межгосударственных интересов, включая права и обязанности разработчиков, поставщиков и пользователей приоритетной технологии. Это способствует раскрытию доступа развивающихся стран к достижениям современной науки и техники, созданию, укреплению и развитию научно-технической и технологической инфраструктуры, а также их деятельности в передовых научно-исследовательских и технико-технологических областях.

Особую актуальность приобретает функциональный аспект, реализуемый ООН в области *обеспечения дальнейшей интеграции стран в сферах развития аналитической и нормативной деятельности для разработки перспективной экономической и социальной политики в мире*. В настоящее время еженедельно в ООН регистрируются 700 – 800 тыс. операций, проводится постоянная работа по расширению существующей информационной базы данных. Действует комплексная

система управленческой информации (ИМИС), которая стала основой операционного механизма, реализуемого во всем мире.

Важнейшей функцией ООН является координация проблем, связанных с формированием и реализацией мировых инвестиций, созданием необходимых условий для их развития в сферах международного предпринимательства. ООН способствует созданию реальной основы для либерализации деятельности в области прямых иностранных инвестиций, поддержки тенденций к проведению открытой инвестиционной политики во многих странах мира, содействующей развитию рыночных отношений.

Данные о прямых инвестициях, реализуемых промышленно развитыми странами под эгидой ООН показаны на рис. 10.2 и 10.3.

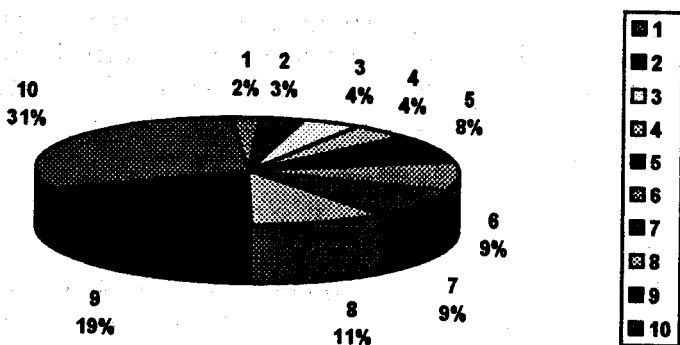


Рис. 10.2. Структура прямых иностранных инвестиций промышленно развитых стран в процентном отношении

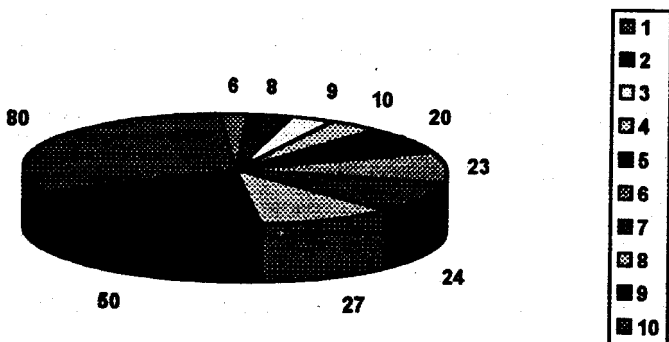


Рис. 10.3. Структура прямых иностранных инвестиций промышленно развитых стран, млрд. долл.:

- 1 – Италия; 2 – Канада; 3 – Бельгия-Люксембург; 4 – Швейцария;
- 5 – Нидерланды; 6 – Япония; 7 – Франция; 8 – Германия;
- 9 – Соединенное Королевство; 10 – Соединенные Штаты

Формирование и реализация приоритетного функционального потенциала Организации Объединенных Наций находит непосредственное отражение в деятельности международных организаций, действующих и развивающихся в рамках ООН.

10.3. ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ООН

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) была создана в 1965 г. и в настоящее время является одной из самых значительных и ведущих международных организаций. ПРООН содействует развитию процессов реализации жизненно важных проблем по обеспечению достижения интересов всех слоев населения различных государств, наделению их более широкими правами в области создания рабочих мест, улучшения положения женщин, преодоления нищеты в мире, решения природоохранных аспектов с учетом воздействия экологических факторов.

Основной целью ПРООН как важнейшего финансирующего органа ООН является создание необходимых условий функционирования устойчивых процессов жизнеобеспечения и развития человека, содействие развивающимся странам в создании реального экономического потенциала для перехода к системе рыночных отношений.

ПРООН в своей работе руководствуется следующими принципами:

– *универсальность деятельности* – формирование своего ресурсного потенциала за счет ежегодных добровольных взносов большинства стран мира, принятие Исполнительным Советом важнейших коллегиальных решений в области финансирования приоритетных программ развития государств – членов ООН;

– *глобальность деятельности* – ПРООН имеет крупнейшую сеть представительств в более чем 175 странах и региональных объединениях мира, что позволяет осуществлять успешное сотрудничество в целях развития с правительствами многих стран, юридическими и физическими лицами, в интересах которых реализуется эта деятельность. Представители – резиденты ПРООН возглавляют ее отделения в странах мира и являются основными координаторами оперативной деятельности ООН, связанной с управлением специальными целевыми фондами, координацией усилий по оказанию помощи странам в стихийных бедствиях и чрезвычайных ситуациях;

– *адаптация мировых достижений* – содействие развитию и использованию научно-технического и социально-экономического потенциала, накопленного в странах мира, в том числе в международных и региональных научных и исследовательских учреждениях и неправительственных организациях, усиление продвижения межгосударственных и национальных программ развития стран;

– *мобилизация, концентрация и реализация приоритетных сфер деятельности* – оказание финансовой поддержки конкретным перспективным правительственным программам путем ежегодного привлечения средств в размере 9 млрд. долл. США и предоставления значительных ресурсов в распоряжение специализированным целевым и трастовым фондам, действующим под управлением ООН.

Важнейшие функциональные аспекты работы ПРООН включают финансирование следующих приоритетных направлений, в процессе реализации которых в странах достигается существенный социальный, экономический и технико-технологический результат в реальном масштабе времени:

– развитие потенциальных областей деятельности стран, направленной на координацию процессов экономической взаимопомощи государств, совершенствование рыночных реформ, углубление демократизации, расширение сотрудничества с общественными организациями;

– содействие странам в развитии первоочередных сфер деятельности в интересах их устойчивого формирования, во взаимоувязке всеобщих глобальных проблем, их ресурсных возможностей с национальными приоритетами деятельности и определении реальных путей достижения поставленных целей;

– оказание помощи правительствам стран в осуществлении целевых программ, отражающих стратегию национального развития;

– участие в привлечении дополнительных финансовых средств, содействие их мобилизации из различных источников, включая Всемирный банк и другие специализированные кредитные организации, для создания специальных фондов развития стран;

– обеспечение развития научно-технического сотрудничества между странами путем совершенствования их совместной деятельности и адаптации их возможностей и потребностей в интересах взаимной выгоды, расширения доступа к современным научным знаниям и передовым технологиям;

– содействие потенциальным возможностям стран в развитии гражданских и общественных отношений, укреплении правовых основ неправительственных и общественных организаций в целях их активного участия в решении государственных проблем;

– участие в непосредственном продвижении приоритетных проектов стран по достижению реальных политических ценностей, связанных с использованием новаторских видов деятельности;

– создание необходимых условий для развития партнерских отношений между региональными экономическими блоками и объеди-

нениями, формирования международных соглашений по глобальным проблемам мирового развития;

– поддержка развития мирных процессов на региональных и национальных уровнях, предотвращения конфликтов, совершенствования основ мирового сообщества.

В настоящее время ПРООН оказывает непосредственную помощь в решении первоочередных проблем в области развития человека и его реальных потребностей. ПРООН осуществляет финансирование бюджетных стратегий развития более 30 стран мира, нацеленных на повышение жизненного уровня населения. Организационная деятельность ПРООН характеризуется гибким реагированием на изменяющиеся потребности мирового сообщества в сфере использования новейших концепций, характеризующих возможности развития человеческого потенциала.

Особую значимость сейчас приобретают активно реализуемые в ПРООН процессы децентрализации ее деятельности с расширением круга полномочий и ответственности ее подразделений за разработку приоритетных программ в различных странах мира. Это способствует успешному выполнению важнейших аспектов деятельности ПРООН (рис. 10.4).

Фонд капитального развития ООН осуществляет финансирование перспективных проектов развития, связанных с инфраструктурой жизнеобеспечения населения в мире, улучшением жизни людей в наименее развитых странах.

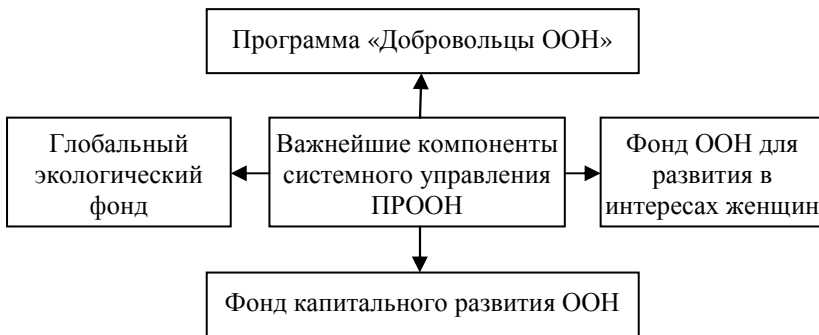


Рис. 10.4. Компоненты важнейших аспектов деятельности ПРООН

Деятельность *Глобального экономического фонда* направлена на достижение решающих сдвигов в повышении уровня экологической устойчивости окружающей среды и защиты экосистем нашей планеты, снижении негативных последствий, вызванных наводнениями, выбросами в атмосферу технологических отходов, вырубкой лесов, загрязнением водотоков, истощением озонового слоя земли и др.

Результатом реализации *Программы Добровольцы ООН* является обеспечение направления (на добровольной основе) в развивающиеся страны технически подготовленных специалистов для оказания содействия национальному возрождению и развитию, повышению уровня жизни населения.

Фонд ООН для развития в интересах женщин осуществляет прямые инвестиции и оказывает реальную поддержку перспективным проектам развития в целях обеспечения помощи женщинам, повышения их статуса в обществе, расширения их участия в процессах принятия и реализации важнейших государственных решений.

В настоящее время ПРООН использует программные интегрированные подходы для поддержки приоритетных государственных направлений национального значения, которые напрямую увязаны с перспективными целями в области развития стран. Это обеспечивает возможность рационального распределения ресурсного потенциала, достижения более высокого уровня взаимодействия с другими международными организациями ООН.

10.4. КОНФЕРЕНЦИЯ ООН ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ (ЮНКТАД)

ЮНКТАД является постоянным межправительственным органом и координационным центром Генеральной Ассамблеи ООН в области торговли, финансов, технологий, инвестиций и развития. *Цель деятельности организации* – оказание содействия развивающимся странам в решении задач, связанных с глобализацией МЭО и интеграцией в мировую экономику на справедливой основе.

Для достижения этой цели ЮНКТАД осуществляет исследовательскую и аналитическую работу, организует обсуждение соответствующих вопросов на межправительственном уровне, а также проводит деятельность в сфере технического сотрудничества и др. Участниками организации в настоящее время являются 188 государств. Многие межправительственные и неправительственные организации имеют статус наблюдателя и принимают участие в ее работе.

Конференция – высший руководящий орган ЮНКТАД – проводится раз в четыре года на уровне министров для выработки стратеги-

ческих направлений деятельности и определения приоритетов в работе. Созыв очередной 10-ой Конференции намечен на 2000 г. в Таиланде. Предыдущая – 9-я Конференция, проходившая в Мидранде (Южная Африка), приняла пересмотренный мандат организации и одобрила наиболее радикальные реформы за всю историю ее существования, которые нашли отражение в итоговом документе, названном «Партнерство в целях роста и развития».

В период между конференциями ежегодно созывается Совет по торговле и развитию, который также является руководящим органом ЮНКТАД. В состав Совета, открытого для всех членов Конференции, в настоящее время входят 144 страны. Совет имеет несколько вспомогательных органов – функциональных комиссий, а также отвечает за обеспечение работы КНТР – вспомогательного органа ЭКОСОС ООН. Межправительственная структура организации деятельности ЮНКТАД после ее реформирования представлена на рис. 10.5.



Рис. 10.5. Межправительственная структура организации деятельности ЮНКТАД

ЮНКТАД возглавляет Генеральный секретарь Конференции в ранге заместителя Генерального секретаря ООН. Секретариат, расположенный в Женеве (Швейцария) и насчитывающий около 400 сотрудников, входит в состав Секретариата ООН. Обновленная организационная структура Секретариата ЮНКТАД показана на рис. 10.6. Годовой бюджет организации по оперативной деятельности составляет около 50 млн. долл., выделяемых из бюджета ООН. Деятельность по линии технического сотрудничества финансируется из внебюджетных ресурсов, выделяемых странами-донорами, странами-бенефициарами, а также некоторыми организациями в ориентировочном годовом объеме 24 млн. долл.

В рамках ООН ЮНКТАД сотрудничает со многими другими организациями, в том числе с: ДЭСВ (Департамент ООН по экономическим и социальным вопросам), ПРООН, а также с группой Всемирного



Рис. 10.6. Организационная структура Секретариата ЮНКТАД

банка, МВФ и др. Кроме того, вне ООН сотрудничество осуществляется с широким кругом таких организаций, как ОЭСР, различные региональные группировки и пр.

ЮНКТАД проводит оперативную деятельность по следующим основным программным направлениям:

1. Глобализация и стратегия в области развития.

В этом направлении решается ряд следующих задач:

- изучение тенденций мировой экономики и оценка их влияния на процесс развития;
- анализ макроэкономической политики в контексте взаимозависимости стран и секторов экономики;
- анализ конкретных проблем развития и успешного опыта их решения для использования развивающимися странами, осуществляющими переход к рыночной экономике;
- изучение вопросов, связанных с финансовыми потоками и задолженностями, а также оказание помощи развивающимся странам в регулировании долговых отношений;
- предоставление информации по вопросам торговли и развития, а также расширение банка данных.

2. Международная торговля товарами, услугами и сырьем.

Задачами этого направления являются:

- содействие развивающимся странам в устойчивом развитии путем предоставления им помощи для реальной интеграции в международную торговую систему;
- укрепление экспортного потенциала стран на основе анализа влияния на торговлю и развитие определенных международных соглашений;
- поощрение диверсификации производственной деятельности развивающихся стран, зависящих от сырьевого сектора, и оказание им помощи в управлении торговыми рисками;
- содействие комплексному решению проблем торговли, окружающей среды и развития путем координации этой деятельности;
- анализ и оказание помощи странам по совершенствованию законодательной и политической основы деятельности в области конкуренции.

3. Инвестиции, технологии и развитие предприятий.

Это направление связано с решением следующих задач:

- анализ общих тенденций прямых иностранных инвестиций и их влияния на торговлю, технологии и развитие стран, а также изучение последствий этого влияния;
- изучение политики и механизма реализации поддержки процесса развития микро-, малых и средних предприятий;

- генерирование политики поощрения развития технологического потенциала и инновационной деятельности развивающихся стран, а также передачи им технологий;
- проведение обзоров информации по научно-технической и инновационной политике для определения возможных вариантов действий стран;
- содействие развивающимся странам в стимулировании улучшения инвестиционного климата;
- поддержка развития предпринимательства и инновационных программ подготовки кадров в развивающихся странах.

4. Инфраструктура услуг для развития и эффективность торговли.

В этом направлении решаются задачи:

- помощь развивающимся странам в повышении эффективности их сферы услуг, обеспечивающей поддержку торговли посредством программ технического сотрудничества;
- поддержка разработки национальной политики и правового обеспечения по развитию инфраструктуры услуг для содействия развитию, упрощению и повышению эффективности торговли;
- содействие развивающимся странам в применении оптимальной практики торговли в соответствии с рекомендациями Международного симпозиума ООН по эффективности торговли (1994 г.);
- содействие расширению торговли путем облегчения доступа к электронной информационной технологии через глобальную сеть соответствующих центров;
- помощь в развитии новых видов услуг для облегчения доступа неформальному сектору и микропредприятиям к кредитным ресурсам;
- помощь развивающимся, не имеющим выхода к морям, а также островным государствам в устранении препятствий, связанных с высокими транспортными издержками.

5. Наименее развитые, не имеющие выхода к морям и островные страны.

Данное направление связано с решением следующих задач:

- координация работы по проблемам наименее развитых стран показание им технической помощи в интересах развития, торговли;
- оценка экономических и социальных показателей этих стран в контексте международных и внутренних условий;
- содействие осуществлению ряда международных программ, принятых в последние годы по этим странам;
- управление Целевым фондом Кеннета Дадзи, предназначенным для поддержки и содействия новой деятельности по основным направлениям работы ЮНКТАД с наименее развитыми странами.

Помимо программных направлений, отмеченных выше, ЮНКТАД проводит также деятельность в сфере технического сотрудничества. Эта деятельность направлена на:

- укрепление человеческого и институционального потенциала развивающихся стран для улучшения условий их развития;
- расширение возможностей участия этих стран в мировой экономике, в частности, в международной торговле, финансовой и инвестиционной деятельности;
- оказание помощи развивающимся странам в решении их международных проблем;
- укрепление возможностей этих стран участвовать в переговорах по вопросам международной торговли, финансов и инвестиций.

Финансирование технического сотрудничества осуществляется за счет средств:

- ПРООН;
- Европейской комиссии;
- группы Всемирного банка;
- Межамериканского банка развития;
- фондов по финансированию развития;
- отдельных стран-доноров;
- стран-бенефициаров, т.е. самих развивающихся стран.

Основными странами-донорами в настоящее время выступают: Англия, Бельгия, Голландия, Дания, Италия, Люксембург, Норвегия, Финляндия, Франция, ФРГ, Швейцария, Швеция, Япония.

По линии технического сотрудничества в настоящее время осуществляется свыше 300 проектов в более чем 100 странах с суммарным объемом годовых расходов, составляющим примерно 24 млн. долл. Характерным примером таких проектов может служить Комплексная программа МТЦ / ЮНКТАД / ВТО по оказанию технического содействия Африке. Она призвана содействовать улучшению перспектив развития и повышению конкурентоспособности африканских стран за счет их более активного участия в международной торговле. Главное внимание здесь уделяется развитию людских ресурсов и институционального потенциала, а также укреплению возможностей производства продукции на экспорт.

Следует отметить, что наибольшая доля ресурсов по линии технического сотрудничества расходуется на проекты африканского региона (33%), а также на межрегиональные проекты (32%). Расходы в европейском регионе составляют лишь 12% общего объема этих ресурсов.

Результатами деятельности ЮНКТАД за последнее 30-летие стали многочисленные международные соглашения по торговле, задолженностям развивающихся стран, проблемам наименее развитых и не имеющих выхода к морям государств, а также стран транзита, по транспорту и др. Кроме того, организация осуществляет ежегодные авторитетные публикации по различным аспектам своей деятельности, содержащие аналитические материалы, экспертные оценки, рекомендации, справочные и другие данные.

10.5. ОРГАНИЗАЦИЯ ООН ПО ПРОМЫШЛЕННОМУ РАЗВИТИЮ (ЮНИДО)

ЮНИДО создана в 1966 г. как автономный орган ООН для содействия промышленному подъему в развивающихся странах. В 1979 г. Конференцией ООН по преобразованию Организации ООН по промышленному развитию был принят Устав ЮНИДО как специализированного учреждения под эгидой ЭКОСОС. Организация содействует промышленному развитию и сотрудничеству на глобальном, региональном и национальном уровнях, а также по секторам промышленности.

Для достижения своих целей организация осуществляет исследовательско-аналитическую деятельность, разработку региональных стратегий развития и программ, организует проведение конференций и публикации по вопросам своей компетенции, оказывает техническую помощь развивающимся странам. Участниками ЮНИДО в настоящее время являются около 150 государств. Прием в члены организации открыт для всех стран, разделяющих ее принципы. Кроме того, в ее работе могут участвовать субъекты, имеющие статус наблюдателей. Организация расположена в Вене (Австрия).

Главными руководящими органами ЮНИДО являются: Генеральная конференция ЮНИДО (Конференция), Совет по промышленному развитию (Совет) и Секретариат. Помимо этого, для оказания помощи Совету учрежден Комитет по программным и бюджетным вопросам. Существуют и другие, вспомогательные органы, в частности технические комитеты. Современная организационная структура ЮНИДО представлена на рис. 10.7.

Конференция объединяет представителей всех членов организации. Она собирается на очередные сессии каждые два года. Специальные сессии могут созываться Генеральным директором по инициативе Совета или по требованию большинства членов организации.

Конференция выполняет следующие основные функции:

– определение руководящих принципов и политики организации;



Рис. 10.7. Организационная структура ЮНИДО

- рассмотрение докладов Совета, Генерального директора и вспомогательных органов;
- одобрение программы работы, регулярного и оперативного бюджетов, а также установление шкалы обязательных взносов и контроль эффективности использования ресурсов организации;
- утверждение большинством (в две трети) голосов конвенций или соглашений по любому вопросу, относящемуся к компетенции организации;
- выдача рекомендаций своим членам и международным организациям по вопросам компетенции ЮНИДО.

Каждый член организации имеет один голос на Конференции. Последняя может передавать Совету часть своих полномочий и функций.

Совет состоит из 53 членов организации, избираемых Конференцией по географическому принципу. Он проводит минимум одну очередную сессию ежегодно. Специальные сессии созываются Генеральным директором по требованию большинства членов Совета.

Функции Совета:

- контроль выполнения программы работы, регулярного и оперативного бюджетов, а также других решений Конференции;
- рекомендация Конференции шкалы обязательных взносов в регулярный бюджет;
- отчет о своей деятельности на очередных сессиях Конференции;
- сбор информации от членов организации об их деятельности по линии ЮНИДО;
- наделение полномочиями Генерального директора принимать решения в части непредвиденных событий в период между сессиями Совета;
- подготовка проектов повестки дня к очередным сессиям Конференции.

Комитет по программным и бюджетным вопросам состоит из 27 членов организации, также избираемых Конференцией по географическому принципу. Комитет проводит не менее одной сессии в год. Дополнительные сессии могут созываться Генеральным директором по просьбе Совета или Комитета.

Функциями Комитета являются:

- подготовка шкалы обязательных взносов в регулярный бюджет для представления Совету;
- выполнение функций в области финансовых вопросов, возложенных на него Конференцией или Советом;
- отчет о своей работе на очередных сессиях и рекомендации Совету по финансовым вопросам.

Секретариат состоит из Генерального директора и его заместителей по функциональным и региональным направлениям деятельности, а также других сотрудников, обеспечивающих ее реализацию. Генеральный директор назначается Конференцией по рекомендации Совета на четырехлетний период. Являясь главным администратором организации, он руководит ее повседневной деятельностью, в частности, отвечает за назначение, организацию и результаты работы персонала. Генеральный директор подчиняется Совету, который контролирует его деятельность. Сотрудники Секретариата при исполнении своих обязанностей руководствуются исключительно интересами ЮНИДО. Генеральный директор готовит ежегодный доклад о деятельности организаций, а также другие материалы по требованию Конференции или Совета.

Деятельность ЮНИДО осуществляется в соответствии с программой ее работы и бюджетами. Расходы, покрываемые за счет обя-

зательных взносов в соответствии с устанавливаемой шкалой, называются *регулярным бюджетом*. Расходы, покрываемые за счет добровольных взносов и других поступлений, которые могут быть предусмотрены финансовыми положениями, называются *оперативным бюджетом*. Регулярный бюджет расходуется на административную, исследовательскую деятельность и другие регулярные расходы организации. За счет оперативного бюджета финансируется техническая помощь, а также помощь, связанная с этой деятельностью.

Программа работы организации с соответствующими сметами расходов на очередной год, которые разрабатываются под руководством Генерального директора, представляются Совету через Комитет по программным и бюджетным вопросам с рекомендациями последнего для утверждения и последующего одобрения Конференцией.

ЮНИДО располагает Фондом промышленного развития, формируемым за счет оперативного бюджета. Генеральный директор распоряжается этим фондом в целях быстрого и гибкого удовлетворения потребностей развивающихся стран в соответствии с руководящими положениями организации и ее финансовыми возможностями.

В процессе выполнения своих функций *ЮНИДО решает следующие основные задачи:*

- содействие расширению и ускорению индустриализации развивающихся стран, в частности модернизации их отраслей промышленности;
- координация и контроль деятельности учреждений ООН по линии промышленного развития;
- создание новых и проработка существующих концепций и подходов к реализации промышленного развития на всех уровнях, а также обобщение результатов исследований в этой области;
- поощрение и оказание помощи странам в разработке программ развития и планов индустриализации в государственном, кооперативном и частном секторах экономики;
- содействие контактам развивающихся и промышленно развитых стран в части компетенции организации;
- помощь развивающимся странам в комплексном и полном использовании имеющихся местных ресурсов для производства товаров на внутренний и внешний рынки;
- организация распространения и обмена информацией по всем аспектам промышленного развития;
- содействие передаче промышленных технологий из развитых стран развивающимся и между последними;
- поддержка программ подготовки кадров для промышленности развивающихся стран;

- помощь в создании и деятельности институциональной инфраструктуры для предоставления правовых и консультативных услуг промышленности;

- помощь по просьбам правительств развивающихся стран в доступе к внешним финансовым ресурсам для реализации отдельных промышленных проектов.

Решая свои задачи на глобальном, региональном и национальном уровнях, ЮНИДО сотрудничает со многими учреждениями системы ООН, а также с межправительственными, правительственными и неправительственными организациями вне этой системы. Результаты многолетней деятельности организации воплощены в многочисленных международных соглашениях, реализация которых позволяет ускорять промышленный подъем развивающихся стран и их интеграцию в мировую экономику.

10.6. ВСЕМИРНАЯ ТОРГОВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ (ВТО)

ВТО приступила к своей деятельности в начале 1996 г. в результате модификации Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), договор по которому подписали 23 страны еще в 1947 г.

Являясь одной из крупнейших международных экономических организаций, ГАТТ установила принципы, правовые нормы, а также правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц. *Основными принципами деятельности ГАТТ*, унаследованными в настоящее время ВТО, являются:

- обеспечение режима наибольшего благоприятствования экспортным, импортным и транзитным операциям посредством установления соответствующих таможенных пошлин, сборов и т.д., а также уравнивание прав импортных и местных товаров внутри страны за счет налогов, правил торговли и др.;

- предоставление участникам соглашения всех прав, преимуществ и льгот по ввозу и вывозу товаров, таможенным пошлинам, мореплаванию и другим аспектам, которыми пользуется в данной стране любое другое государство;

- использование преимущественно тарифных средств защиты национальных рынков, отказ от импортных квот и иных подобных ограничений;

- снижение таможенных тарифов на основе регулярного проведения многосторонних переговоров.

ГАТТ действовала путем многосторонних переговоров, объединенных в раунды. Примером может служить так называемый «уругвайский раунд», проходивший в течение последних семь лет, предше-

ствовавших появлению ВТО. За полувековую историю организации было проведено восемь раундов переговоров, результатом которых явилось десятикратное снижение среднего уровня таможенных тарифов (с 40 до 4%) в странах-участниках.

Участниками ГАТТ к началу 1996 г. были 130 стран. Членами ВТО, заменившей эту организацию, стала 81 страна. Бюджет новой организации складывается из взносов стран-участниц. Заседания высшего руководящего органа ВТО проводятся дважды в год. Решения должны приниматься единогласно.

ВТО, как отмечалось выше, используя в своей деятельности принципы ГАТТ, осуществляет также регулирование международного обмена услугами (банковские, страховые, транспортные и др.), торговых аспектов интеллектуальной собственности и контролирует защиту инвестиций. Для этого в ее составе созданы специальные учреждения: Соглашение о торговле услугами (ГАТС) и Соглашение по торговым аспектам интеллектуальной собственности (ТРИПС).

По прогнозам специалистов, деятельность ВТО позволит к началу XXI в. снизить среднюю ставку таможенных тарифов в развитых странах до 3% (в середине 1990-х гг. в развитых странах она составляла 4%, а в Российской Федерации – 15%)¹³ и существенно повысить доходы в этой сфере мировой экономики. Российская Федерация, не являясь пока членом ВТО (имеет статус наблюдателя), многое теряет вследствие ограничений по допуску ее товаров на мировые рынки.

10.7. ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ ООН

Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций (ЕЭК ООН) была образована в 1947 г. со штаб-квартирой в Женеве (Швейцария). В течение более 50 лет своего существования ЕЭК охватила своей деятельностью 55 стран Северной Америки, Европы и Азии, в результате чего вырабатывается совместный механизм международного экономического сотрудничества.

ЕЭК является межнациональным форумом, на котором достигается взаимная договоренность и согласие в процессах формирования и выполнения общих направлений деятельности стран, реализации их совместной политики.

Главная цель ЕЭК – создание необходимых условий для взаимопонимания, согласования и гармонизации коллективных действий в

¹³ Авдокушин Е.Ф. МЭО : учебное пособие. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1996. – С. 43, 44.

области политики и практического ее достижения в странах-членах этой международной организации.

В основе деятельности ЕЭК лежат следующие принципы:

- обеспечение систематической работы всех структурных органов, регулярного проведения рабочих совещаний, конференций и семинаров по важнейшим проблемам, представляющим особый интерес для мирового сообщества;

- согласование приоритетных проектов и программ, содействие прогнозным исследованиям и координации деятельности по их выполнению;

- недопущение дублирования в совместной деятельности и при принятии общих усилий для реализации поставленных целей;

- достижение взаимосвязи и взаимообусловленности между ООН и региональными объединениями и организациями, действующими вне ее системы, обеспечение их устойчивого развития.

ЕЭК реализует следующие основные функциональные аспекты деятельности:

- содействие экономическому, научно-техническому и социальному развитию стран на основе интеграции регионального и межрегионального сотрудничества;

- обеспечение проведения совместных научных исследований и разработок в системе экономического анализа и оценки приоритетных программ и проектов, связанных с экономическими, политическими и социальными сферами стран;

- подготовка и проведение конвенций, согласование и адаптация норм и стандартов в областях экономики, техники, технологии и окружающей среды в целях поощрения международной кооперации и координации деятельности в региональных объединениях стран;

- развитие и использование экономических и социальных возможностей национального роста стран путем совершенствования работы в области окружающей среды, промышленности, энергетики, транспорта и торговли, а также во многих областях повседневной жизни населения;

- поощрение совершенствования и рационализации переходных процессов стран Восточной и Центральной Европы в систему рыночных отношений, содействие их участию и объединению в европейскую и глобальную мировую экономику;

- организация подготовки и проведения конференций, симпозиумов и совещаний межправительственных групп и групп экспертов, учебных семинаров и практикумов;

- формирование информационной базы и обеспечение необходимой документацией всех взаимосвязанных структурных органов;
- координация деятельности центральных органов ООН, специализированных и европейских учреждений, правительственных и межправительственных организаций.

Наряду с приоритетными направлениями деятельности, связанными с экономическими и статистическими исследованиями, промышленностью и технологией, энергетикой и транспортом, окружающей средой, ЕЭК занимается также решением проблем сельского хозяйства, международной торговли, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности, вопросами населенных территорий. По всем этим проблемным аспектам Комиссия вырабатывает аналитические обзоры, осуществляет международные соглашения, разрабатывает нормы и стандарты, оказывает помощь в их применении с учетом потребностей и пожеланий стран-членов ЕЭК.

Аналитическая деятельность ЕЭК основывается на обмене опытом и информацией между странами, в которой исследуется и обосновывается положение дел в каждой конкретной технической, социальной и экономической области, что находит отражение в соответствующих научно-практических публикациях, в частности, в таких известных изданиях, как «Обзор экономического положения Европы» и «Европейский экономический бюллетень». Полезность и необходимость опубликованной аналитической информации обуславливается тем, что она часто отражается в средствах массовой информации и находит свое место в академических научных исследованиях. Аналитические материалы также важны для разработки и принятия управленческих решений, они создают дискуссионную основу по проблемам демократизации экономической и социальной политики стран.

Деятельность ЕЭК, связанная с подготовкой и проведением международных конвенций, разработкой соответствующих программ и проектов, стандартов и норм, содействует развитию процессов гармонизации и координации практической деятельности, улучшению организационно-экономических связей между странами.

Особую актуальность в настоящее время имеет направление деятельности ЕЭК, нацеленное на удовлетворение потребностей стран с переходной экономикой, которым необходимо создать институциональную и законодательную основу для эффективного функционирования рыночных отношений. Успешно проводятся многочисленные рабочие совещания и семинары по широкому спектру проблем, связанных с развитием конкурентоспособных сфер производства товаров и услуг, финансированием государственных и общественных работ, разработкой земельных кадастров. Организационно-функциональные аспекты деятельности ЕЭК представлены на рис. 10.8.



Рис. 10.8. Схема организационно-функциональных аспектов деятельности ЕЭК

Повседневная деятельность ЕЭК оказывает непосредственное влияние на развитие предпринимательства, решение жизненно важных проблем юридических и физических лиц. В частности, это находит отражение в разработанной в ЕЭК перспективной информационной системе «ЭДИФАКТ / ООН», которая сейчас широко применяется во всем мире, активно снижая материальные и временные ресурсы, расходы по экспортно-импортным операциям. Другими важными результатами приоритетной деятельности ЕЭК являются разработка прогнозной программы «Глобальная энергоэффективность – XXI век», где создается реальная основа для активной работы по снижению несоот-

ветствия в сферах соблюдения экологических норм, технологии и потребления энергии между Востоком и Западом, а также принятие конвенции МДП, позволившей отказаться от проверок перевозимых транзитных грузов, ограничив их лишь странами отправления и назначения.

Основным связующим органом ЕЭК в области статистики является Конференция европейских статистиков, на заседаниях которой обсуждаются и принимаются совместные программы, проекты и предложения, объединяющие и конкретизирующие важнейшие сферы аналитической деятельности многих ведущих международных организаций, в том числе: Организации экономического сотрудничества и развития, Международной организации труда, Комиссии европейских сообществ, Всемирной организации здравоохранения, Международного валютного фонда, Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и др.

В настоящее время Европейская экономическая комиссия ООН активно поддерживает и развивает партнерские отношения с Европейским союзом, Организацией по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), а также с такими субрегиональными организациями, как Содружество Независимых Государств, Центрально-европейская инициатива, Черноморское экономическое сотрудничество, которые в свою очередь ориентируют ЕЭК на совершенствование ее видов деятельности в экономической, социальной, политической и культурной областях.

Глава 11

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

11.1. СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Глобальные проблемы носят всеобщий, универсальный характер. Впервые вопрос о существовании глобальных проблем был поставлен в середине 80-х гг. XX в. рядом международных организаций (ООН, Римским клубом, ОБСЕ, ОЭСР), а также ежегодными совещаниями стран «Большой семерки», мировой общественностью. Универсальность и глобальность проблем связана с тем, что они касаются всех стран земного шара независимо от их общественно-политического строя и не могут быть решены одной или группой государств.

Глобальные проблемы оказывают все большее воздействие на социально-экономическое развитие стран в негативном аспекте и могут быть решены лишь совместными усилиями всех государств мира. Глобальные проблемы, как правило, определяются ходом развития всего человечества, характером совершенствования производительных сил современного общества. Многие глобальные проблемы являются важным элементом современных международных экономических отношений и все больше становятся их неотъемлемой частью.

К числу глобальных проблем относятся следующие:

- 1) сохранение мира и прекращение гонки вооружения ради экономического развития и построения процветающих обществ;
- 2) вынужденная миграция больших масс людей, обусловленная локальными военными конфликтами, появление особой категории населения – беженцев;
- 3) дальнейшее развитие прав человека путем усиления личной и экономической свободы;
- 4) продовольственная проблема и меры по ее решению, особенно в Африке, Азии и Латинской Америке;
- 5) преодоление загрязнения окружающей среды, угрожающего самой жизни на земле, и решение экологической проблемы, которая охватывает практически все географические районы мира;
- 6) укрепление социально-экономической деятельности различных структур ООН, а также некоторых других международных организаций.

Все вышеназванные проблемы взаимосвязаны и требуют достаточно быстрого комплексного решения. Правительства, международ-

ные организации, видные политики, ученые, бизнесмены – все сходятся в том, что только объединенными усилиями можно решить эти глобальные проблемы. Однако многие считают, что это потребует значительных денежных средств, которые могут оказаться гораздо большими, чем военные расходы.

С решением глобальных проблем тесно связана проблема модернизации действующей системы международных экономических отношений. С одной стороны, это самостоятельная проблема, а с другой – она связана с каждой из указанных глобальных проблем, которые могут быть решены мировым сообществом путем конструктивного диалога.

Для решения глобальных проблем нужны определенные предварительные предпосылки, к числу которых можно отнести следующие.

1. Необходимо создание конкретных условий для развития и укрепления мировой экономики путем сокращения военных расходов, ежегодная сумма которых составляет около 1 трлн. долл. При этом 25% всех НИОКР пока еще направлено на военные цели.

2. Целесообразно обеспечить экономическую стабильность и равенство экономических возможностей для всех. Для этого необходимо перестроить и повысить эффективность международных экономических отношений путем постоянного экономического роста, снижения инфляции и безработицы, обеспечения стабильности товарообмена и более открытого доступа на мировые рынки, установления справедливых мировых цен, принятия эффективных мер для стран, строящих рыночную экономику, осуществления шагов, направленных на снижение бремени внешней задолженности развивающихся стран, увеличения помощи со стороны развитых стран Запада и международных организаций на нужды развития отсталых стран Африки, Азии и Латинской Америки, расширения сотрудничества.

3. Целесообразно осуществить энергичную разработку и решение экологических проблем, так как производственная и бытовая деятельность человечества вступила в критическое противоречие с окружающей средой. В области защиты окружающей среды проведены определенные мероприятия, однако это лишь небольшая толика от требуемого. Вероятно, большая часть наиболее крупных мероприятий в области охраны окружающей среды будет осуществлена в XXI в. как определенная расплата стран и народов за эгоизм, проявленный в последние два-три века, приведший к ухудшению экологии земного шара. Для выполнения мер по улучшению окружающей среды необходимо решить следующие вопросы:

- а) правильное экологическое мышление должно стать приоритетным в государственных и деловых кругах;

б) формула «реанимировать и лечить» должна быть заменена на формулу «предусмотреть и ликвидировать» в области экологии;

в) необходимы решительные действия для предотвращения особо серьезных экологических катастроф: вооруженных конфликтов, голода и нищеты, изменения климата планеты в сторону его потепления, уничтожения лесов, разрушения озонового слоя атмосферы.

4. Необходимо расширить и укрепить международное сотрудничество в экологической области. Будущее в этой сфере зависит не только от решений крупных держав – США, Японии, стран ЕС, России, Китая, но и транснациональных корпораций, других участников международных экономических отношений, а также от политических действий на региональном уровне, которые становятся все более глобальными. И дальнейшее развитие науки и техники существенно усиливает процесс глобализации. Все это вызывает необходимость принятия определенных и конкретных норм в мировом сотрудничестве, которые бы соответствовали не только требованиям и интересам каждого человека, но и моральным и культурным ценностям всего человечества. Для этого требуются новая оценка научно-технической революции, личности, сочетание и оптимизация личных и общественных интересов, что позволит удовлетворить интересы каждого участника мирового сообщества.

Так, в сфере международных экономических отношений необходимо сближение национальных хозяйств, унификация экономического законодательства в соответствии с нормами международного права, повышение уровня социальной защиты населения. Кроме того, для решения всех указанных глобальных проблем большое значение имеет сотрудничество международных организаций (ООН, Европейского союза, международных кредитно-финансовых институтов) с отдельными странами, которые заинтересованы в решении этих проблем в рамках своих национальных территорий. Поскольку решение глобальных проблем требует больших денежных затрат, то необходимо в рамках мирового сообщества найти, наконец, такие формы и методы управления и регулирования, которые бы позволили поддерживать стабильность как национальных экономик, так и сложившуюся систему современных международных экономических отношений в целом.

11.2. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ОБЛАСТИ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

К числу наиболее важных направлений международного экономического сотрудничества в настоящее время относится экология,

дальнейшее разоружение, область освоения космоса и мирового океана, продовольственная проблема, стабильность мировой финансовой системы. Рассмотрим каждое из этих направлений.

Экология и предотвращение загрязнения окружающей среды.

В настоящее время человечество осознало, что существует кризисная экологическая ситуация, которая выражается в загрязнении атмосферы, почвы, рек, морей, океана, в уменьшении зеленой среды (леса) на земле. В связи с этим с конца 1960-х гг. экология становится широкой сферой международного сотрудничества. Начало ему положил Римский клуб, созданный в 1968 г. и провозгласивший необходимость активного сотрудничества в борьбе с загрязнением окружающей среды. Окончательно оно оформилось на стокгольмской конференции 1972 г. в виде «Стокгольмского плана действия». В результате в международную практику были введены нормы экологического права, а защита окружающей среды стала сферой пристального внимания правительства и международной общественности.

Развитию международного сотрудничества в области экологии способствовала система международных организаций в системе ООН, в частности Европейское агентство по охране окружающей среды (ЮНЕП), а также ряд организаций на независимой основе. Особую роль играют неправительственные организации и движения. Они являются независимыми и осуществляют координацию деятельности как внутри страны, так и за ее пределами. В последние годы широкое распространение получила организация «Зеленый мир – Green peace», которая имеет своих представителей в различных странах, располагает собственной структурой управления и финансирования, а также научной базой для оценки состояния окружающей среды и влияния на нее производственной и прочей деятельности человека. «Гринпис», например, принимает активное участие в борьбе против сброса токсических и радиоактивных отходов, строительства производств, опасных для природы, животного мира и человека, а также продажи продуктов питания и бытовых товаров, которые созданы с экологическими нарушениями. Эта организация выступает и в акциях, связанных со спасением птиц и животных, подвергшихся опасности из-за разливов жидкого топлива (нефти), пожаров, наводнений, землетрясений и других стихийных бедствий.

Охрана окружающей среды и экологическая политика в начале 1990-х гг. становится неотъемлемой частью финансово-экономической политики большинства стран мира, а также частью современных международных экономических отношений. Активную работу по экологическим проблемам ведет институт Worldwatch – Всемирный наблюдатель, созданный в США еще в 1984 г., который проводит научные ис-

следования, конференции и издает статистические ежегодники по экологическим проблемам. Аналогичные вопросы решает также международный Институт «Экотехника», разрабатывающий конкретные решения по преодолению экологических кризисов в различных регионах мира. В настоящее время большая часть экологических вопросов решается в рамках ООН и Европейского союза.

Так, в 1992 г. была проведена международная конференция ООН по экологическим проблемам в Рио-де-Жанейро (Бразилия), где были сформулированы концепции устойчивого стабильного развития мирового сообщества, которую подписало большинство стран мира, включая Россию. Основные положения этой конвенции сводятся к следующему: непротиворечивость интересов настоящих и будущих поколений, равенство экологических прав народов всех стран; взаимопомощь и сотрудничество в решении экологических проблем. И хотя концепция пока находится в стадии разработки, ее главная идея выглядит как абсолютно новая доктрина развития мира. Поэтому конференция констатировала, что XXI в. для человечества должен быть «Веком Экологии», а не «Веком Экономики».

Ответственность за трансграничное влияние стала одним из наиболее эффективных факторов межгосударственных отношений. В частности, в настоящее время строительство высотных труб, разносящих вредные вещества на большие расстояния, запрещено в большинстве стран. Такие организации, как ЮНЕП и Координационный центр по воздействию в Европейском союзе, ежегодно проводят сессии, на которых подводятся итоги работы в области окружающей среды по каждой стране и разрабатываются новые проекты и программы совместных действий. Они также осуществляют международное финансирование по линии охраны окружающей среды и оказывают необходимую помощь многим развивающимся странам.

В 1994 г. ЕС разработал «Руководящие принципы по проведению экологической политики» для стран с переходной экономикой, включая Россию, для которых даются рекомендации по выбору и реализации основных мер в области защиты окружающей среды с учетом специфики этих государств.

Активная экологизация международных экономических отношений, международное сотрудничество в области окружающей среды привели к новой сфере деловой активности – «зеленому бизнесу». Это специфический сектор экономики, который предусматривает ресурсосбережение, технологию защиты окружающей среды, различные экологические услуги. В США, Западной Европе, Японии и ряде других стран активно развивается корпоративный экологический бизнес, который выражается в росте числа компаний, производящих различ-

ное очистительное оборудование и технологии, альтернативные источники энергии, экологическую экспертизу, озеленение территорий. Годовой оборот природоохранных технологий составляет более 700 млрд. долл., а к 2000 г. возрастет в 10 раз.

Глобальное сотрудничество в области дальнейшего разоружения. Милитаризация экономики и военные расходы пока еще поглощают значительные производственные, финансовые и трудовые ресурсы. К началу 1990-х гг. во всем мире в сфере военной экономики и обороны было занято около 80 млн. человек. Непосредственно количество военных составляло около 29 млн. человек (11 млн. – в развитых и 18 млн. – в развивающихся странах). Военные научно-исследовательские расходы составляют 25% всех мировых расходов на эти цели. Военная промышленность и расходы оказывают негативное воздействие в целом на экономику, а также на всю систему международных экономических отношений, отвлекая валютные ресурсы стран, увеличивая внешнюю задолженность, снижая конкурентность товаров и тем самым понижая эффективность внешней торговли и повышая ее инфляционные издержки. Поэтому с начала 1990-х гг. ставится задача массового перевода экономики на гражданские рельсы, т.е. проведения конверсии путем сокращения военного производства и военных расходов там, где это возможно. Действительно, прекращение «холодной войны» и смягчение напряженности путем заключения важнейших договоров в области ядерно-ракетного вооружения между СССР и США, а затем Россией и США, а также подписания международных соглашений о сокращении обычных вооружений способствовало уменьшению военных бюджетов и некоторых военных производств стран НАТО, России и некоторых других. В частности, произошло сокращение производства танков, артиллерийских систем, некоторых типов самолетов и иных видов вооружения. Однако данные изменения оказались не столь масштабными, чтобы существенно повлиять на экономику и международные экономические отношения. Это связано с тем, что пока еще отсутствует полное политическое доверие между странами, продолжаются локальные войны, существуют «горячие точки» (Ирак, Югославия, Эфиопия, Афганистан, Ближний Восток, индийско-пакистанский конфликт), а также сохраняется концепция о том, что военно-промышленный комплекс (ВПК) является двигателем экономики, включая развитие внешней торговли и пополнение валютных резервов. Кроме того, как показала практика последних лет, ВПК во многих странах оказывает довольно сильное воздействие на исполнительную и законодательную власть, преследуя свои корыстные цели.

В результате указанных причин сохраняются негативные социально-экономические последствия для мирового сообщества. Поэтому

и необходимы объединенные усилия правительств различных стран в деле продвижения процесса разоружения в глобальном направлении. Для этого требуется дальнейшее разоружение и проведение политики национальной безопасности, изменение содержания самих международных военно-политических отношений путем отказа от традиционной практики угроз и давления со стороны одного или нескольких государств на своих партнеров и оппонентов, от применения силовых методов. Кроме того, необходимо выравнивание военных доктрин государств, замена наступательных доктрин на оборонительные, расширение международного сотрудничества в области экономики разоружения, углубления конверсии военной промышленности путем определения ее международного и национального уровней, оздоровления экономики за ее счет, определение общих условий и практических мероприятий в этой области, а также установление специфики военно-промышленных комплексов с целью их сокращения.

Выполнение этих условий позволит мировому сообществу в целом и отдельным государствам, в частности, высвободить существенные материальные, трудовые, финансовые и валютные ресурсы на решение многочисленных социально-экономических проблем, оздоровить валютно-финансовые отношения, укрепить всю систему международных экономических отношений.

Сотрудничество в области освоения космоса и мирового океана. Одним из важнейших направлений последних лет является международное сотрудничество в области освоения космоса между ведущими развитыми странами, и Россией и США, США и Западной Европой, а также Россией и другими странами.

Такое сотрудничество в первую очередь широко проявилось в совместном использовании российской орбитальной станции «Мир» США и другими развитыми странами в виде полетов-стажировок космонавтов в целях выполнения различных космических, биологических и технических экспериментов в условиях невесомости. Каждая страна-участница таких экспериментов, как правило, оплачивает в валюте пребывание своих космонавтов и астронавтов на орбитальной станции. Данное сотрудничество получило широкое развитие в 1990-х гг. после перехода России на рельсы рыночной экономики. Расходы стран, направляемые на пребывание их космонавтов и астронавтов на станции «Мир», в 1990-х гг. оплачиваются в твердой валюте и составляют несколько сотен миллионов долларов. Эти деньги получила Россия, что позволило ей частично финансировать дальнейшие собственные космические исследования путем производства космической техники нового поколения и вести подготовку своих космонавтов. Другие страны, участвующие в этой программе, также получают определенные выго-

ды, проводя уникальные научные эксперименты. Нахождение российской станции «Мир» длительное время на космической орбите позволяет ряду западных стран экономить значительные денежные средства, так как им не надо создавать своих орбитальных станций, что требует больших затрат. В свою очередь космонавты России несколько раз проходили стажировку на американских космических кораблях-шаттлах типа «Челенджер» и «Дискавери», проводя российские космические исследования. Такая практика стала возможной после 1974 г., когда СССР и США осуществляли совместный космический проект «Союз–Аполлон» по стыковке своих космических кораблей.

Другим направлением космического сотрудничества являются коммерческие запуски ретрансляционных спутников связи, которые в основном осуществляются тремя странами: Россией, США, Францией, обладающими в настоящее время самыми мощными космическими потенциалами, включая производство ракет и наличие космодрома (Россия – Байконур, США – мыс Канаверал, Франция – Французская Гвиана). Эти страны выводят на орбиту вокруг земли коммерческие спутники по заказу других стран или частных телекоммуникационных компаний, ведущих телевидение в различных регионах мира. За такие услуги Россия, США и Франция получают от них твердую валюту. А к подобным услугам широко прибегают страны Западной Европы, Япония, Бразилия и др.

В настоящее время развиваются и новые элементы космического сотрудничества между странами. Так, уже несколько лет идет подготовка к запуску и монтажу новой орбитальной космической станции. Главными инициаторами этой идеи выступили США и Россия, осуществляющие производство основных модулей данной станции. В связи с этим ряд американских авиакосмических корпораций участвует в финансировании производства отдельных видов космического оборудования на российских предприятиях. В перспективе станцию предполагается использовать в интересах и других стран.

Еще одним важным этапом космического международного сотрудничества является создание специальной плавающей платформы-космодрома в океане для запуска коммерческих спутников. Первый экспериментальный запуск модели такого спутника был осуществлен в марте 1999 г. В проекте участвуют Россия, США, Норвегия и ряд других стран. Доля России в проекте составляет 25%. По оценке экспертов, запуск различных типов спутников со специальных платформ в океане значительно дешевле и эффективней, поскольку позволяет выводить запускаемые аппараты на более высокие геостационарные орбиты. Страны и частные компании, которые будут использовать плат-

формы для запуска своих спутников, будут платить определенные суммы создателям проекта.

Исходя из вышеизложенного необходимо отметить, что космическое сотрудничество постепенно превратилось в элемент международных экономических отношений, так как отдельные страны и компании, которые участвовали в различных космических экспериментах и запуске спутников, вынуждены оплачивать свои потребности в космических услугах, предоставляемых другими странами и компаниями, в твердой валюте.

Что касается мирового океана, то в этой области сотрудничество между странами не достигло таких масштабов, как в космосе. Основными достижениями в данной сфере являются международные соглашения на предотвращение загрязнения мирового океана, создание спутникового оповещения и оказание помощи при катастрофах морских и воздушных судов на морях и океанах. В этой области сотрудничество осуществляют все страны и мировое сообщество. В то же время те развитые формы международного сотрудничества, которые существуют в космосе, здесь пока не получили заметного развития.

Наибольших успехов в области исследования и освоения мирового океана достигла Франция, в частности, известный французский исследователь Ж.И. Кусто. Однако его многолетняя программа изучения биологии, гидрографии, флоры и фауны океана осталась сугубо национальным проектом. США также обладают достаточным потенциалом в области освоения океана в виде специальных судов и подводных лодок для исследования его различных аспектов. Но потенциал этот, скорее, носит военно-научный характер. В то же время существует ряд международных соглашений и конвенций, связанных с охраной рыбных ресурсов и морских зверей. Несколько лет, например, уже действует запрет на убой китов, к которому присоединилась и Россия. Проблема, связанная с освоением океана, хотя и является достаточно глобальной, не стала элементом международных экономических отношений вследствие пока еще слабого международного сотрудничества в этой области.

Продовольственная проблема. Одной из важнейших проблем современных экономических отношений продолжает оставаться продовольственная проблема. За последние годы, т.е. до конца второго тысячелетия, мировому сообществу не удалось решить ее. Данная проблема перестала существовать для нескольких десятков стран Западной Европы, США, Японии, Австралии. В послевоенные годы производство продовольствия существенно возросло, однако оно распределяется неравномерно по континентам и отдельным странам. Эта проблема продолжает оставаться довольно острой для многих стран

Африки, ряда стран Азии и Латинской Америки. В то же время увеличение производства продовольствия перекрывается ростом населения. С конца 1960-х до начала 1990-х гг. сбор зерновых культур вырос почти вдвое, тогда как население Земли за этот период увеличилось в 1,8 раза. При этом эксперты прогнозируют дальнейшее отставание роста продовольствия от темпов роста населения из-за уменьшения плодородия земли.

Продовольственная проблема обусловлена определенными региональными аспектами:

1) Западная Европа, Северная Америка (США и Канада), Япония, Австралия и Новая Зеландия, как правило, сталкиваются с избытком высококачественного продовольствия;

2) страны Южной Европы, большая часть Латинской Америки, Северная Африка, АСЕАН, арабские нефтедобывающие страны обеспечены продовольствием на достаточном уровне согласно требованиям Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ ООН);

3) страны Восточной Европы, СНГ и Прибалтийские страны, а также Египет, Индия, Индонезия имеют продовольственное обеспечение, которое находится «на допустимом уровне отклонения» от стандартов ВОЗ ООН;

4) большая группа развивающихся стран Азии, Африки, Океании, Карибского региона испытывают постоянный длительный продовольственный кризис, их уровень обеспечения продовольствием существенно отклоняется от требований ВОЗ ООН. Особенно это касается зоны Сахель – стран южнее пустыни Сахары в Африке. Согласно оценке ФАО¹⁴, общая численность населения, которое страдало от острого голода в начале 1970-х гг., достигло 400 млн. человек, в 1980-х гг. – 500 млн. и к началу 1990-х гг. почти 700 млн. чел.

Критерием голода является крайняя степень, определяемая уровнем энергических потребностей организма, необходимого лишь для выживания. При применении менее жесткого подхода количество голодающих в развивающихся странах еще более возрастет. При этом необходимо отметить, что тяжелое продовольственное положение в развивающихся странах – это постоянная, массовая проблема. Голод там проявляется в основном в двух различных формах: скрытой (хронической) и явной – в виде всеобщего массового голода из-за низкой урожайности, стихийных бедствий, локальных военных, этических и религиозных конфликтов, коррупции чиновников. Хронический голод

¹⁴ ФАО (англ. Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO) – Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН.

вызван в основном недостаточной или низкой покупательной способностью большей части населения. При этом от голода в развивающихся странах страдают именно производители сельскохозяйственной продукции – крестьяне, мелкие фермеры, арендаторы, сельскохозяйственные рабочие. Низкая производительность труда, отсталая техника, долги не позволяют им ни производить, ни покупать продовольствие в достаточном количестве.

Проблема обеспечения продовольствием тесно переплетается с социально-экономическими условиями. Дело в том, что значительная часть населения развивающихся стран продолжает быть занятой в сельском хозяйстве при плохом обеспечении землей, т.е. в условиях малоземелья. Согласно оценке ФАО, в 1960-х гг. площадь обрабатываемой земли в расчете на душу населения составляла в Азии 0,35 га, в Африке – 0,9, в Латинской Америке – 1,14 га. Вследствие отсутствия земли растет число безработных крестьян. Кроме того, эта проблема усугубляется большим различием между земельными владениями. В начале 1990-х гг. на мелкие хозяйства, составляющие 90% всех ферм, приходилось от 7 до 17% всей обрабатываемой земли. И, наоборот, на крупные хозяйства, составляющие около 7% общего числа хозяйств, приходилось от 37 до 82% всей земли для сельского хозяйства. Причем в ряде стран Латинской Америки (Мексика, Аргентина, Бразилия) так называемые латифундисты (помещики) специально не используют землю для сельскохозяйственной обработки, усугубляя этим проблему избытка рабочей силы и аграрного перенаселения. Все сказанное лишний раз подтверждает необходимость проведения демократических земельных реформ.

Характерно, что в 54 развивающихся странах с населением 1,3 млрд. человек в 1980–90-х гг. ощущалось, по существу, абсолютное снижение обеспеченности продовольствием. В связи с этим в 1990-х гг. появился новый термин – «продовольственная безопасность», который стал широко использоваться в международных экономических отношениях. По определению ФАО, так называемое «домашнее хозяйство», под которым понимается семья из одного или нескольких человек с соответствующей бытовой инфраструктурой, считается безопасным по обеспечению продовольствием, если оно располагает физическими и экономическими доступами к достаточному количеству продуктов питания для всех его членов, а также отсутствует угроза такому доступу.

В то же время продовольственная безопасность является необходимым, но не достаточным условием для полноценного питания людей. Она определяется такими факторами, как питательный рацион, отсутствие болезней и негативных для здоровья условий, а также достаточной способностью ведения домашнего хозяйства.

Продовольственная проблема в развивающихся странах определяется взаимодействием и взаимосвязью различных факторов, таких, как колониальное прошлое, отсталость экономики и сельского хозяйства, сохранение архаичных аграрных отношений, а также демографическим, климатическим, культурным, этническим. Все эти факторы, как правило, переплетаются в конкретной ситуации отдельных стран и регионов и влияют на производство, распределение и потребление продовольствия. Поэтому перед мировым сообществом, международными организациями, индустриальными странами на протяжении уже многих лет остро стоит необходимость решения продовольственной проблемы.

Основным направлением в данной сфере является повышение урожайности на единицу обрабатываемой площади, увеличение надоев и привеса на голову скота. Это основная рекомендация Всемирной продовольственной конференции ООН (1974 г.), а также суть многочисленных решений ФАО, конференций движения неприсоединения, проводившихся в 1980 – 90-х гг. Для выполнения этих решений требуется тесное международное сотрудничество в области повышения эффективности сельскохозяйственного производства, ирригации и механизации, ликвидация дефицита минеральных удобрений, распространение высокоурожайных сортов растений и высокопродуктивных пород скота. Именно Конференция ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 г. отмечала, что совместное выживание мирового сообщества возможно лишь в условиях ликвидации существующего разрыва в уровне жизни развитых и развивающихся стран.

Проблема мировых диспропорций экономического развития выходит на одно из ведущих мест в связи с необходимостью обеспечения продовольствием в равной степени, как и проблема сохранения окружающей среды. Создание условий для стабильного ведения сельского хозяйства диктует целесообразность внести существенные коррективы в национальную и международную сельскохозяйственную, экологическую и экономическую политику как развитых, так и развивающихся стран. Для этого нужно ввести различные экономические стимулы, осуществить разработку новых технологий, которые позволят создать условия для стабильного производства продовольствия и обеспечить доступ к нему наиболее нуждающихся групп населения планеты. Кроме того, необходима разработка и выполнение государственных программ развития сельскохозяйственного производства, усиление государственного воздействия на аграрный сектор экономики.

Во многих развивающихся странах решение проблемы продовольствия связывают с так называемой «зеленой революцией» как программой международного сотрудничества. Она предусматривает

использование прогрессивных методов агротехники с применением высокоурожайных культур и удобрений, которые позволяют существенно повысить урожайность зерновых культур. Применение высокоурожайных сортов культур в конце 1970-х – начале 1980-х гг. позволило существенно повысить урожайность пшеницы в Мексике, риса – в Индии, Индонезии и Филиппинах, кукурузы – в Аргентине, Кении, Зимбабве, проса и зерна – в странах Центральной Америки и Андской группы. В результате ряд этих стран отказался от импорта некоторых сельскохозяйственных культур и стал их экспортёрами. Однако «зеленая революция» позволила решить всемирную продовольственную проблему лишь частично, а не полностью. Другим кардинальным ее решением могло бы стать дальнейшее разоружение в глобальном масштабе, что позволило бы высвободить значительную часть денежных и материальных ресурсов, которые могли бы быть направлены на устранение голода и увеличение производства продовольствия. По оценке экспертов, для достижения самообеспеченности развивающихся стран продовольствием требуется всего лишь 0,5% текущего объема мировых расходов на вооружение.

Стабильность мировой финансовой системы. В настоящее время становится все более очевидным, что на интеграцию рынков капиталов существенное влияние оказывают негативные процессы, происходящие на национальных рынках капиталов, а также валютно-финансовые противоречия, существующие между отдельными странами с рыночной экономикой. Азиатский валютно-биржевой кризис оказал существенное воздействие и весьма негативное влияние на рынок капиталов развитых стран. Необходимо отметить, что в его основе лежит ряд причин.

1. Речь идет о налоговой политике Японии, где правительством в 1997 г. были резко повышены налоги, что заставило японских производителей продавать товары в соседних странах Юго-Восточной Азии по низким ценам. Это разорило местных товаропроизводителей. В свою очередь повышение налогов в Японии было обусловлено необходимостью стимулировать увеличение темпов экономического роста, а также наличием огромного дефицита государственного бюджета. Однако при повышении налогов не были продуманы последствия для других стран Юго-Восточной Азии, для которых японская экономика являлась длительное время локомотивом экономического развития.

2. Азиатский финансовый кризис связан с наличием на рынках большого количества ценных бумаг, в частности на фондовых биржах, так называемых производных ценных бумаг (конвертируемых облигаций, варрантов, опционов, фьючерсов), которые носят исключительно спекулятивный характер. Эти бумаги, как правило, постоянно покупа-

ются и перепродаются с целью извлечения спекулятивной прибыли. Стоимость таких производных бумаг, носящих название дериваты, составляет около 100 трлн. долл., что превышает объем ВВП всех стран. Поэтому сбросы подобных бумаг на рынках ведут к падению курсов других ценных бумаг и способствуют развитию биржевых крахов.

3. Причиной кризиса можно назвать определенную заинтересованность США в подрыве экономики так называемых «восточных тигров», т.е. ряда стран Юго-Восточной Азии, которые на протяжении последних лет были конкурентами США, поставляя на американский рынок такие дешевые товары, как бытовая техника, текстиль, игрушки и др. Одним из проявлений действий США против стран Юго-Восточной Азии явилась игра на понижение гонконгского доллара, а также спекулятивные операции, проводимые американским спекулянтом Соросом против ряда валют этих стран, в частности Малайзии.

В результате совместного действия этих факторов начался кризис на валютных и фондовых биржах стран Юго-Восточной Азии, выразившийся в падении курса их валют и ценных бумаг, акций, что повлекло за собой цепную реакцию банкротства ряда банков и других кредитно-финансовых статутгов.

Но поскольку существует глобализация рынков капитала через переплетение рынков ценных бумаг и инвестиций, азиатский финансовый кризис затронул также и многие другие страны, включая ведущие западные. Он выразился в падении курса акций на Нью-йоркской и других крупных фондовых биржах западных стран (Лондонской, Парижской, Франкфуртской).

4. Причина азиатского финансового кризиса – неправильное использование кредитов и инвестиций в долларах и иенах в странах Юго-Восточной Азии, направленных в недвижимость и финансовые активы, а не в производство.

5. Процесс глобализации рынков капитала идет в условиях определенных противоречий, что подтверждается положением в Европейском союзе, связанным с введением единой денежной единицы евро с начала 1999 г. вхождение в новую денежную систему разделило страны Европейского союза на две волны. Первая волна – 11 стран приняли евро с 1 января 1999 г., а вторая примет через несколько лет. Кроме того, обнаружились серьезные расхождения между ФРГ и Францией о назначении президента Центрального банка Европейского союза, которые были разрешены путем компромиссного решения: первые годы возглавлять банк будет представитель Голландии, а в последующие – представитель Франции. Локомотивом дальнейшей глобализации рынков капитала в Европе являются ФРГ и Франция, у которых есть определенные противоречия с другими странами, особенно с Англией.

Именно в силу этого Англия не вошла в первую волну создания единой денежной единицы.

Дальнейшая интеграция в рамках Европейского союза создала определенную эйфорию, которая сгладила некоторые серьезные межгосударственные противоречия в области валютной и финансовой политики. Однако очевидно, что в дальнейшем забвение интересов малых стран более крупными может привести к обратному процессу, т.е. дезинтеграции. Но это способно показать только ближайшее будущее.

Кроме того, следует отметить, что азиатский финансовый кризис создает определенные условия для замедления процесса глобализации рынков, так как страны, которые он затронул, должны навести у себя порядок, т.е. уменьшить или ликвидировать его последствия. Это касается Японии, которая была длительное время локомотивом экономического развития стран Юго-Восточной Азии. Последствия азиатского кризиса оказались для нее весьма серьезными. Кроме падения курса иены по отношению к доллару и снижения курсовой стоимости акции, возникла острая негативная ситуация в кредитной системе Японии. Это выразилось в банкротстве крупнейшей брокерской компании «Ямаити секьюритиз», разорилось несколько коммерческих банков и страховых компаний. Причем кризис развивался в условиях спада производства, что усугубляет положение Японии как донора мирового сообщества. Поэтому в настоящее время правительство Японии для исправления экономического и финансового положения намерено провести ряд реформ, включая пересмотр налогов в сторону снижения, помощь кредитной системе, более либеральные условия для притока иностранных инвестиций.

Последствия азиатского кризиса для США и западной Европы оказались менее ощутимыми. Снижение курса акций на фондовых биржах этих стран было приостановлено как временным закрытием бирж, так и обратной покупкой ценных бумаг теми компаниями и корпорациями, у которых упали курсы бумаг в октябре – ноябре 1997 г. Особенно интенсивно этот процесс проходил в США на Нью-Йоркской фондовой бирже. Росту биржевых индексов в США способствовало и повышение котировок акций компаний с высокими технологиями, а также экономический рост при низкой инфляции, увеличение производительности труда, сокращение госрасходов, положительное сальдо федерального бюджета и устойчивый приток капитала в экономику.

В Западной Европе биржевые индексы осенью 1997 г. также подверглись колебаниям от падения к росту, однако в начале 1998 г. наметилась тенденция к повышению. Это было обусловлено стабильным экономическим и финансовым развитием. Хотя для Западной Европы характерен довольно высокий уровень безработицы.

В то же время США и Западная Европа продолжают ощущать последствия азиатского кризиса и выражают определенную озабоченность на будущее, так как на страны Юго-Восточной Азии до недавнего времени приходилось 1/3 мирового ВВП и более 40% экспорта в США и Западную Европу. Поэтому обесценение валют стран Юго-Восточной Азии представляет определенную угрозу для ведущих западных стран, так как рост притока азиатских дешевых товаров может привести к дефициту торговых и платежных балансов, дестабилизации экономики, особенно безработицы, что весьма опасно для Франции, Англии, ФРГ. Для США это может обернуться дефицитом торгового баланса в размере 250 млрд. долл. В 1992 – 1999 гг. развитые страны также столкнулись с сокращением своего экспорта из-за азиатского финансового кризиса.

Тревога за будущее своих экономик четко прозвучала на экономическом совещании в Давосе в конце 1997 г., где были начаты поиски путей выхода из кризиса. Одним из них стало оказание помощи странам Юго-Восточной Азии через МВФ и частные банки. Помощь МВФ этим странам составила 68 млрд. долл. Еще раньше, до кризиса 1997 г., МВФ оказал аналогичную помощь на финансовую стабилизацию Мексики в размере 50 млрд. долл. Сейчас стало очевидным, что для оказания такой помощи другим странам МВФ в 1998 г. сам нуждался в дополнительных ресурсах в размере от 17 до 20 млрд. долл.

Цепная реакция азиатского финансового кризиса еще более негативное воздействие оказала на страны Латинской Америки и Россию, где отсутствует экономическая и финансовая стабильность. Особое место в этом процессе занимает Россия. Построение рыночной экономики и стремление быстро войти в мировое экономическое сообщество через глобализацию рынков капиталов принесло негативные результаты под воздействием азиатского финансового кризиса. Дело в том, что в ходе экономических реформ происходило, фигурально выражаясь, слишком быстрое «бегство от социализма», а это обусловило весьма поспешные, плохо подготовленные и непрофессиональные шаги. В результате «шоковой терапии» (либерализации цен, быстрой, но неэффективной приватизации, создания большого количества слабых банков и других кредитно-финансовых институтов) страна столкнулась с острыми проблемами. Они характеризовались длительным падением производства начиная с 1992 г., гиперинфляцией в 1992 – 1995 гг., расстройством бюджетной системы, выражавшейся в нарастании дефицитов бюджета и государственного долга, низким уровнем инвестиций, включая иностранные, несобираемостью налогов, ростом взаимной

задолженности предприятий, невыплатой заработной платы, социальными региональными конфликтами. В этих условиях в России активно развивались сфера обращения за счет расширения кредитной системы, акционирование госпредприятий, рынок ценных бумаг, сырьевые отрасли (нефть, газ, драгоценные металлы, черные и цветные металлы), ориентированные в основном на экспорт, а также торговля. В итоге все это привело к обострению финансового кризиса 17 августа 1998 г., когда правительство и банки оказались неспособными выплатить внутренние и внешние долги.

Таким образом, азиатский финансовый кризис постепенно перерос в мировой финансовый кризис 1998 г., существенно подорвав стабильность национальных рынков капиталов, а также в целом мировой финансовый рынок. При этом в начале 1999 г. финансовый кризис разразился и в Бразилии и вызвал падение курсов акций, отток иностранного капитала, девальвацию национальной денежной единицы. Все это привело к отрицательным последствиям в экономическом развитии ряда стран и нестабильности современных международных экономических отношений. В частности, в странах, Юго-Восточной Азии в 1998–1999 гг. происходило сокращение производства, росла безработица, продолжались банкротства предприятий и кредитно-финансовых институтов.

Снижение деловой активности привело к падению мировых цен на нефть, что в свою очередь оказало негативное влияние на финансовое положение ее экспортеров, включая Россию. Кроме того, девальвация многих валют стран Азии, России и Бразилии обусловила определенную напряженность платежных балансов как промышленно развитых стран, так и ряда других из-за притока более дешевого импорта в перспективе. Поэтому в условиях развертывания мирового финансового кризиса мировое сообщество ищет выхода из него. Основными направлениями в ликвидации его последствий являются меры жесткой экономии и стабилизации денежно-кредитных систем, проводимых в странах, которые наиболее сильно пострадали от кризиса (страны Юго-Восточной Азии, включая Японию, Россию, Бразилию и ряд других); оказание экономической финансовой помощи в виде кредитов со стороны МВФ, МБРР и региональных кредитно-финансовых институтов; подготовка реформирования мирового финансового рынка, включая рынок капиталов, валютный и рынок ценных бумаг, в целях создания более стабильных условий его функционирования и тесного координирования с национальными рынками капиталов.

11.3. ПУТИ РЕШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ МИРОВЫХ ПРОБЛЕМ И РОЛЬ РОССИИ В ИХ РЕАЛИЗАЦИИ

Переход России к рыночной экономике в начале 1990-х гг. обусловил ее более тесное вхождение в мировой рынок и мировое хозяйство. В этих условиях, естественно, Россия как бы автоматически интегрируется в решение ряда глобальных мировых проблем. Однако существуют определенные границы участия России в решении тех или иных глобальных проблем. Эти границы определяются состоянием ее экономического положения, а также статусом страны с переходной экономикой. Кроме того, ее участие в решении глобальных проблем в значительной степени определяется тем, что она является преемницей СССР, который также участвовал в их решении.

Россия в последние годы принимает активное участие в решении таких проблем, как состояние международной торговли, разоружение, охрана окружающей среды (экологии), продовольственная проблема, освоение космоса, проблема международной задолженности. В то же время существуют определенные объективные и субъективные причины участия России в решении глобальных проблем.

Одной из объективных причин является ослабление внутреннего экономического положения в последние годы: спад производства, stagflationные процессы в экономике, дефицит бюджета, низкая собираемость налогов, слабая эффективность приватизации, неурегулированность платежей, высокий внутренний и внешний долг. Данная причина не позволяет России достаточно активно участвовать в решении всего комплекса глобальных проблем, и в первую очередь из-за нехватки финансовых ресурсов, что накладывает на ее участие определенный негативный отпечаток. Это находится в явном противоречии с тем мощным экономическим потенциалом, которым располагала и располагает Россия.

Во-первых, она имеет мощные запасы угля, железной руды, газа, нефти (второе место в мире после Саудовской Аравии), цветных и драгоценных металлов, алмазов, сырья для производства минеральных удобрений и других полезных ископаемых. Общая стоимость разведанных природных ресурсов составляет 28 – 30 трлн. долл., а с учетом прогнозов – 140 трлн. долл.

Во-вторых, Россия обладает мощным научно-техническим потенциалом, который находится на втором месте после природных ресурсов. По количеству ведущих НИОКР Россия занимает второе место в мире.

В-третьих, Россия располагает и квалифицированными трудовыми ресурсами.

В-четвертых, Россия имеет развитый промышленный потенциал, представленный всеми отраслями промышленности.

С таким огромным производством, ресурсным, научно-трудовым потенциалом Россия способна участвовать в решении многих глобальных проблем. Это касается развития международной торговли, где Россия может внести определенный вклад. Для этого необходимо устранить монополизм ряда западных стран на товарных и финансовых рынках и создать систему объективной и конкурентной среды с разными возможностями для торговли. Например, Россия пока еще остается вне рамок Всемирной торговой организации. США уже длительное время отказывают России в режиме наибольшего благоприятствования. Эти обстоятельства мешают дальнейшей подлинной либерализации международной торговли.

В то же время с переходом России к рыночной экономике между ней и странами Европейского союза активно развиваются торговые отношения, в которых, однако, превалирует пока импорт в Россию. В последние годы значительно расширились торговые связи с такими крупными азиатскими странами, как Китай, Япония, Индия. При этом наряду с торговлей развивается экономическое сотрудничество на территории Сибири в области газа, нефти, атомной энергетики, добычи золота, бокситов, металлургии, химии, машиностроения между Китаем, Японией и Россией в форме совместных предприятий и взаимного финансирования инвестиций.

По другой важной глобальной проблеме – международной задолженности – Россия занимает парадоксальное положение; одновременно она является должником в отношении промышленных стран Запада (США, Западной Европы и Японии) и кредитором относительно большого количества развивающихся стран. При этом задолженность Западу и международным кредитным институтам составляла на начало 1999 г. около 150 млрд. долл., долги же развивающихся стран России также достигли около 150 млрд. долл. Таким образом, возврат России долгов развивающимися странами позволил бы ей сравнительно быстро ликвидировать свою задолженность странам Запада. Однако в силу экономической слабости и сложности социально-экономических проблем, а также санкций в отношении Ирака и Ливии большинство развивающихся стран неспособно вернуть долги России. Для решения проблемы реструктуризации долгов в 1997 г. Россия вступила в Парижский и Лондонский клубы, которые одновременно занимаются реструктуризацией долгов России Западу и долгов развивающихся стран Западу и России. Участие в этих двух международных клубах позволяет Российской Федерации постепенно осуществить возврат долгов через их действенный механизм.

В последние годы весьма заметна роль России в решении такой глобальной проблемы, как разоружение. В 1990-е гг. Россия активно проводит меры по сокращению своего военного потенциала, армии и флота, конверсии ряда предприятий ВПК. В этом отношении она действует на основании соблюдения ряда международных и двусторонних соглашений, заключенных между Россией и западным альянсом.

Численность российской армии должна быть доведена до 1,2 млн. человек к 2000 г., которая будет базироваться на более качественном и высокотехнологичном вооружении. Все это позволит выделить дополнительные финансовые, материальные и трудовые ресурсы для развития гражданских сфер российской экономики.

Участие России в решении глобальной продовольственной проблемы сводится в основном к ее тесному сотрудничеству с такими международными организациями, как ВОЗ, ФАО в оказании гуманитарной помощи, основную часть которой составляет продовольственная помощь развивающимся странам, а также в «горячих точках» планеты (помощь беженцам, пострадавшим от ведения локальных войн и катастроф). В то же время по данной проблеме Россия занимает двойственное положение, так как, предоставляя гуманитарную помощь, она в отдельные годы была сама ее получателем.

Гуманитарную помощь России также предоставляли международные организации и отдельные страны Запада. Такую помощь Россия получала в начале 1990-х гг., которая направлялась в наиболее нуждающиеся регионы. Из-за плохого урожая в 1998 г. Россия была вынуждена прибегнуть к частичной гуманитарной помощи для отдельных регионов. В связи с началом военных бомбардировок НАТО территории Югославии и событиями в Косово в конце марта 1999 г. Россия направила этой стране уже в конце апреля сего года гуманитарную помощь в размере 1 млн. долл. по линии МЧС.

Российская Федерация сотрудничает с международным сообществом и в решении другой глобальной проблемы – в области охраны воздушной сферы (атмосферы), морского и речного бассейнов, природы и животного мира. Одним из направлений в этой области является сокращение и последующие прекращения вредных производств, создание очистных сооружений, акцентирование внимания на работе атомных электростанций и других ядерных объектов, создание специальных анклавов для захоронения отработанных радиоактивных материалов.

Кроме того, в 1990-е гг. Россия активно сотрудничает с мировым сообществом и в решении таких глобальных проблем, как народонаселение, сохранение и рациональное использование природных ресурсов, соблюдение прав человека, глобализация финансовых ресурсов.

При этом необходимо отметить, что наиболее заметную роль Россия играет в решении следующих глобальных проблем:

- освоение космоса, где, несмотря на негативные процессы в национальной экономике, удалось достигнуть новых научных достижений при участии таких стран, как США и Франция;

- разоружение, где осуществлено снижение военных уровней ранее противоборствовавших с Россией стран;

- участие в предоставлении гуманитарной помощи;

- участие в миротворческой деятельности, связанной с военными и этическими конфликтами в мире (в частности, присутствие миротворческих военных сил России в ряде стран СНГ – Таджикистане, Туркменистане, Абхазии, а также в Боснии и Герцеговине).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучение учебного пособия позволяет овладеть основными концепциями, характеризующими функционирование мировой экономики, к которым можно отнести: международное разделение и международную специализацию труда; теории международной торговли; теории внешнеторговой политики; теории интеграции и т.д.

Освоение базовых концепций позволяет правильно понимать и интерпретировать события, происходящие в мировой экономике. Для более глубокого освоения дисциплины авторы остановились на характеристике следующих разделов.

В теме «Мировое хозяйство и международные экономические отношения» освещаются основные понятия мировой экономики и тенденции ее развития.

В теме «Конъюнктура мирового рынка и организация продвижения товаров» анализируются основные тенденции, складывающиеся на международных рынках и сложившиеся способы движения товарной массы.

В теме «Ценообразование в международной торговле» уделено внимание вопросам формирования цены в процессе мировых экономических отношений.

В теме «Международная торговля и внешнеторговая политика» освещаются базовые концепции, объясняющие закономерности развития международных торговых отношений и влияние на них государства.

В теме «Внешняя торговля России и ее регулирование» анализируется динамика основных показателей экспорта и импорта, а также роль государства в вопросах внешней торговли.

В теме «Мировой рынок услуг» рассматривается объем и динамика торговли различными видами услуг в мировой экономике по странам.

В теме «Вывоз капитала как форма международных экономических отношений» анализируются вопросы движения инвестиций между различными странами мира.

В теме «Иностранные инвестиции в России» определяется роль России в привлечении зарубежных инвестиций и вложении средств в другие экономики мира, определяется инвестиционный климат страны.

В теме «Интеграционные процессы в мировой экономике» анализируются вопросы международной экономической интеграции, определяются ее виды и рассматриваются основные интеграционные группировки.

В теме «Международные экономические организации» дается характеристика наиболее значительных международных экономических организаций и их роли в мировом развитии экономики.

В теме «Глобальные проблемы и международные экономические отношения» авторы затрагивают вопросы проблем в развитии мировой экономики.

ТЕСТЫ

Глава 1. МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

1. Особенностью современного мирового рынка является его:
- а) полицентрической характер б) моноцентрический характер
2. Специализация страны на производстве какого-либо товара – ...
- а) международная кооперация труда в) международное разделение труда
б) международная интеграция труда г) международная интенсификация труда
3. Создание совместных производств для выпуска тех или иных товаров – ...
- а) международная кооперация труда в) международное разделение труда
б) международная интеграция труда г) международная интенсификация труда
4. К какому типу стран можно отнести США?
- а) страны, производящие продукцию обрабатывающей промышленности на мировой рынок в) страны, специализирующиеся на производстве и продаже продукции сельского хозяйства
б) страны, дающие продукцию добывающей промышленности г) страны, которые одновременно производят продукцию обрабатывающей, добывающей промышленности и сельского хозяйства
5. К какому типу стран можно отнести Японию?
- а) страны, производящие продукцию обрабатывающей промышленности на мировой рынок в) страны, специализирующиеся на производстве и продаже продукции сельского хозяйства
б) страны, дающие продукцию добывающей промышленности г) страны, которые одновременно производят продукцию обрабатывающей, добывающей промышленности и сельского хозяйства
6. К какому типу стран можно отнести страны Ближнего Востока?
- а) страны, производящие продукцию обрабатывающей промышленности на мировой рынок в) страны, специализирующиеся на производстве и продаже продукции сельского хозяйства
б) страны, дающие продукцию добывающей промышленности г) страны, которые одновременно производят продукцию обрабатывающей, добывающей промышленности и сельского хозяйства

7. К какому типу стран можно отнести страны Латинской Америки?

- а) страны, производящие продукцию обрабатывающей промышленности на мировой рынок
- б) страны, дающие продукцию добывающей промышленности
- в) страны, специализирующиеся на производстве и продаже продукции сельского хозяйства
- г) страны, которые одновременно производят продукцию обрабатывающей, добывающей промышленности и сельского хозяйства

8. Международная специализация производства обеспечивает ...

- а) относительно полное и экономичное использование производительных сил
- б) относительно неполное и неэкономичное использование производительных сил
- в) не оказывает влияние на эффективность производственного процесса

9. Формирование международной специализации производства определяется рядом факторов, в частности:

- а) существующими и прогнозируемыми к вводу производственными мощностями, трудовыми ресурсами, возможностями роста численности и квалификации кадров в стране
- б) уровнем национального дохода, накопления и потребления в экономике страны, возможностями его повышения, а также расширением емкости внутреннего рынка
- в) природными богатствами и почвенно-климатическими условиями
- г) географическим положением страны по отношению к другим странам, существующими международными коммуникациями и перспективами их дальнейшего развития
- д) все варианты верны

10. Какой из экономических субъектов за последние 20 – 30 лет взял на себя функцию международного разделения труда и международную специализацию?

- а) государство
- б) транснациональные корпорации
- в) международные организации
- г) транснациональные банки

11. В современных условиях основными формами международных экономических отношений являются следующие:

- а) внешняя и мировая торговля
- б) кредитные отношения
- в) валютные и платежно-расчетные отношения
- г) миграция и вывоз капитала
- д) все варианты верны

12. Сфера обмена, которая охватывает совокупное товарное обращение различных стран – ...

- а) мировая кооперация
- б) мировая интеграция
- в) мировой рынок
- г) мировые кредитные отношения

13. Международные торговые отношения – ...

- | | |
|--|--|
| а) перемещение товаров из одной страны в другую | в) перемещение рабочей силы из одной страны в другую |
| б) перемещение капитала из одной страны в другую | г) перемещение технологий из одной страны в другую |

14. Международное движение капитала – ...

- | | |
|--|--|
| а) перемещение товаров из одной страны в другую | в) перемещение рабочей силы из одной страны в другую |
| б) перемещение капитала из одной страны в другую | г) перемещение технологий из одной страны в другую |

15. Международная миграция населения – ...

- | | |
|--|--|
| а) перемещение товаров из одной страны в другую | в) перемещение рабочей силы из одной страны в другую |
| б) перемещение капитала из одной страны в другую | г) перемещение технологий из одной страны в другую |

Ответы: 1 – а; 2 – в; 3 – а; 4 – г; 5 – а; 6 – б; 7 – в; 8 – а; 9 – д; 10 – б; 11 – д; 12 – в; 13 – а; 14 – б; 15 – в.

Глава 2. КОНЪЮНКТУРА МИРОВОГО РЫНКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ

1. Конъюнктура, характеризующая состояние на данный момент всего мирового хозяйства или экономики какой-либо одной страны – ...

- | | |
|----------------------------------|---------------------------|
| а) общехозяйственная конъюнктура | в) отраслевая конъюнктура |
| б) конъюнктура товарных рынков | г) фирменная конъюнктура |

2. Конъюнктура, когда изучается не весь экономический комплекс, а текущие изменения и колебания в сфере производства и сбыта отдельных конкретных товаров – ...

- | | |
|----------------------------------|---------------------------|
| а) общехозяйственная конъюнктура | в) отраслевая конъюнктура |
| б) конъюнктура товарных рынков | г) фирменная конъюнктура |

3. Изучение товарного рынка на основе оценке его емкости, рассмотрения позиции конкурентов, получение и анализе информации о покупателях и ее анализ характерны при:

- | | |
|-------------|---------------|
| а) экспорте | в) реэкспорте |
| б) импорте | г) реимпорте |

4. Изучение товарного рынка на основе каталогов, прейскурантов, предложений фирм, а также путем личных контактов с их представителями характерны при:

- | | |
|-------------|---------------|
| а) экспорте | в) реэкспорте |
| б) импорте | г) реимпорте |

5. Бельгия – один из крупнейших экспортеров ...

- а) железной руды
- б) тюльпанов
- в) цветных металлов
- г) черных металлов

6. Какой метод основан на анализе сложившихся в прошлом и настоящем закономерностей развития изучаемого экономического явления и распространения их на будущее?

- а) экстраполяции
- б) экспертной оценки
- в) экономико-математическое моделирование
- г) балансовый метод

7. Метод базируется на опыте, знаниях и интуиции высококвалифицированных специалистов. Наиболее часто они применяются и при разработке экономических прогнозов.

- а) экстраполяция
- б) экспертные оценки
- в) экономико-математическое моделирование
- г) балансовый метод

8. Метод дает возможность установить определенные количественные закономерности, характеризующие развитие рынка, и дать качественную оценку значимости отдельных показателей, отражающих воздействие различных конъюнктурообразующих факторов.

- а) экстраполяция
- б) экспертные оценки
- в) экономико-математическое моделирование
- г) балансовый метод

9. Метод применяется для прогноза конъюнктуры некоторых рынков сырья органического происхождения. Суть его заключается в составлении баланса спроса и предложения. На основе данных за предыдущие годы разрабатывается предполагаемый баланс производства и потребления на будущий год. В нем учитываются переходящие запасы прошлых лет, оценки урожая, внутреннего потребления и переходящие запасы на конец будущего года.

- а) экстраполяция
- б) экспертные оценки
- в) экономико-математическое моделирование
- г) балансовый метод

10. Информация включает данные, характеризующие рыночную ситуацию в целом с учетом развития отрасли или данного производства. Источниками ее получения являются данные государственной и отраслевой статистики, официальные формы учета и отчетности.

- а) общая информация
- б) коммерческая информация
- в) специальная информация
- г) нет правильного ответа

11. Данные, получаемые из деловой документации предприятия, по вопросам сбыта вырабатываемой продукции, а также и от партнеров в порядке информационного обмена. К ним относятся: заявки и заказы торговых организаций; материалы служб изучения рынка предприятий, организаций и учреждений торговли (сведения о движении товаров в оптовых и розничных организациях, конъюнктурные обзоры, предложения по текущей замене ассортимента и т.п.).

- а) общая информация
- б) коммерческая информация
- в) специальная информация
- г) нет правильного ответа

12. Информация включает данные, полученные в результате специальных мероприятий по изучению рынка (опросов населения, покупателей, специалистов торговли и промышленности, экспертов; выставок-продаж, конъюнктурных совещаний), а также материалы научно-

- а) общая информация
- б) коммерческая информация
- в) специальная информация
- г) нет правильного ответа

13. Данный вид владения предусматривает полный контроль фирмы над международной деятельностью. Она занимается производством, маркетингом, иной деятельностью в зарубежных странах без участия иностранных партнеров.

- а) косвенное владение
- б) частичное владение
- в) полное владение
- г) прямое владение

14. Фирма использует единый план маркетинга для рынков всех стран, в которых она действует.

- а) нестандартизированный подход
- б) смешанный подход
- в) распределенный подход
- г) стандартизированный подход

15. Каждый страновой рынок имеет свои особенности и поэтому требует отдельного плана маркетинга.

- а) нестандартизированный подход
- б) смешанный подход
- в) распределенный подход
- г) стандартизированный подход

Ответы: 1 – а; 2 – б; 3 – а; 4 – б; 5 – г; 6 – а; 7 – б; 8 – в; 9 – г; 10 – а; 11 – б; 12 – в; 13 – г; 14 – г; 15 – а.

Глава 3. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

1. Цены реализации продукции предприятий-изготовителей в порядке оптового оборота – ...

- а) оптовые цены
- б) закупочные цены
- в) тарифы транспорта
- г) розничные цены

2. Это договорные цены, устанавливаемые по соглашению сторон, и от других видов цен они отличаются тем, что в их состав не включается налог на добавленную стоимость и акцизы – ...

- а) оптовые цены
- б) закупочные цены
- в) тарифы транспорта
- г) розничные цены

3. Плата за перемещение грузов и пассажиров, взимаемая транспортными организациями – ...

- а) оптовые цены
- б) закупочные цены
- в) тарифы транспорта
- г) розничные цены

4. Цены, по которым товары реализуются в розничной торговле предприятиям, организациям и населению – ...

- а) оптовые цены
- б) закупочные цены
- в) тарифы транспорта
- г) розничные цены

5. Цены, которые устанавливаются на товар известной фирмы и очень высокого качества, обладающий уникальными свойствами – ...

- а) престижные цены
- б) закупочные цены
- в) гибкие цены
- г) мировые цены

6. Валюта, в которой устанавливаются цены на товар – ...

- а) валюта цены
- б) валюта платежа
- в) валюта закупки
- г) валюта сделки

7. Валюта, в которой будет погашено обязательство импортера, причем в условиях нестабильности валютных курсов цены фиксируются в наиболее устойчивой валюте, а платеж – в валюте страны-импортера – ...

- а) валюта цены
- б) валюта платежа
- в) валюта закупки
- г) валюта сделки

8. В этом случае подразумевается, что предложенная цена выплачивается за товар, который находится в исходном пункте (завод, фабрика, склад). При предложении товара на таких условиях экспортер несет все расходы и риски, возникавшие до момента приемки товара покупателем. Покупатель оплачивает все экспортные налоги или другие установленные для экспортных операций расходы, а также расходы, связанные с получением необходимых документов.

- а) предложение на условиях франко-пункт отправления
- б) предложения на условиях FOB
- в) предложения на условиях ФАС
- г) предложения на условиях КАФ

9. В этом случае продавец обеспечивает погрузку товара на железнодорожную платформу, грузовой автомобиль или другое транспортное средство. Продавец несет ответственность за сохранность товара до погрузки на транспортное средство, а за все перемещения груза со станции отправления ответственность лежит на покупателе, он оплачивает стоимость всех транспортных расходов, экспортных налогов и услуг.

- а) предложение на условиях франко-пункт отправления
- б) предложения на условиях FOB
- в) предложения на условиях ФАС
- г) предложения на условиях КАФ

10. При поставке товара на условиях свободно вдоль судна в порту погрузки экспортер включает в цену товара расходы по его доставке на причал до места нахождения судна. Продавец, предлагая товар на данных условиях, должен обеспечить его доставку и размещение вдоль борта судна или причала, указанного покупателем. Экспортер также несет расходы по оплате погрузочно-разгрузочных работ и отвечает за риски по случайной порче или потере товара.

- а) предложение на условиях франко-пункт отправления
б) предложения на условиях FOB
- в) предложения на условиях ФАС
г) предложения на условиях КАФ

11. Эта форма ценообразования получила название «стоимость плюс фрахт» до порта назначения. Поставка товара на этих условиях состоит в том, что продавец включает в цену стоимость перевозки товара в указанный покупателем порт назначения, а также оплачивает все экспортные налоги и другие расходы и услуги, связанные с транспортировкой, и несет риск возможной утраты или повреждения товара.

- а) предложение на условиях франко-пункт отправления
б) предложения на условиях FOB
- в) предложения на условиях ФАС
г) предложения на условиях КАФ

12. Экспортер включает в цену стоимость товара, его перевозки в порт назначения и морского страхования, оплачивает все налоги, а также расходы и услуги по транспортировке.

- а) предложение на условиях франко-пункт отправления
б) предложения на условиях FOB
- в) предложения на условиях ФАС
г) предложения на условиях КАФ

13. Продавец добавляет к стоимости товара все дополнительные расходы по его доставке в порт назначения страны-экспортера, включая оплату пошлины (если она есть) и размещение на причале.

- а) предложение на условиях франко-пункт отправления
б) предложения на условиях FOB
- в) предложения на условиях франко-пристань
г) предложения на условиях СИФ

14. Продажа товаров на внешних рынках по ценам, значительно ниже внутренних – ...

- а) демпинг
б) фиксинг
- в) предложения на условиях франко-пристань
г) предложения на условиях СИФ

15. Готовые изделия и полуфабрикаты занимают главное место в ...

- а) развитых странах
б) новых индустриальных странах
- в) ОПЕК
г) наименее развитых странах

Ответы: 1 – а; 2 – б; 3 – в; 4 – г; 5 – а; 6 – а; 7 – б; 8 – а; 9 – б; 10 – в; 11 – г; 12 – г; 13 – в; 14 – а; 15 – б.

Глава 4. МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА

1. Обмен товарами и услугами между разными странами, связанный с всеобщей интернационализацией хозяйственной жизни и интенсификацией международного разделения труда в условиях научно-технической революции.

- а) международная торговля
- б) международное движение капитала
- в) международная миграция рабочей силы
- г) международное движение технологий

2. Развитие международной торговли связано с:

а) образованием мирового рынка как одной из исторических предпосылок капиталистического способа производства;

б) неравномерностью развития отдельных отраслей в разных странах; продукция наиболее динамично развивающихся отраслей, которую невозможно реализовать на внутреннем рынке, вывозится за границу;

в) тенденцией, возникшей на нынешнем этапе развития экономики к безграничному расширению размеров производства, тогда как емкость внутреннего рынка ограничена платежеспособным спросом населения. Поэтому производство неизбежно перерастает границы внутреннего спроса, и предприниматели каждой страны ведут упорную борьбу за внешние рынки;

г) все варианты верны.

3. Объем международной торговли составляет:

- а) 7801 млрд. долл.
- б) 11 529 млрд. долл.
- в) 12 178 млрд. долл.
- г) 18 954 млрд. долл.

4. Какой из регионов является лидером по экспорту в 2009 г.?

- а) Северная Америка
- б) Европа
- в) Африка
- г) Азия

5. Какой из регионов является лидером по импорту в 2009 г.?

- а) Северная Америка
- б) Европа
- в) Африка
- г) Азия

6. Какая из стран в 2009 г. занимала первое место в мире по экспорту?

- а) Китай
- б) Германия
- в) США
- г) Япония

7. Какая из стран в 2009 г. занимала первое место в мире по импорту?

- а) Китай
б) Германия
- в) США
г) Япония

8. В 2009 г. объем международной торговли – ...

- а) увеличился
б) уменьшился
- в) не изменился

9. Европейский союз по состоянию на 2010 г. включает ...

- а) 15 стран
б) 20 стран
- в) 27 стран
г) 31 страну

10. Система мероприятий, нацеленных на защиту внутреннего рынка или на стимулирование роста объема внешней торговли, изменение ее структуры и направлений товарных потоков – ...

- а) внешнеторговая политика
б) демпинг
- в) протекционизм
г) либерализм

11. Введение высоких таможенных пошлин на импортные товары. К этим пошлинам, ограничивающим ввоз иностранных товаров, нередко приплюсовывают экспортные премии, поощряющие вывоз товаров за границу.

- а) транснационализация
б) демпинг
- в) протекционизм
г) либерализм

12. Современная либерализация обладает рядом существенных отличий:

а) значительно расширен круг регулирующих мероприятий, они давно уже вышли за пределы тарифной политики и охватывают практически все отрасли хозяйственной жизни. Сложнее и разветвленное стал механизм этой политики;

б) неизмеримо возросла роль согласованных международных действий, координированных усилий различных стран по многосторонней либерализации внешнеторгового оборота;

в) если в предвоенный период либерализация в международном плане не смогла продвинуться дальше кратковременных таможенных перемирий, то сейчас, несмотря на некоторые небольшие вспышки торговых войн, удалось добиться долговременного и весьма ощутимого снижения «уровня помех» развитию внешней торговли;

г) все перечисленное верно.

13. За последние 100 лет таможенные пошлины в мире ...

- а) снизились
б) увеличились
- в) не изменились

14. В основу правового механизма ГАТТ были положены следующие принципы и нормы (выберите неверный вариант):

а) недискриминация в торговле, которая обеспечивается, с одной стороны, принципом наибольшего благоприятствования в отношении экспортных и импортных, транзитных операций и связанных с ними таможенных пошлин и сборов, а с другой – национальным режимом, т.е. уравниванием в правах товаров импортного и отечественного производства применительно к внутренним налогам и сборам, а также правилами, регулируемыми внутренней торговлей;

б) использование преимущественно тарифных средств защиты национального рынка, а не количественных ограничений или аналогичных мер;

в) взаимность в предоставлении торгово-политических уступок;

г) прогрессивное увеличение таможенных тарифов в ходе периодически проводимых раундов многосторонних торговых переговоров.

15. ВТО правопреемница – ...

а) ГАТТ

в) ООН

б) МВФ

г) ЕС

Ответы: 1 – а; 2 – г; 3 – в; 4 – б; 5 – б; 6 – а; 7 – в; 8 – б; 9 – в; 10 – а; 11 – в; 12 – г; 13 – а; 14 – г; 15 – а.

Глава 5. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

1. Место России в доле мирового ВВП – ...

а) 1 место

в) 10 место

б) 5 место

г) 15 место

2. Если сравнивать долю в мировом промышленном производстве и уровень производительности – ...

а) доля в мировом промышленном производстве выше чем уровень производительности

в) доля в мировом промышленном производстве меньше чем уровень производительности

б) доля в мировом промышленном производстве равна уровню производительности

г) уровень производительности

3. Для России характерно:

а) экспорт больше импорта

в) экспорт меньше импорта

б) экспорт равен импорту

4. Для России характерно:

а) отрицательное сальдо торгового баланса

в) положительное сальдо торгового баланса

б) нулевое сальдо торгового баланса

5. Во внешней торговле России большую долю занимают:

- а) страны СНГ
- б) страны дальнего зарубежья
- в) примерно одинаковую долю

6. Доля стран дальнего зарубежья в объеме внешней торговли составляет:

- а) около 20%
- б) около 40%
- в) около 60%
- г) около 80%

7. Доля стран СНГ в объеме внешней торговли составляет:

- а) около 20%
- б) около 40%
- в) около 60%
- г) около 80%

8. По состоянию на 2008 г. ведущее место в экспорте России принадлежит:

- а) Белоруссии
- б) Голландии
- в) Китаю
- г) США

9. По состоянию на 2008 г. ведущее место в импорте России принадлежит:

- а) Украине
- б) Германии
- в) Китаю
- г) США

10. По состоянию на 2008 г. ведущим международным торговым партнером России является:

- а) Германия
- б) Голландия
- в) Китай
- г) Италия

11. Выберите правильное распределение стран в порядке убывания их значимости во внешнеторговом обороте России по состоянию на 2008 г.:

- а) Германия – Голландия – Китай – Италия
- б) Германия – США – Китай – Италия
- в) Германия – Китай – США – Япония
- г) Германия – Голландия – Испания – США

12. Наибольшую долю в экспорте занимают:

- а) продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье
- б) минеральные продукты
- в) кожевенное сырье, пушнина и изделия из них
- г) машины, оборудование и транспортные средства

13. В период с 1995 по 2008 гг. динамика экспорта минерального сырья ...

- а) не изменилась
- б) снизилась
- в) увеличилась

14. Наибольшую долю в импорте занимают:

- | | |
|--|---|
| а) продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье | в) кожевенное сырье, пушнина и изделия из них |
| б) минеральные продукты | г) машины, оборудование и транспортные средства |

15. По состоянию на 2008 г. доля импорта машин, оборудования и транспортных средств ко всему импорту составляет:

- | | |
|--------------|--------------|
| а) менее 15% | в) 30 – 40% |
| б) 15 – 30% | г) около 50% |

Ответы: 1 – в; 2 – а; 3 – а; 4 – в; 5 – б; 6 – г; 7 – а; 8 – б; 9 – в; 10 – а; 11 – а; 12 – б; 13 – в; 14 – г; 15 – г.

Глава 6. МИРОВОЙ РЫНОК УСЛУГ

1. Какова величина объема оказанных услуг в 2009 г.?

- | | |
|---------------------|---------------------|
| а) 2050 млрд. долл. | в) 3350 млрд. долл. |
| б) 2800 млрд. долл. | г) 4150 млрд. долл. |

2. Международный рынок услуг по сравнению с рынком товаров ...

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------|
| а) развивается более быстрыми темпами | в) развивается медленнее |
| б) развивается примерно также | |

3. Доля услуг в общем объеме торговли в 2009 г.:

- | | |
|--------------|--------------|
| а) около 10% | в) около 30% |
| б) около 20% | г) около 40% |

4. Лидер в экспорте услуг в 2009 г.:

- | | |
|--------|-----------|
| а) ЕС | в) Китай |
| б) США | г) Россия |

5. Лидер в импорте услуг в 2009 г.:

- | | |
|--------|-----------|
| а) ЕС | в) Китай |
| б) США | г) Россия |

6. Распределите страны в порядке снижения экспорта услуг в 2009 г.:

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| а) Россия – Китай – Япония – Бразилия | в) США – Австралия – Китай – Япония |
| б) ЕС – США – Китай – Япония | г) США – ЕС – Япония – Китай |

7. Распределите страны в порядке снижения импорта услуг в 2009 г.

- | | |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| а) Россия – Китай – Япония – Бразилия | в) США – Австралия – Китай – Япония |
| б) ЕС – США – Китай – Япония | г) США – ЕС – Япония – Китай |

8. Для развивающихся стран характерно:

- | | |
|--|--|
| а) отрицательное сальдо во внешней торговле услугами | в) положительное сальдо во внешней торговле услугами |
| б) нулевое сальдо во внешней торговле услугами | |

9. Для развивающихся стран характерно:

- | | |
|--|--|
| а) отрицательное сальдо во внешней торговле услугами | в) положительное сальдо во внешней торговле услугами |
| б) нулевое сальдо во внешней торговле услугами | |

10. Ведущие место в экспорте туристических услуг по состоянию на 2009 г. занимает:

- | | |
|--------|--------------|
| а) ЕС | в) Китай |
| б) США | г) Австралия |

11. Ведущие место в импорте туристических услуг по состоянию на 2009 г. занимает:

- | | |
|--------|--------------|
| а) ЕС | в) Китай |
| б) США | г) Австралия |

12. Распределите страны в порядке снижения доли экспорта услуг в 2009 г.

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| а) ЕС – США – Китай – Австралия | в) Китай – США – ЕС – Австралия |
| б) США – ЕС – Китай – Австралия | г) Австралия – Китай – США – ЕС |

13. Распределите страны в порядке снижения доли импорта услуг в 2009 г.:

- | | |
|---------------------------------|---------------------------------|
| а) ЕС – США – Китай – Австралия | в) Китай – США – ЕС – Австралия |
| б) США – ЕС – Китай – Австралия | г) ЕС – США – Китай – Япония |

14. Какой из регионов занимает ведущее место по экспорту на мировом рынке перевозок?

- | | |
|---------------------|--------------------------------|
| а) Северная Америка | в) Азия |
| б) Европа | г) Южная и Центральная Америка |

15. Какой из регионов занимает ведущее место по импорту на мировом рынке перевозок

- | | |
|---------------------|--------------------------------|
| а) Северная Америка | в) Азия |
| б) Европа | г) Южная и Центральная Америка |

Ответы: 1 – в; 2 – а; 3 – в; 4 – а; 5 – а; 6 – б; 7 – б; 8 – а; 9 – в; 10 – а; 11 – а; 12 – а; 13 – г; 14 – б; 15 – б.

Глава 7. ВЫВОЗ КАПИТАЛА КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

1. Часть прибыли от иностранных капиталовложений, которая вкладывается на месте – ...

- а) рекапитализация
- б) реэкспорт
- в) реинвестиции
- г) реимпорт

2. Международный кредит со сроком менее года – ...

- а) краткосрочный
- б) среднесрочный
- в) долгосрочный

3. Международный кредит со сроком от 1 до 3 лет – ...

- а) краткосрочный
- б) среднесрочный
- в) долгосрочный

4. Международный кредит со сроком более 3 лет – ...

- а) краткосрочный
- б) среднесрочный
- в) долгосрочный

5. Регион с самым большим объемом накопленных инвестиций по состоянию на 2003 г. – ...

- а) развитые страны
- б) развивающиеся страны
- в) Африка
- г) Азия

6. Расположите регионы в порядке снижения накопленных инвестиций по состоянию на 2003 г.:

- а) Азия – Латинская Америка –
Центральная и Восточная
Европа – Африка
- б) Латинская Америка – Азия –
Центральная и Восточная
Европа – Африка
- в) Центральная и Восточная
Европа – Азия – Латинская
Америка – Африка
- г) Африка – Азия – Латинская
Америка – Центральная и
Восточная Европа

7. Такие вложения в ценные бумаги иностранных фирм, которые либо слишком малы, либо так распылены между держателями, что не могут дать экспортеру капитала контроль над этими фирмами – ...

- а) прямые инвестиции
- б) косвенные инвестиции
- в) портфельные инвестиции

8. Самый крупный эмитент портфельных инвестиций по состоянию на 2008 г. – ...

- а) США
- б) Германия
- в) Китай
- г) Япония

9. Самый крупный реципиент портфельных инвестиций по состоянию на 2008 г. – ...

- а) США
б) Германия
- в) Китай
г) Япония

10. Чему равнялась емкость рынка портфельных инвестиций в 2008 г.?

- а) около 10 трлн. долл.
б) около 20 трлн. долл.
- в) около 30 трлн. долл.
г) около 40 трлн. долл.

11. Какая из стран является крупнейшим держателем бумаг США?

- а) Великобритания
б) Япония
- в) Люксембург
г) Ирландия

12. Какая из стран является крупнейшим держателем бумаг Германии?

- а) Великобритания
б) Франция
- в) Люксембург
г) США

13. Какая из стран является крупнейшим держателем бумаг Великобритании?

- а) Великобритания
б) Франция
- в) Люксембург
г) США

14. Расположите страны в порядке снижения их доли в портфельных инвестициях в 2008 г.

- а) США – Великобритания – Германия – Франция
б) Великобритания – США – Германия – Франция
- в) Германия – США – Великобритания – Франция
г) Франция – США – Великобритания – Германия

15. Какая из стран является крупнейшим держателем бумаг Франции?

- а) Великобритания
б) Япония
- в) Люксембург
г) США

Ответы: 1 – в; 2 – а; 3 – б; 4 – в; 5 – а; 6 – а; 7 – в; 8 – а; 9 – а; 10 – в; 11 – б; 12 – б; 13 – г; 14 – а; 15 – г.

Глава 8. ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ

1. Вложения иностранного капитала, а также капитала зарубежных филиалов российских юридических лиц в предприятия и организации на территории Российской Федерации с целью получения последующего дохода.

- а) иностранные инвестиции в Россию
б) российские зарубежные инвестиции
- в) чистые инвестиции
г) совокупные инвестиции

2. Вложения российского капитала, а также капитала российских филиалов иностранных юридических лиц в предприятия и организации, расположенные за пределами России.

- а) иностранные инвестиции в Россию
- в) чистые инвестиции
- б) российские зарубежные инвестиции
- г) совокупные инвестиции

3. Вложение капитала в производство какой-либо продукции – ...

- а) реальные инвестиции
- в) финансовые инвестиции
- б) прямые инвестиции
- г) портфельные инвестиции

4. Инвестиции, сделанные юридическими или физическими лицами, полностью владеющими предприятием или контролирующими не менее 10% акций или акционерного капитала предприятия, что дает право на участие в управлении предприятием – ...

- а) реальные инвестиции
- в) финансовые инвестиции
- б) прямые инвестиции
- г) портфельные инвестиции

5. Вложения в финансовые инструменты, т.е. вложения в акции, облигации, другие ценные бумаги (портфельные) и банковские депозиты (прочие) – ...

- а) реальные инвестиции
- в) финансовые инвестиции
- б) прямые инвестиции
- г) портфельные инвестиции

6. Покупка акций, не дающих право вкладчикам влиять на функционирование предприятий и составляющих менее 10% в общем акционерном капитале предприятия, а также облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг собственного и заемного капитала – ...

- а) реальные инвестиции
- в) финансовые инвестиции
- б) прямые инвестиции
- г) портфельные инвестиции

7. Прочие инвестиции – это остаточная категория, в которую включают торговые кредиты (сюда относится предварительная оплата за импорт или экспорт и предоставление кредитов для импорта или экспорта); прочие кредиты (включают различные кредиты, кроме торговых, полученные не от прямых инвесторов); в их числе выделяются кредиты, полученные от международных финансовых организаций: Мирового банка, Международного валютного фонда, Европейского банка реконструкции и развития и т.п.; банковские вклады (к ним относятся собственные счета зарубежных юридических лиц в российских банках (инвестиции в Россию из-за рубежа) и российских юридических лиц в зарубежных банках (инвестиции из России за рубеж) – ...

- а) реальные инвестиции
- в) финансовые инвестиции
- б) прямые инвестиции
- г) портфельные инвестиции

8. Чему равен накопленный иностранный капитал в экономике России по состоянию на конец 2010 г.?

- а) около 100 млрд. долл. США в) около 300 млрд. долл. США
б) около 200 млрд. долл. США г) около 400 млрд. долл. США

9. На какой вид приходится наибольшая доля иностранных инвестиций по состоянию на 2009 г.?

- а) прямые инвестиции в) портфельные инвестиции
б) прочие инвестиции

10. В сентябре 2008 г. ЮНКТАД опубликовала доклад, согласно которому Россия занимает определенное место в списке стран, которые транснациональные корпорации считают наиболее привлекательными местами для размещения будущих зарубежных инвестиций.

- а) 1 место в) 3 место
б) 2 место г) 4 место

11. На долю какой страны приходится наибольший объем общих накопленных инвестиций в российской экономике на 2010 г.?

- а) Кипр в) США
б) Китай г) Германия

12. На долю какой страны приходится наибольший объем прямых накопленных инвестиций в российской экономике на 2010 г.?

- а) Кипр в) США
б) Китай г) Германия

13. На долю какой страны приходится наибольший объем портфельных накопленных инвестиций в российской экономике на 2010 г.?

- а) Кипр в) США
б) Великобритания г) Германия

14. На долю какой страны приходится наибольший объем прочих накопленных инвестиций в российской экономике на 2010 г.?

- а) Кипр в) США
б) Люксембург г) Германия

15. На какую экономику приходится наибольшая доля российских накопленных инвестиций?

- а) Голландия в) США
б) Люксембург г) Германия

Ответы: 1 – а; 2 – б; 3 – а; 4 – б; 5 – в; 6 – г; 7 – г; 8 – в; 9 – б; 10 – г; 11 – а; 12 – а; 13 – б; 14 – б; 15 – а.

Глава 9. ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

1. Процесс интернационализации хозяйственной жизни обусловлен:

- а) углублением международного разделения труда
- б) уменьшением международного разделения труда
- в) стабилизацией международного разделения труда

2. Экономическая интеграция определяется следующими важнейшими факторами (выберите неверный вариант):

- а) интернационализацией производства и созданием международных монополий нового типа;
- б) глубокими сдвигами в структуре международного разделения труда, когда производственные связи образуют тесное взаимодействие между фирмами и внутри отдельных компаний, составляя «цеха одного завода» с широко развитой внутриотраслевой специализацией;
- в) научно-технической революцией, которая выводит интернационализацию рынка и производства на качественно новый уровень, обуславливая необходимость международного обмена результатами достижений науки и техники, формирования нового технологического базиса;
- г) закрытость национальных экономик и протекционизм торговли.

3. Самая простая форма экономической интеграции: страны-участницы отменяют таможенные барьеры во взаимной торговле.

- а) зона свободной торговли
- б) таможенный союз
- в) общий рынок
- г) экономический союз

4. Предполагает свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки, единый таможенный тариф по отношению к третьим странам

- а) зона свободной торговли
- б) таможенный союз
- в) общий рынок
- г) экономический союз

5. Вид интеграционных объединений, когда ликвидируются барьеры между странами не только во взаимной торговле, но и для перемещения рабочей силы, услуг и капитала, обеспечивается согласование экономической политики.

- а) зона свободной торговли
- б) таможенный союз
- в) общий рынок
- г) экономический союз

6. Наиболее сложная форма межгосударственной экономической интеграции, которая предполагает проведение единой экономической и валютно-финансовой политики, создание системы регулирования социально-политических процессов, координацию национальных налоговых, антиинфляционных, валютных и прочих мер.

- а) зона свободной торговли в) общий рынок
б) таможенный союз г) экономический союз

7. Высшая ступень региональной интеграции – предполагает преобразование единого рыночного пространства в целостное экономическое и политическое образование; в самых общих чертах речь может идти о возникновении нового многонационального субъекта мирохозяйственных и международных политических отношений, который выступает от имени всех участников этого союза.

- а) политический союз в) общий рынок
б) таможенный союз г) экономический союз

8. Какое интеграционное объединение достигло наивысшей стадии интеграции?

- а) Европейский союз в) АСЕАН
б) НАФТА г) АТЭС

9. Какое интеграционное объединение расположено в Северной Америке?

- а) Европейский союз в) АСЕАН
б) НАФТА г) АТЭС

10. Какое интеграционное объединение расположено в Азиатско-тихоокеанском регионе?

- а) Европейский союз в) АСЕАН
б) НАФТА г) АТЭС

11. Какое интеграционное объединение расположено в Азии?

- а) Европейский союз в) АСЕАН
б) НАФТА г) АТЭС

12. Какое интеграционное объединение расположено в Латинской Америке?

- а) ЛАИ в) ЭКОВАС
б) НАФТА г) АТЭС

13. Какое интеграционное объединение расположено в Латинской Америке?

- а) МЕРКОСУР в) ЭКОВАС
б) НАФТА г) АТЭС

14. Какое интеграционное объединение расположено в Африке?

- а) МЕРКОСУР в) ЭКОВАС
б) НАФТА г) АТЭС

15. Какое интеграционное объединение расположено в Африке?

- а) МЕРКОСУР
б) НАФТА
- в) ЮДЕАК
г) АТЭС

Ответы: 1 – а; 2 – г; 3 – а; 4 – б; 5 – в; 6 – г; 7 – а; 8 – а; 9 – б;
10 – г; 11 – в; 12 – а; 13 – а; 14 – в; 15 – в.

Глава 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

1. Организация стран-экспортеров нефти:

- а) ОПЕК
б) ОЭСР
- в) ЮНКТАД
г) ООН

2. Конференция ООН по торговле и развитию – ...

- а) ОПЕК
б) ОЭСР
- в) ЮНКТАД
г) ООН

3. Экономический и Социальный Совет ООН – ...

- а) КНТР
б) ЭКОСОС
- в) ЮНИДО
г) ВТО

4. Комиссия по науке и технике в целях развития – ...

- а) КНТР
б) ЭКОСОС
- в) ЮНИДО
г) ВТО

5. Организация ООН по промышленному развитию – ...

- а) КНТР
б) ЭКОСОС
- в) ЮНИДО
г) ВТО

6. Всемирная торговая организация – ...

- а) КНТР
б) ЭКОСОС
- в) ЮНИДО
г) ВТО

7. Организация, изучающая уровень и качество жизни населения мира – ...

- а) КНТР
б) ЭКОСОС
- в) ЮНИДО
г) ПРООН

8. Всемирная организация интеллектуальной собственности – ...

- а) ВОИС
б) ПРООН
- в) ВТО
г) ЮНКТАД

9. Основными принципами деятельности ВТО являются (выберите неверный ответ):

а) обеспечение режима наибольшего благоприятствования экспортным, импортным и транзитным операциям посредством установления соответствующих таможенных пошлин, сборов и т.д., а также уравнивание прав импортных и местных товаров внутри страны за счет налогов, правил торговли и др.;

б) предоставление участникам соглашения всех прав, преимуществ и льгот по ввозу и вывозу товаров, таможенным пошлинам, мореплаванию и другим аспектам, которыми пользуется в данной стране любое другое государство;

в) использование преимущественно тарифных средств защиты национальных рынков, отказ от импортных квот и иных подобных ограничений;

г) увеличение таможенных тарифов на основе регулярного проведения многосторонних переговоров.

10. Европейская экономическая комиссия ООН реализует следующие основные функциональные аспекты деятельности (выберите неверный вариант):

а) содействие экономическому, научно-техническому и социальному развитию стран на основе интеграции регионального и межрегионального сотрудничества;

б) обеспечение проведения совместных научных исследований и разработок в системе экономического анализа и оценки приоритетных программ и проектов, связанных с экономическими, политическими и социальными сферами стран;

в) подготовка и проведение конвенций, согласование и адаптация норм и стандартов в областях экономики, техники, технологии и окружающей среды в целях поощрения международной кооперации и координации деятельности в региональных объединениях стран;

г) развитие и использование экономических и социальных возможностей национального роста стран путем совершенствования работы в области окружающей среды, промышленности, энергетики, транспорта и торговли, а также во многих областях повседневной жизни населения;

д) все варианты верны.

11. К основным целям международного экономического сотрудничества ООН относятся:

а) развитие экономического и социального прогресса, обеспечение высокого уровня жизни всех стран и народов;

б) определение и использование наиболее прогрессивных международных экономических отношений, основанных на справедливости, общности интересов, взаимном сотрудничестве между всеми государствами;

в) развитие международных связей и сотрудничества для решения межгосударственных экономических и социальных проблем;

г) обеспечение менее прогрессивных, рациональных и справедливых внешнеэкономических отношений, содействие совершенствованию структуры мировой экономики.

12. Какое количество стран входит в международную организацию ЮНКТАД?

- а) 168 стран
- б) 178 стран
- в) 188 стран
- г) 198 стран

13. По состоянию на 2008 г. какая доля международного товарооборота приходится на страны-участницы ВТО?

- а) 67%
- б) 77%
- в) 87%
- г) 97%

14. В процессе выполнения своих функций ЮНИДО решает следующие основные задачи (укажите неверный вариант):

- а) замедление темпов индустриализации развивающихся стран;
- б) координация и контроль деятельности учреждений ООН по линии промышленного развития;
- в) создание новых и проработка существующих концепций и подходов к реализации промышленного развития на всех уровнях, а также обобщение результатов исследований в этой области;
- г) поощрение и оказание помощи странам в разработке программ развития и планов индустриализации в государственном, кооперативном и частном секторах экономики.

15. По состоянию на конец 2010 г. Россия является членом ВТО – ...

- а) да
- б) нет

Ответы: 1 – а; 2 – в; 3 – б; 4 – а; 5 – в; 6 – г; 7 – г; 8 – а; 9 – г; 10 – д; 11 – г; 12 – в; 13 – г; 14 – а; 15 – б.

Глава 11. ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

1. К числу глобальных проблем относятся следующие:

- а) сохранение мира и прекращение гонки вооружения ради экономического развития и построения процветающих обществ;
- б) вынужденная миграция больших масс людей, обусловленная локальными военными конфликтами, появление особой категории населения – беженцев;
- в) дальнейшее развитие прав человека путем усиления личной и экономической свободы;
- г) продовольственная проблема и меры по ее решению, особенно в Африке, Азии и Латинской Америке;
- д) все варианты верны.

2. Какая организация в 1968 г. провозгласила необходимость активного сотрудничества в борьбе с загрязнением окружающей среды?

- а) ООН
б) Римский клуб
- в) ЭКОСОС
г) ЮНИДО

3. В международную практику были введены нормы экологического права, а защита окружающей среды стала сферой пристального внимания правительства и международной общественности после принятия:

- а) стокгольмского плана действия
б) лондонского плана действия
- в) токийского плана действия
г) нью-йоркского плана действия

4. Эта организация выступает в акциях, связанных со спасением птиц и животных, подвергшихся опасности из-за разливов жидкого топлива (нефти), пожаров, наводнений, землетрясений и других стихийных бедствий:

- а) ПРООН
б) Гринпис
- в) ЮНКТАД
г) Лондонский клуб

5. Активную работу по экологическим проблемам ведет институт, созданный в США еще в 1984 г., который проводит научные исследования, конференции и издает статистические ежегодники по экологическим проблемам:

- а) Worldwatch
б) ЮНКТАД
- в) ЭКОСОС
г) ООН

6. В какой стране в 1992 г. была проведена международная конференция ООН по экологическим проблемам?

- а) США
б) Великобритания
- в) Бразилия
г) Япония

7. XXI в. для человечества должен быть:

- а) веком экологии
б) веком экономики
- в) веком качества
г) веком производительности

8. Какую долю всех мировых расходов составляют военные научно-исследовательские расходы?

- а) 15
б) 25
- в) 35
г) 45

9. Кто из французских исследователей добился наибольших успехов в области исследования и освоения мирового океана?

- а) А. Монкретьен
б) Ж.И. Кусто
- в) Ж.Б. Сэй
г) Ф. Кенэ

10. На базе аппарата какой страны происходило международное освоение космоса представителями разных стран?

- а) Россия
б) США
- в) Япония
г) Китай

11. Одним из аспектов продовольственной проблемы является то, что ...

- | | |
|---|--|
| а) темпы роста населения опережают темпы роста урожайности | в) темпы роста населения ниже темпов роста урожайности |
| б) темпы роста населения соответствуют темпам роста урожайности | |

12. Для какого региона характерен избыток высококачественного продовольствия?

- | | |
|--------------------|---------------------|
| а) Западная Европа | в) Восточная Европа |
| б) Южная Европа | г) Азия |

13. Для какого региона характерно обеспечение продовольствием на достаточном уровне согласно требованиям Всемирной организации здравоохранения?

- | | |
|--------------------|---------------------|
| а) Западная Европа | в) Восточная Европа |
| б) Южная Европа | г) Азия |

14. Для какого региона характерно обеспечение продовольствием на допустимом уровне отклонения от стандартов Всемирной организации здравоохранения?

- | | |
|--------------------|---------------------|
| а) Западная Европа | в) Восточная Европа |
| б) Южная Европа | г) Азия |

15. Какой регион испытывают постоянный длительный продовольственный кризис, уровень обеспечения продовольствием существенно отклоняется от требований Всемирной организации здравоохранения?

- | | |
|--------------------|---------------------|
| а) Западная Европа | в) Восточная Европа |
| б) Южная Европа | г) Азия |

Ответы: 1 – г; 2 – б; 3 – а; 4 – б; 5 – а; 6 – в; 7 – а; 8 – б; 9 – б; 10 – а; 11 – а; 12 – а; 13 – б; 14 – в; 15 – г.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Авдокушин, Е.Ф. Международные экономические отношения : учебное пособие / Е.Ф. Авдокушин. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1996.
2. Большой экономический словарь / под общ. ред. А.Н. Аэрилияна. – М. : Фонд Правовая культура, 1994.
3. Буглай, В.Б. Международные экономические отношения : учебное пособие / В.Б. Буглай, Н.Н. Левинцев. – М. : Финансы и статистика, 1996.
4. Валютный рынок и валютное регулирование : учебное пособие / под ред. И.Н. Платоновой. – М. : БЭК, 1996.
5. Гладков, И.С. Экономика и микрохозяйственные связи промышленно развитых и развивающихся стран / И.С. Гладков. – М. : ИМПЭ, 1996.
6. Киреев, А. Международная экономика : в 2-х ч. – Ч. I : Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства : учебное пособие / А. Киреев. – М. : Международные отношения, 1997.
7. Мировая экономика / под ред. проф. И.П. Николаевой. – М. : Финстатинформ, 1999.
8. Носкова, И.Я. Международные экономические отношения / И.Я. Носкова, Л.М. Максимов. – М. : ЮНИТИ, 1995.
9. Общая теория денег и кредита / под ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М. : ЮНИТИ, 1998.
10. Организационная структура Секретариата Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) : бюллетень Генерального секретаря ООН. – ST/ SGB/1998/1.
11. Партнерство в целях роста и развития : заключительный документ ЮНКТАД IX. – Мидранда, 1996.
12. Сергеев, П.В. Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе : учебное пособие / П.В. Сергеев. – М. : Новый Юрист, 1998.
13. Устав Организации ООН по промышленному развитию (ЮНИДО). Принят 8 апреля 1979 г. Конференцией ООН по преобразованию ЮНИДО в специализированное учреждение.
14. Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика / Р.И. Хазбулатов. – М. : Инсан, 1994.
15. Шагалов, Г. Регулирование внешнеэкономических связей / Г. Шагалов, В. Пресняков, И. Фаминский. – М. : ИНФРА-М, 1997.
16. Statistical Abstract of the United States, 1995, 1996.
17. <http://www.mineral.ru/Facts/Prices/130/354/index.html>
18. Сайт Государственного комитета статистики – www.gks.ru
19. Сайт Международного валютного фонда – www.imf.org
20. Сайт Всемирной торговой ассоциации – www.wto.org