МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УЧЕБНИК

ЧЕТВЕРТОЕ ИЗДАНИЕ

ЮНИТИ
UNITY

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Edited by Prof. *V.E. Rybalkin*

Textbook

Moscow • 2003

83324

Международные Экономические Отношения

Под редакцией
профессора *В.Е. Рыбалкина*

Четвертое издание,
переработанное и дополненное

Рекомендовано Министерством образования Российской Федерации в качестве ***учебника*** *для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям*

Москва • 2003

УДК 339.1(075.8)
ББК 65.5я73
М43

Рекомендовано Учебно-методическим центром «Профессиональный учебник» в качестве учебника для студентов высших учебных заведений

Коллектив авторов:
В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин, О.С. Богданов, В.Б. Буглай, В.М. Грибанич, А.В. Дрыночкин, Б.Г. Дякин, В.В. Кулаков, В.М. Кутовой, Н.Н. Дивенцев, В.К. Поспелов, К.Л. Рожков, Г. Фишер, В.Д. Щетинин

Рецензенты:
кафедра международных экономических отношений Государственного университета управления им. С. Орджоникидзе (зав. кафедрой д-р экон. наук, проф. В.В. Поляков);
д-р экон. наук, проф. *М.С. Ильин*

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*

Международные экономические отношения: Учебник
М43 для вузов/ В.Е. Рыбалкин, Ю.А. Щербанин, Л.В. Балдин и др.; Под ред. проф. В.Е. Рыбалкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 519 с.

ISBN 5-238-00296-3

Четко и компактно рассматриваются важнейшие теоретические и практические аспекты мировой экономики и международных экономических связей — система разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых и кредитно-денежных) связей национальных экономик разных стран, основанная на международном разделении труда. Задача учебника — помочь понять теоретические основы, принципы и особенности МЭО, усвоить их важнейшие механизмы и методы и тем самым способствовать подготовке компетентных специалистов, способных принимать ответственные и эффективные решения.

В 4-е издание включены новые разделы: «Мировое хозяйство. Условия формирования и роль в экономическом развитии» и «Международная экономическая интеграция», добавлены контрольные вопросы и приложения.

Для студентов и преподавателей экономических специальностей, а также практических работников.

ББК 65.5я73

ISBN 5-238-00296-3

© Коллектив авторов, 1997, 1998, 1999, 2001
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 1997, 1998, 1999, 2001.
Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издательства

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ 12

РАЗДЕЛ I. Мировое хозяйство. Условия формирования и роль в экономическом развитии. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей 17

Глава 1. Процесс становления и сущность мирового хозяйства 18
1.1. Международное разделение труда и интернационализация хозяйственной жизни 18
1.2. Факторы, обусловливающие роль и место мирового хозяйства на современном этапе 19
Библиографический список 22

Глава 2. Глобальные проблемы современности и мировое хозяйство 23
2.1. Сущность, роль и экономические аспекты глобальных проблем 23
2.2. Основные глобальные проблемы и мирохозяйственные отношения на современном этапе 24
Библиографический список 34

Глава 3. Свободные зоны — экономический и организационно-правовой инструмент мирового хозяйства 35
3.1. Свободные экономические зоны (СЭЗ): сущность и цели создания 35
3.2. Основные виды СЭЗ и опыт их функционирования 37
Библиографический список 46

Глава 4. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей 47
4.1. Сущность процесса глобализации 47
4.2. Предпосылки и последствия глобализации мирохозяйственных связей 50
4.3. Особенности процесса глобализации на современном этапе 55
Библиографический список 60

РАЗДЕЛ II. Теоретические и общеметодологические вопросы международных экономических отношений 61

Глава 5. Теория мирохозяйственных связей. Основные концепции международной торговли 62

5.1. Протекционизм и свобода торговли. Взгляды меркантилистов 62
5.2. Учение А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах 63
5.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи 66
5.4. Новые интерпретации факторного подхода 70
5.5. Концепция «жизненного цикла» 73
5.6. Теория конкуренции М. Портера 75
5.7. Современные новации и трактовки 76
Библиографический список 84

Глава 6. Международные экономические отношения в условиях рыночного хозяйства. Направления, механизм и формы осуществления 86
6.1. Сущность и основы МЭО 86
6.2. Объекты и субъекты МЭО в условиях рынка 89
6.3. Принципы и особенности механизма МЭО 91
Библиографический список 96

Глава 7. Внешние факторы экономического роста 97
7.1. Место и роль МЭО в развитии национальной экономики 97
7.2. Показатели, характеризующие роль внешнеэкономического фактора 99
7.3. Экономическая взаимозависимость. Национальная и международная экономическая безопасность 105
Библиографический список 108

Глава 8. Россия в международных экономических отношениях. Современное положение и перспективы 109
8.1. Внешняя торговля России и ее положение в системе мировых экономических связей 109
8.2. Торговля России со странами СНГ 116
8.3. Политика России в области регулирования внешней торговли 121
8.4. Иностранные инвестиции в России 125
8.5. Россия и Всемирная торговая организация 131
Библиографический список 136

РАЗДЕЛ III. Основные условия и факторы развития международных экономических отношений. Структура, важнейшие виды и формы **137**

Глава 9. Сдвиги в мировом хозяйстве и МЭО 138

9.1. МЭО как составляющая мирового хозяйства 138
9.2. Условия развития современных МЭО 139
9.3. Последствия изменений в мировом хозяйстве для МЭО 140
9.4. Тенденции и основные факторы развития МЭО 143
Библиографический список 147

Глава 10. Виды и формы МЭО на современном этапе. Тенденции динамики и структуры 148
10.1. Углубление интернационализации и МЭО 148
10.2. Международная торговля на современном этапе 151
10.3. Движение капитала и трудовых ресурсов 155
10.4. Особенности современных валютно-кредитных отношений 159
Библиографический список 162

Глава 11. Международная торговля товарами и услугами. Основные характеристики и показатели 163
11.1. Мировая торговля и ее основные показатели 163
11.2. Некоторые особенности внешнеторговой политики в современных условиях 165
11.3. Многостороннее регулирование внешней торговли 168
11.4. Торговля услугами и ее место в международных экономических отношениях 176
11.5. Специфика рынка услуг и его регулирование на международном уровне 180
Библиографический список 185

Глава 12. Международное движение капитала. Сущность и формы международного движения капитала 186
12.1. Сущность и формы международного движения капитала 186
12.2. Роль прямых иностранных инвестиций 190
12.3. Масштабы международных прямых инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве 194
12.4. Место России, других стран Центральной, Восточной Европы и стран СНГ в сфере международных инвестиций 202
Библиографический список 206

Глава 13. Перемещение населения и трудовых ресурсов. Международная миграционная политика 208
13.1. Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов 208

13.2. Международно-правовые основы межстрановой трудовой миграции 210
13.3. Иммиграционная политика стран — импортеров трудовых ресурсов 213
13.4. Эмиграционная политика стран — экспортеров трудовых ресурсов 215
13.5. Миграционная политика Российской Федерации 217
Библиографический список 222

РАЗДЕЛ IV. Международная экономическая интеграция **223**

Глава 14. Теоретические концепции и объективные предпосылки международной экономической интеграции 224
14.1. Усиление интеграционных тенденций в мировом хозяйстве 224
14.2. Теоретические концепции 228
14.3. Условия и предпосылки международной интеграции 230
Библиографический список 236

Глава 15. Этапы, сферы и механизмы международной экономической интеграции 237
15.1. Основные этапы развития МЭИ 237
15.2. Зона свободной торговли 237
15.3. Таможенный союз 239
15.4. Единый рынок и экономический союз 242
15.5. Пути и проблемы становления экономического и валютного союза 244
Библиографический список 252

Глава 16. Международная интеграция в Европе. Европейский союз (ЕС) 253
16.1. Развитие интеграционных процессов в Европе 253
16.2. Основные европейские институты 257
16.3. Единый европейский акт и Маастрихтский договор 259
16.4. Общая сельскохозяйственная политика — пример эффективной интеграционной политики 263
16.5. Валютная и социальная политика ЕС. Расширение Евросоюза 266
Библиографический список 272

Глава 17. Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира 273
17.1. Зона свободной торговли в Центральной Европе 273

17.2. Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) 276
17.3. Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) 282
17.4. Интеграционные процессы в Южной Америке 287
17.5. Интеграционные процессы в Африке 295
Библиографический список 301

Глава 18. Некоторые проблемы и перспективы интеграционного развития на пространстве СНГ 302
18.1. Оценка предынтеграционной ситуации в СНГ 302
18.2. Основные направления и формы интеграционного развития на современном этапе 306
18.3. Единое информационное пространство — необходимая и важная предпосылка интеграционного сотрудничества предприятий и фирм стран СНГ 313
18.4. Перспективы и пути дальнейшего интеграционного развития в СНГ 322
Библиографический список 326

РАЗДЕЛ V. Механизм, функциональные инструменты и институты МЭО **327**

Глава 19. Ценообразование в мировой торговле 328
19.1. Основы и особенности ценообразования на мировом рынке 328
19.2. Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов 333
19.3. Практика и методы определения внешнеторговых цен 339
19.4. Некоторые вопросы ценообразования в России, связанные с ВЭД 343
Библиографический список 347

Глава 20. Мировая валютная система и международные расчеты 348
20.1. Международные валютные отношения 348
20.2. Эволюция мировой валютной системы 352
20.3. Международные расчеты. Формы международных расчетов 357
Библиографический список 367

Глава 21. Международные валютно-денежные и кредитные рынки 368

21.1. Международный валютный рынок. Основные виды валютных операций 368
21.2. Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов 373
Библиографический список 377

Глава 22. Международные валютно-финансовые, банковские организации и институты в системе МЭО 378
22.1. Валютно-финансовые организации системы ООН в международных экономических отношениях 378
22.2. Значение региональных валютно-финансовых и кредитных организаций 385
22.3. Россия в международных валютно-финансовых организациях 389
Библиографический список 393

Глава 23. Направления, методы и формы регулирования МЭО и ВЭД 394
23.1. Национальный механизм регулирования МЭО и ВЭД 394
23.2. Административные нетарифные методы регулирования ВЭД 395
23.3. Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД 401
Библиографический список 408

Глава 24. Международное сотрудничество в социально-экономических учреждениях и организациях системы ООН 409
24.1. Основные принципы и направления экономической деятельности ООН 409
24.2. Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН 411
24.3. Некоторые проблемы развития экономического сотрудничества в рамках ООН 419
Библиографический список 422

РАЗДЕЛ VI. Практика МЭО и внешнеэкономической деятельности **423**

Глава 25. Особенности договорных отношений в сфере МЭО и ВЭД 424
25.1. Роль и место договорных отношений в системе мирохозяйственных связей 424
25.2. Межгосударственное и международное регулирование мирохозяйственных связей 425

25.3. Особенности договорных отношений при международных коммерческих операциях 431
Библиографический список 441

Глава 26. Внешнеторговые сделки купли-продажи 442
26.1. Внешнеторговые сделки купли-продажи 442
26.2. Контракт. Основное содержание и порядок оформления 443
26.3. Базисные условия контракта. Инкотермс 446
Библиографический список 454

Глава 27. Бизнес в мирохозяйственной сфере: некоторые направления и формы 455
27.1. Понятие лизинга. Особенности международных лизинговых операций 455
27.2. Международный факторинг 468
Библиографический список 471

Глава 28. Экономическая информация по МЭО и ВЭД 473
28.1. Основные виды экономической информации 473
28.2. Организация международной статистики 474
28.3. Основные международные экономические классификации 476
28.4. Источники информации по МЭО 479
28.5. Переход России на международную систему учета и статистики 483
Библиографический список 486

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ **487**

ПРИЛОЖЕНИЯ **489**

Светлой памяти наших коллег,
видных экономистов-
международников
Олега Семеновича Богданова
и *Геннадия Николаевича Деза*

Предисловие к четвертому изданию

Вниманию читателей предлагается последовательное изложение основных проблем мировой экономики и международных экономических отношений в соответствии с Государственным образовательным стандартом по специальности «Мировая экономика». Данный курс входит в цикл общепрофессиональных экономических дисциплин и опирается на освоенные студентами ранее предметы: «Основы экономической теории» и «Макроэкономика», предусмотренные учебными программами экономических высших учебных заведений Российской Федерации.

В учебнике дается достаточно четкое и компактное комплексное рассмотрение всех важнейших теоретических и практических аспектов мировой экономики и международных экономических связей, современная их интерпретация. Задача учебника — обеспечить необходимую основу для дальнейшего более глубокого изучения и делового усвоения данного круга вопросов, успешного применения полученных знаний в практической деятельности.

Указанной задаче подчинена принятая структура изложения, методика подачи курса, приемы выделения основных вопросов каждой темы, краткие итоговые резюме для лучшего запоминания и усвоения материала, а также глоссарий ключевых понятий и контрольные вопросы. К каждой главе приводится библиографический список.

Изучающие мировое хозяйство, международные экономические отношения и внешнеэкономическую деятельность, как и другие сферы практического хозяйствования, сталкиваются с разнообразными, разносторонними и вместе с тем взаимосвязанными и взаимозависимыми проблемами. Последняя особенность становится понятной к завершению данного курса, что подчеркивает значение правильного выбора последовательности рассмотрения — здесь авторы ориентируются на требования учебных программ и накопленный опыт. Серьезная трудность обучения заключается и в большой динамичности изучаемого предмета, что требует хорошей восприимчивости к новой информации о мирохозяйственных связях, привлечения дополнительной литературы, более широкого использования

экономических данных, в том числе с помощью компьютерной сети. Существенную помощь в этом отношении приносит систематическое знакомство с серьезными отечественными и зарубежными изданиями, такими, как «Коммерсант», «Финансовые известия», «Файненшл Таймс», БИКИ, «Бизнес Уик», «Экономист» с разнообразной и оперативной экономической информацией, предоставляемой системой «Интернет». Не случайно в курсе специально затрагиваются вопросы работы с экономической информацией. Специфическая российская трудность состоит в том, что мы долгое время пренебрежительно относились к сфере международных экономических связей, предпочитая и превознося собственные силы и правила. В условиях широкого делового рыночного общения, особенно международного, требуются твердые знания и немалое своеобразное умение в налаживании и поддержании взаимовыгодных устойчивых цивилизованных партнерских контактов. Известная и весьма важная предпосылка этого для современного серьезного менеджера состоит в усвоении и применении на практике положений и ситуаций, рассматриваемых в рамках настоящего курса. Тем более, что сегодня всякая хозяйственная, предпринимательская деятельность не мыслится без внешнеэкономической, мирохозяйственной сферы.

Авторы учебника «Международные экономические отношения» убеждены, что он может способствовать решению этой задачи. Но пусть это оценят прежде всего те, кто будет им пользоваться.

Предметом настоящего курса является ***мировая экономика,*** важнейшая составляющая которой — ***международные экономические отношения.*** Последние представляют собой *систему разнообразных хозяйственных (научно-технических, производственных, коммерческих, валютно-финансовых, кредитно-денежных и информационных) связей национальных экономик различных стран, основанную на международном разделении труда.* Данная область человеческой деятельности определяется общими закономерностями хозяйственного развития, но имеет и ряд существенных особенностей:

- хозяйственные отношения охватывают значительное территориальное пространство, выходящее за рамки национальных границ;
- вовлекаются дополнительные по набору и объему ресурсы;
- происходит перемещение ресурсов, факторов производства и его результатов за пределы отдельных стран в международных масштабах,
- в указанной сфере действуют особые механизмы и инструменты (финансовые, валютные, таможенные и т.д.), обеспечивающие такие мирохозяйственные связи;

• создаются специальные организационные формы и структуры, в том числе международные, с помощью и при участии которых осуществляются экономические связи между странами;

• особую роль приобретают международные информационные связи.

Международные экономические отношения (МЭО) возникают при определенных условиях и под воздействием ряда факторов. Они выражаются в разнообразных конкретных формах, значение и соотношение которых неодинаково на тех или иных этапах, для различных стран и регионов мира. Весь круг этих вопросов и является предметом рассмотрения в данном курсе. МЭО формируются и действуют в определенной экономической среде, от изучения и учета основных элементов которой (естественно-материальных, правовых, экологических, политических, психологических, религиозно-этнических и др.) нельзя абстрагироваться при научном анализе и в практической реализации. Задача курса — помочь обучающимся понять теоретические основы, принципы и особенности МЭО, усвоить их важнейшие механизмы и методы, разобраться в конкретных формах, тем самым подготовив их к ведению аргументированных деловых переговоров с зарубежными и отечественными партнерами по соответствующим вопросам, принятию ответственных и эффективных решений. Необходимые знания в этой области — обязательное требование к компетентному специалисту.

Из определения предмета курса и сформулированных выше его задач вытекает структура учебника. Основные темы, характеризующие мировое хозяйство и МЭО, выделены в главы, которые объединены в шесть разделов:

I. «Мировое хозяйство. Условия формирования и роль в экономическом развитии. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей» (гл. 1—4);

II. «Теоретические и общеметодологические вопросы международных экономических отношений» (гл. 5—8);

III. «Основные условия и факторы развития международных экономических отношений. Их структура, важнейшие виды и формы» (гл. 9—13);

IV. «Международная экономическая интеграция» (гл. 14—18);

V. «Механизмы, функциональные инструменты и институты международных экономических отношений» (гл. 19—24);

VI. «Практические вопросы международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности» (гл. 25 —28).

В кратком заключении авторы пытаются обозначить ближайшие задачи и более отдаленные перспективы МЭО в связи с глобализацией разных сфер, видов и направлений человеческой и, в том числе, хозяйственной деятельности. Важная часть учебника — приложения, куда вошли документы и материалы по некоторым вопросам, изложенным в тексте.

Предыдущие издания учебника получили положительную оценку экспертов Представительства Европейской комиссии в Москве. В четвертое издание внесен ряд дополнений: расширено рассмотрение вопроса глобализации мирохозяйственных связей (введен дополнительный §4.3, в котором характеризуются особенности современного этапа глобализации; в гл. 5 добавлен §5.7 «Современные новации и трактовки», введены концептуальные материалы по конкурентоспособности стран). Значительно обновлен текст по регулированию внешней торговли России (§8.3); изменено изложение содержания и комментарии к Инкотермс с учетом ввода их последней редакции — Инкотермс 2000; переработан текст отдельных глав, посвященных международной экономической интеграции, существенно дополнены и обновлены документы и таблицы приложений, для лучшего усвоения и наглядности данные в тексте представлены в виде графиков и схем. Актуализированы все приводимые статистические сведения. Дополнены библиографические списки. При этом за счет снятия устаревших материалов объем учебника практически не изменился.

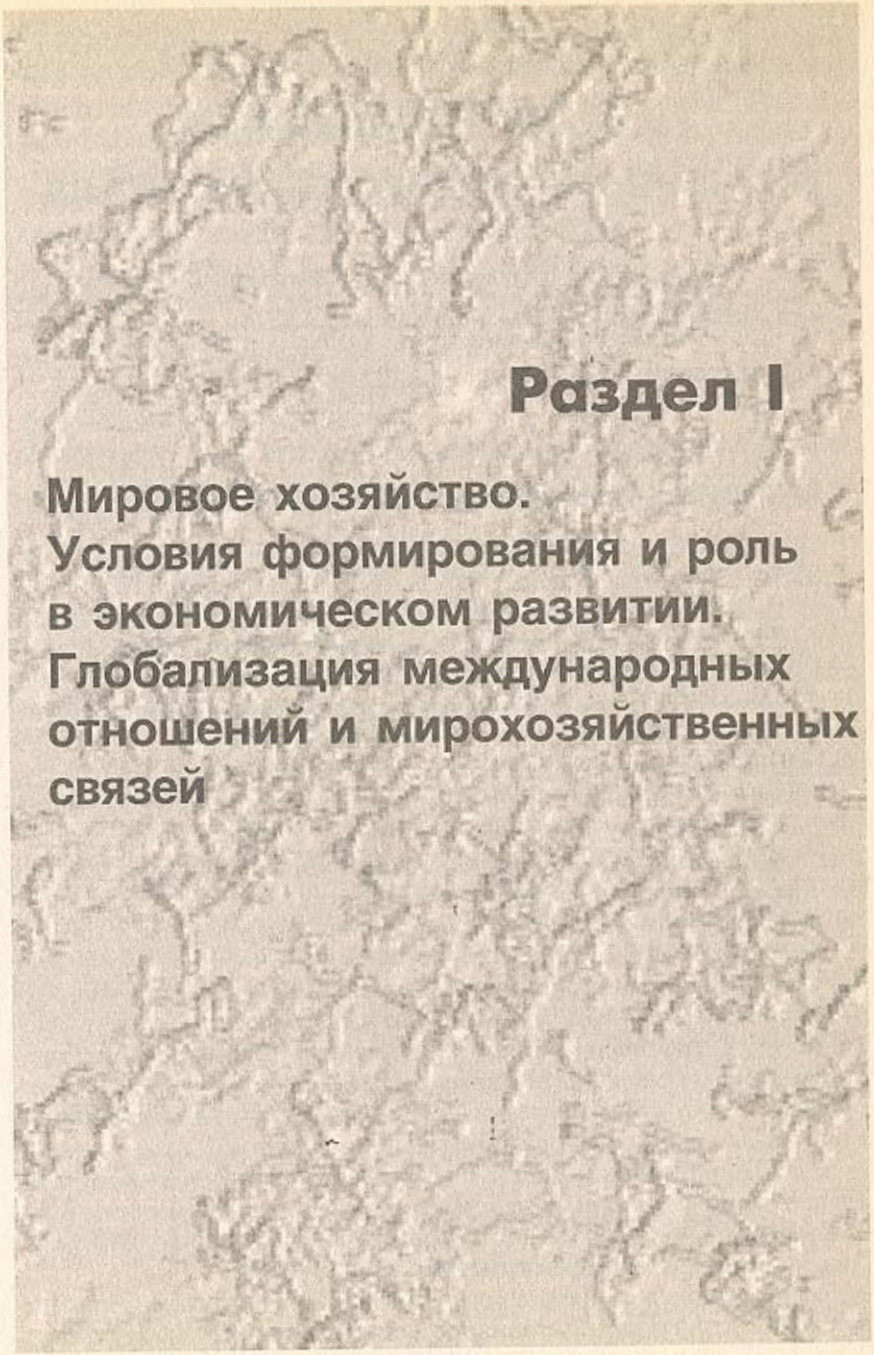
Основная работа по обновлению и дополнению текста осуществлена д.э.н. проф. Рыбалкиным В.Е., д.э.н. Щербаниным Ю.А. и к.э.н. доц. Рожковым К.Л.

Компьютерный набор текста, оформление статистических данных и материалов приложений проделаны С.В. Фроловым.

Ждем ваших отзывов и пожеланий по дальнейшей работе над учебником.

Авторский коллектив

В.Е. Рыбалкин, д-р экон. наук, проф.— руководитель авторского коллектива, научный редактор (предисловие, гл. 1—3, 5—7, 18 (совместно с К.Л. Рожковым), 26 заключение);
Ю.А. Щербанин, д-р экон. наук — зам. руководителя авторского коллектива (гл. 14—17, 19, 24, доработка и обновление текста гл. 8, 11 и 12);
Л.В. Балдин, канд. экон. наук (гл. 13);
О.С. Богданов, д-р экон. наук, проф. (гл. 10);
В.М. Грибанич, канд. экон. наук, доц. и ***В.М. Кутовой***, канд. экон. наук, доц. (гл. 23, 25);
А.В. Дрыночкин, канд. экон. наук (гл. 9, гл. 28 — совместно с В.В. Кулаковым);
В.В. Кулаков, канд. экон. наук, доц. (гл. 28 — совместно с А.В. Дрыночкиным);
Б.Г. Дякин, д-р экон. наук, проф. (гл. 27);
Н.Н. Ливенцев, д-р экон. наук, проф., ***В.Б. Буглай***, д-р экон. наук, проф. (гл. 8, 11);
В.К. Поспелов, канд. экон. наук, доц. (гл. 20, 21, 22);
К.Л. Рожков, канд. экон. наук, доц. (§4.3, 5.7, гл. 18 — совместно с В.Е. Рыбалкиным);
Георг Фишер, канд. экон. наук (гл. 4);
В.Д. Щетинин, д-р экон. наук, проф. (гл. 12).



Раздел I

Мировое хозяйство. Условия формирования и роль в экономическом развитии. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей

Глава 1

Процесс становления и сущность мирового хозяйства

- Международное разделение труда и интернационализация хозяйственной жизни
- Факторы, обусловливающие роль и место мирового хозяйства на современном этапе

1.1. Международное разделение труда и интернационализация хозяйственной жизни

Экономический прогресс общества, как известно, теснейшим образом связан с разделением труда. На уровне предприятия — это специализация работников на отдельных операциях, технологических процессах, в результате которой увеличивается выработка, сокращается время на производство, повышается производительность труда. Разделение труда в обществе предполагает специализацию групп людей, работников на отдельных отраслях деятельности, видах производств и производствах. На определенном этапе экономического развития это становится существенным фактором хозяйственного роста, обеспечения достатка товаров и услуг. Общественное разделение труда выступает как объективная предпосылка и фактор обмена: производится множество разных товаров и услуг, все больший объем и набор потребностей удовлетворяются через обмен.

Естественно, что такое разделение труда, специализация развивались и складывались первоначально в рамках национальных экономик отдельных стран. Лишь на определенном этапе разделение труда вышло за эти рамки, стало международным, что предопределило новое качество обмена, создало устойчивую, расширяющуюся основу взаимодействия национальных хозяйств, масштабных постоянных связей предпринимателей, предприятий разных стран и в целом их экономик. Именно в этом состоит суть *интернационализации хозяйственной жизни и деятельности.* Сегодня мы становимся свидетелями особой роли этого процесса, его новых количественных и качественных характеристик.

В свое время углубление международного разделения труда, становление устойчивого интернационального экономического общения выразились в неуклонном расширении обмена товарами и услугами между странами, вовлечении в этот обмен все новых участников. Международная торговля постепенно переросла в мировую. Качественные, структурные характеристики последней связаны с существенными сдвигами в самом разделении труда, с возрастающим значением, преобладанием его принципиально новых типов.

Экономическая наука выработала классификацию международного разделения труда на три основных типа, логически и хронологически отражающих соответствующие этапы развития производительных сил: общее, частное и единичное.

• Международное разделение труда *общего типа,* т.е. по сферам производства (добыча, переработка; промышленность, сельское хозяйство), более присуще периоду экстенсивного развития хозяйства и диктуется прежде всего естественными, природно-географическими условиями производства.

• При *частном типе* разделения труда наряду с естественными все большее значение приобретают технологические, квалификационные факторы, складывается международная специализация на определенных отраслях, подотраслях и видах производств, возникает и расширяется качественно новая база интернационального обмена товарами и услугами, диверсифицируется их ассортимент, ускоряется рост торговли между странами.

• Переход к *единичному типу* международного разделения труда предполагает специализацию на отдельных операциях (деталях, узлах, агрегатах, комплектующих компонентах) и технологических стадиях. Здесь преимущественное значение приобретают технологические, квалификационные и организационные факторы. В этих условиях существенно возрастает емкость рынка, мировая торговля развивается опережающими (по сравнению с производством) темпами. Не случайно на международную торговлю, в порядке кооперации комплектующими, в том числе в рамках ТНК, приходится ныне более половины товарного обмена продукцией обрабатывающей промышленности. Подробно указанные особенности рассматриваются в соответствующих главах учебника.

1.2. Факторы, обусловливающие роль и место мирового хозяйства на современном этапе

Можно констатировать, что такие структурообразующие сдвиги в международном разделении труда составляют одно из важных

направлений формирования мирового хозяйства. Межстрановое крупномасштабное перемещение товаров и услуг — мировая торговля — выступает как его неотъемлемый фактор и составляющая. Лишь на определенном этапе основная роль в процессе формирования мирового хозяйства переходит к перемещению самих факторов производства товаров и услуг, прежде всего капитала, трудовых, информационных ресурсов. Радикальные сдвиги в уровне производительных сил, рост мощи и влияния финансового капитала, особая роль информационной среды предопределяют новое понимание сущности и места мирового хозяйства.

Исходя из сказанного, ***мировое хозяйство*** можно определить как *совокупность (а не просто сумму) национальных экономик, их взаимодействующих частей (отраслей, секторов, регионов), связанных сочетанием подвижных факторов производства.* В таком понимании акцент переносится на реальную сферу деятельности в отличие от внешнеторговых, коммерческих отношений. Выступая как предпосылка мирового хозяйства и являясь во все большей мере его следствием, международные экономические отношения, в том числе обмен товарами и услугами, представляют собой достаточно самостоятельную область экономической деятельности и предмет изучения. Поэтому совсем не случайно данная учебная дисциплина называется «Мировое хозяйство и международные экономические отношения». В соответствии с определением мирового хозяйства можно обозначить его наиболее существенные характеристики:

- международное перемещение и применение факторов производства в результате миграции капитала, технологий, трудовых и информационных ресурсов;
- создание на международной основе с использованием названных факторов производства и структур в различных странах, в том числе в виде ТНК;
- создание и осуществление государственной и международной системы поддержки торговли товарами и услугами и перемещения факторов производства между странами;
- появление специальных сфер экономики открытого рыночного типа внутри отдельных стран и региональных международных группировок (свободные экономические, оффшорные зоны и. т.п.).

Наконец, есть еще один комплекс обстоятельств, способствующий формированию особой сферы экономики — мирового хозяйства, международных экономических отношений. Речь идет о глобальных проблемах современной цивилизации и на перспективу. Они касаются всего человечества и не могут быть решены усилиями и средствами одной страны и даже группы стран. Эти проблемы создают определенную структурообразующую составляющую развития мира и, не в последнюю очередь, мировой экономики, реально воздействуя на движение факторов производства и ресурсов.

Можно определить формирование мирового хозяйства как объективный процесс, имеющий достаточно четкие количественные и качественные характеристики и оказывающий все возрастающее влияние на развитие человечества.

Резюме

В основе МЭО и мирового хозяйства лежит международное разделение труда. Оно обусловливает обмен товарами и услугами между странами. Такой обмен становится систематическим и масштабным, превращаясь в мировую торговлю. Возникает и расширяется международное перемещение самих факторов производства. Национальные экономики отдельных стран все больше вовлекаются в мирохозяйственные отношения, усиливаются их взаимосвязь и взаимозависимость. Все это характеризует закономерный процесс интернационализации производства, хозяйственной жизни в целом.

МЭО и, в частности, международная торговля выступают важным инструментом формирования мирового хозяйства, предполагающего на определенном этапе взаимоприспособление национальных экономик.

Основные понятия

Международное разделение труда — сосредоточение ресурсов и усилий отдельных стран на определенных сферах, отраслях хозяйственной деятельности и производствах с учетом внешних потребностей; проявляется в международной специализации и кооперировании.

Мировое хозяйство — совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей национальных экономик различных стран.

Контрольные вопросы

1. В чем состоят экономические выгоды международного разделения труда?
2. Назовите основные типы международного разделения труда.
3. Что понимается под международной мобильностью факторов производства и как она влияет на мирохозяйственные связи?
4. Какова роль глобальных проблем человечества в формировании мирового хозяйства?

Библиографический список

1. *Киреев А.* Международная экономика. Ч. 1.— М.,1997.
2. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник / Под ред. В. Рыбалкина.— М.,1996.
3. *Международные* экономические отношения: Учебник. Изд. 3-е. / Под ред. В. Рыбалкина.— М.,1998.
4. *Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л.* Мировая экономика.— Catallaxy, 1998.
5. *Щетинин В.Д.* Экономическая дипломатия. Международные отношения.— М., 2000.

Глава 2

Глобальные проблемы современности и мировое хозяйство

- Сущность, роль и экономические аспекты глобальных проблем
- Основные глобальные проблемы и мирохозяйственные отношения на современном этапе

2.1. Сущность, роль и экономические аспекты глобальных проблем

Любая сфера деятельности в своем развитии сталкивается с общими или более частными задачами и проблемами. Человеческая хозяйственная деятельность — не исключение. По уровню и масштабам, однако, такие проблемы различны. По-разному проявляются они и в сфере экономики. Одни, затрагивая в основном интересы непосредственных участников, решаются самими субъектами экономических отношений — предпринимателями, предприятиями; другие требуют того или иного государственного участия; третьи предполагают межгосударственные действия. Есть такие проблемы развития общества, которые касаются всех и каждого, всего мирового сообщества, т.е. носят *всеобщий* характер. Это первая принципиальная характеристика проблем, называемых *глобальными*. В силу масштабности, долговременности и степени воздействия преодоление таких проблем требует колоссальных сил и средств, которыми не располагают и не могут располагать пока отдельные страны и даже группы стран — необходимо привлечение разнообразных (в том числе материальных, финансовых, трудовых, *технологических, духовных, интеллектуальных, информационных) ресурсов*. Другими словами, у любой из глобальных проблем есть серьезнейшие экономические аспекты, обусловливающие невозможность их решения без объединения ресурсов, прежде всего материально-финансовых, мирового сообщества. *Привлечение совокупных средств* многих или всех стран, международных организаций, интернациональное экономическое сотрудничество — вторая принципиальная особенность проблем человечества, рассматриваемых как глобальные.

Состав глобальных проблем, их роль и место на отдельных этапах развития общества изменяются. Поэтому их перечень в некоторых исследованиях, публикациях и даже в учебниках не совпадает.

Многие глобальные проблемы, отвечающие указанным признакам и обусловленные естественно-природными факторами, возникли и существуют очень давно: стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, ураганы, цунами и т.д.), солнечные и лунные затмения, метеоритные дожди, магнитные бури и т.п. Но в существенной мере глобальные проблемы современности — результат всей предшествующей человеческой деятельности. Ради прибыли, в том числе путем уменьшения затрат, во исполнение авторитарных политических решений нарушалась естественная среда, хищнически использовались и истощались природные богатства, огромные средства растрачивались в непроизводительных, антигуманных целях. В то же время возникновение и обострение глобальных проблем — результат не только корыстных и бездумных действий, но в существенной мере — неизбежное логическое последствие развития общества в целом, в том числе ускорения и расширения масштабов его хозяйственной деятельности. В известной степени усиление негативного воздействия глобальных проблем на все стороны жизни и деятельности, затруднения в их решении на современном этапе и в перспективе связаны с повышенными темпами экономического роста на основе преимущественно интенсивных факторов и, как это ни парадоксально, научно-технического прогресса. Указанная тенденция особенно проявляется в расширении набора и увеличении масштабов нерешенных социально-экономических проблем, приобретающих глобальный характер.

2.2. Основные глобальные проблемы и мирохозяйственные отношения на современном этапе

Исключительная трудность и объемность задач, ограниченность средств для решения глобальных проблем требуют обоснованного определения их состава и приоритетов действий В отдельных публикациях последних лет называется от 3 до 20 глобальных проблем современности Большинство авторов (и мы разделяем эту точку зрения) выделяют четыре основные глобальные проблемы:

- экологическую;
- разоружение, нераспространение оружия массового уничтожения и предотвращение ядерной войны;

- демографическую;
- природоресурсную (сырьевую, энергетическую, продовольственную).

К числу глобальных относят также проблемы использования ресурсов моря и морского дна, освоения космоса, преодоления экономической отсталости слаборазвитых стран и бедности в мире, обеспечения прав человека, создания и развития всемирной компьютерной системы информации и др.

Место, роль и масштабы отдельных глобальных проблем не остаются неизменными. В настоящее время практически единогласно первейшей признается экологическая проблема, хотя еще недавно, не без политических причин, таковой считалось разоружение и предотвращение ядерной войны. В силу исключительного размаха, степени влияния и последствий для человечества, многообразия включаемых компонентов, особых экономических трудностей решения эта проблема приобрела новые качественные характеристики. Рост населения Земли, интенсификация использования естественных ресурсов, добычи природных богатств, загрязнение и обеднение среды обитания приводят к коренным изменениям в условиях жизни человечества и состоянии околоземного пространства. Экология переросла в первейшую глобальную проблему, имеющую беспрецедентные экономические аспекты. Существенно и то, что она характеризуется устойчивой тенденцией к обострению.

Происходят изменения и внутри глобальных проблем, утрачивают прежнее значение некоторые их составляющие, возрастает роль других, появляются новые. Так, в проблеме разоружения отпал фактор политического противостояния социальных систем, акцент переносится на сокращение средств массового поражения, нераспространение ядерного оружия, разработку и осуществление мер по конверсии военного производства, а в демографической проблеме возникли новые задачи, связанные со значительным расширением международной миграции населения, трудовых ресурсов и т.п.

Вместе с тем необходимо подчеркнуть тесную связь глобальных проблем между собой. Опережающий рост народонаселения по сравнению с сельскохозяйственным производством во многих развивающихся странах предопределяет остроту продовольственной проблемы. К ее решению вынуждены подключаться и развитые страны, располагающие ресурсами продовольствия, а также международные организации, разрабатывающие и осуществляющие специальные

программы помощи. Оценка отдельных глобальных проблем и отношение к ним в разных странах и в мировом сообществе неоднозначны, тем более с позиций экономических аспектов, изыскания источников ресурсов для их преодоления. С учетом предмета данного учебника мы не ставим задачу подробного рассмотрения каждой из глобальных проблем — это отдельная большая тема. Лишь на примере некоторых, на наш взгляд основных из них, рассмотрим воздействие глобальных проблем на формирование мирового хозяйства и роль последнего в их решении.

Впервые внимание на возникновение и нарастание глобальных проблем было обращено в начале 70-х годов в известных материалах Римского клуба. Неслучайно уже тогда на первое место выдвигались вопросы *заражения и нарушения окружающей среды, экологии,* их последствий для человечества. При этом предлагалось сосредоточить усилия на ослаблении негативного влияния хозяйственной деятельности, неконтролируемой динамики народонаселения с помощью прежде всего ограничительной дифференцированной регламентации экономического роста.

Теперь стала очевидной недостаточность таких мер, неотложная необходимость с учетом планетарного катастрофического характера проблемы и для нынешнего, и для будущих поколений. Она пополняется новыми составляющими (опасность ядерных отходов и их захоронений; усиленное, массированное воздействие на жизнь и здоровье людей; неблагоприятные устойчивые изменения земного климата из-за систематического нарастающего разрушения атмосферной среды и т.д.), охватывая практически все страны и территории. Некоторые количественные параметры экологической ситуации уже несопоставимы с показателями в предшествующие периоды. XX век принес человечеству уничтожение более 1/4 обрабатываемых земель и 2/3 лесов. По оценкам специалистов, в 2000 г. объем промышленных отходов превысил 10 млрд т, увеличившись за 30 лет в 2,5 раза. Загрязнение воды возросло за это же время более чем в 10 раз. Изменение климата из-за накопления в атмосфере углекислого газа, из-за парникового эффекта, обеднения озонового слоя крайне неблагоприятно сказывается на природохозяйственной деятельности, жизни и здоровье людей, может вызвать стихийные катаклизмы. По прогнозам, среднегодовая температура на Земле повысится к середине XXI в. на 1,5—4,5°С, а уровень Мирового океана уже к 2010 г.— на 1,4 — 2,2 м.

Большую озабоченность экспертов многих стран вызывают проблемы, связанные с интенсивным освоением космоса: в космическом пространстве накопилось более 8000 фрагментов ракетно-спутникового «мусора», в том числе около 500 емкостей с остатками радиоактивного топлива, падение которых на Землю вызовет непоправимые последствия, приведя к поражению человечества уже через 20 лет.

Приведенные данные подтверждают исключительную масштабность экологической проблемы, ее значение для настоящего и будущего мировой цивилизации, а тем самым трудно поддающийся оценке колоссальный объем средств, необходимых для преодоления или даже хотя бы уменьшения ее негативных последствий. Речь идет о национальных и международных расходах. Практически годовые затраты только на охрану природы в последние 30 лет XX в. составляли: в 1970 г.— 40 млрд долл., в 1980 г.— 75, а в 1990 — примерно 150 млрд долл. На 2000 г. они оцениваются в 250 млрд долл., что соответствует приблизительно 0,8% мирового ВВП. Между тем стоимость ущерба, наносимого окружающей среде (а здесь еще не учитывается вред здоровью, рост заболеваемости и т.п., а тем более потери в будущем), составляет 4—6% ВВП только в развитых странах.

Из приведенных данных можно сделать вывод: основные негативные экологические показатели за немногие годы увеличились не менее чем на порядок, тогда как расходы на природоохранные цели возросли лишь в 3,5 раза и этот разрыв в последнее время неуклонно увеличивается.

Вопрос ресурсов имеет и еще один немаловажный аспект, предопределяющий необходимость и важность международного сотрудничества в преодолении экологической угрозы. Если развитые страны по состоянию экономики могут выделять крупные средства на экологические цели, то развивающиеся и страны с переходной экономикой, в частности Россия, такой возможностью в настоящее время не располагают, усугубляя собственную и общемировую экологическую ситуацию. Между тем последняя в указанных группах стран становится особенно острой: ускоренный демографический рост в странах Третьего мира обусловливает расширенное потребление природных ресурсов, загрязнение окружающей среды. Сейчас объем вредных выбросов в атмосферу составляет, по некоторым оценкам, 22 млрд т в год. Из них почти половина приходится на Северную Америку и более 1/3 — на Западную Европу и Японию. Если средне-

мировой показатель выброса углекислого газа на душу принять за 100, то в странах Запада он составляет 72, в странах переходной экономики — 186, а в развивающихся — 153. В развивающихся странах эмиссия углекислого газа на каждый доллар ВВП выше в полтора раза, чем в странах переходной экономики, и в 4 раза, чем в промышленных странах Запада.

Как предполагают эксперты ООН, «вклад» развивающихся стран в атмосферные выбросы углекислого газа увеличится с сегодняшних 28 до 40% к середине XXI в. Подобные и многие другие загрязнения среды обитания (почв, воздушного и водного пространств), как правило, не ограничиваются национальными пределами, а затрагивают близлежащие и нередко более отдаленные страны. В результате возникает непростая экономико-правовая проблема выявления причин и источников трансграничного загрязнения пространства, определения ответственности за него, порядка и способов возмещения нанесенного ущерба. Другими словами, даже в таких случаях требуется международный уровень решения соответствующих вопросов. Тем более это касается экологических угроз, затрагивающих многие страны, все мировое сообщество.

Неслучайно поэтому еще в 1983 г. в рамках ООН была создана Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию, а в 1992 г. в Рио-де-Жанейро проведена представительная конференция (ЮНСЕД) по развитию и окружающей среде, обозначившая задачи мирового сообщества в данной области в принятом документе «Повестка дня на XXI век». Основные тезисы указанного документа сводятся к следующему:

• все внимание и усилия мирового сообщества должны быть обращены на людей, имеющих полное право на здоровье и плодотворную деятельность в гармонии с природой;

• обязательной составляющей процесса развития человечества, всякой жизнедеятельности является охрана окружающей среды;

• задачи поддержания окружающей среды должны определяться интересами настоящего и будущих поколений;

• устойчивое развитие стран и всего мирового сообщества не может быть обеспечено без изменения методов производства и потребления.

Влияние на развитие экологической ситуации оказывают три основных компонента:

• общество (население, его состав и распределение, уровень и условия жизни);

• жизнедеятельность в хозяйственной и бытовой сфере;

• окружающая природная среда, с одной стороны, как объект жизнедеятельности, с другой — как важный фактор последней и человеческого существования вообще.

Совершенно очевидно, что современные экологические проблемы имеют не только технологический, экономический, правовой и нравственный, но и политический характер. Взять хотя бы вопросы ядерных испытаний и их последствий. Это подчеркивает необходимость международного сотрудничества в создании и обеспечении экономико-правовых, организационно-институциональных условий решения экологической и других глобальных проблем, механизмов реализации соответствующих мер и контроля за их осуществлением. Нельзя к тому же не учитывать, что необходимые ограничения в области окружающей среды часто оказываются в противоречии с национальными интересами отдельных стран.

В условиях рыночной экономики основные уровни решения экологических проблем (предприятие, государство, международные или наднациональные структуры) не в полной мере состыкованы, их интересы далеко не всегда совпадают. Чисто рыночные принципы оказываются неприемлемыми для решения глобальной экологической проблемы, как, кстати, и других проблем глобального характера. Практически на всех уровнях оказывается необходимым государственное и международное регулирование с использованием прямых административных (запреты, ограничения, стандарты и нормативы, обязательные экспертизы и разрешения, санкции) и косвенных (платежи и штрафы, специальные налоги и сборы, природоохранные фонды) мер. Это дополняется экономическими мерами регулирования, включающими продажу прав (квот) на загрязнение природы, субсидии, льготные кредиты и целевые займы на деятельность по охране окружающей среды, налоговые льготы и поощрительные тарифы предприятиям и структурам, обеспечивающим экологическую чистоту продукции, сферы своей хозяйственной деятельности, поощрение ускоренной амортизации экотехники и т.д.

Конференция ООН в Рио-де-Жанейро, последующий период дальнейшего обострения экологических проблем, серьезные природные катаклизмы недавнего времени предопределили концентрацию усилий отдельных стран и мирового сообщества на обеспечении национальной и международной экологической безопасности. Этому должны способствовать:

• осознание особой сложности и остроты, исключительной масштабности и глобального характера экологической проблемы;

• последовательное осуществление на всех уровнях адекватных этому экономико-финансовых, правовых, организационно-институциональных, кадровых, психологических и политических мер по ее решению;

• обеспечение структурной перестройки экономики с ориентацией на экологическую безопасность;

• установление действительной ответственности всех природопользователей за нарушение природоохранного законодательства и международных соглашений по соответствующим вопросам;

• налаживание систематического мониторинга и контроля за состоянием природной среды; создание и поддержание специально охраняемого биосферного фонда;

• организация обязательной, в том числе международной, независимой экспертизы объектов потенциальной экологической опасности;

• создание действенной правовой среды обеспечения охраны окружающей среды;

• формирование эффективной системы экологического воспитания и профессиональной подготовки в этой области.

Реализация этих задач требует консолидации ресурсов как на национальном, так и на международном уровне. Именно этим вопросам и была посвящена международная конференция под эгидой ООН, состоявшаяся в декабре 1997 г. в Киото с участием более 120 стран. Обсуждались практические меры и рекомендации по привлечению средств отдельных стран для решения наиболее острых экологических проблем, в частности, был определен уровень отчислений на эти цели в группах стран (ЕС) и в отдельных странах. «Договор Киото», подготовленный участниками конференции, предусматривает меры по уменьшению парникового эффекта с помощью, в частности, установления лимитов выброса углекислого газа для отдельных стран, что позволило бы сократить такие выбросы к 2010 г. на 7% против нынешнего уровня. Страны, укладывающиеся в эти лимиты, могли бы продавать часть своих квот странам, превышающим их. Тем самым было положено начало международному экономическому механизму ограничения вредных воздействий на окружающую среду. Не по всем указанным вопросам было достигнуто полное согласие. Тем не менее мировое сообщество намерено последовательно и скоординированно бороться за решение этой приоритетной глобальной проблемы современности.

Один из последних международных форумов по мерам охраны окружающей среды и, в частности, более действенному использованию в этой области экономических инструментов (в том числе системы квот с правом их продажи) состоялся в конце 2000 г. в Гааге. Здесь, с учетом недостатков в действии механизмов квотирования, неудовлетворительного выполнения программы сокращения вредных выбросов в природную сферу, была предпринята попытка более четкой координации осуществляемых мер и консолидации средств. Однако практических результатов достигнуто не было. Усилия в этом направлении должны продолжаться.

Важную роль в этом отношении может сыграть рекомендация Всемирного экономического форума (Давос, 2001 г.) об установлении специального индекса изменения экологической среды.

Из основных глобальных проблем современности следует выделить и *проблему разоружения, нераспространения оружия массового уничтожения и предотвращения ядерной войны,* прежде всего в силу ее масштабности, объема вовлекаемых ресурсов, охвата практически всех стран мира. Так, согласно расчетам, только отказ от гонки вооружений позволил бы соответствующим странам за десятилетие (к 2000 г.) сэкономить более 2 трлн долл, что соответствует приблизительно 8% мирового ВВП 1998 г. К началу 90-х годов численность армий стран мира составляла почти 40 млн человек, непосредственно в военном производстве работало свыше 100 млн человек, на военные цели трудились до 1/4 научных работников мира. Суммарные ежегодные военные расходы в мире достигают 1 трлн долл. По оценкам экспертов ООН, за последнее десятилетие XX в. затраты средств на продолжение гонки вооружений превзошли сумму материальных потерь человечества от Второй мировой войны. Нетрудно представить себе, какие возможности возникают у мирового сообщества при направлении этих ресурсов на решение насущных, в том числе глобальных, проблем.

Есть и другое обстоятельство, обусловливающее специальное рассмотрение данной проблемы в контексте современной мировой экономики. В последние годы в этой области произошли важные изменения, связанные с устранением противостояния двух систем, создававшего почву для гонки вооружений, оснащения армий многих стран средствами ядерного и массового поражения. Казалось бы, отпала главная причина милитаризации и наращивания военных расходов, военно-политической нестабильности. В действительности же глобальный характер указанной проблемы не преодолен,

появились иные факторы ее пролонгации и развития. Это прежде всего усиление политической и социально-экономической нестабильности во многих регионах и в целом в мире, связанное, в частности, с однополярной ориентацией на супердержаву. Возникли и расширяются зоны региональных и локальных конфликтов, провоцирующих внешнее вмешательство, в том числе с применением военной силы. Участники таких противостояний уже располагают или в обозримое время могут стать обладателями средств массового поражения, в том числе ядерного оружия. Это подталкивает многие страны к поддержанию военного потенциала, сохранению объемов военных расходов и даже их увеличению, как это предусматривается администрацией нового Президента США Дж. Буша на 2001 — 2005 гг.

С другой стороны, рассматриваемая глобальная проблема усугубляется серьезными затруднениями, связанными с конверсией. С учетом масштабов военного производства, довлеющей роли ВПК в экономике ряда стран, радикальная конверсия — долгосрочная задача, требующая очень крупных затрат, означающая изменение национальной хозяйственной структуры. Она затрагивает не только производственную, но и социальную сферу (увеличение безработицы, необходимость переквалификации кадров, перемещение трудовых ресурсов и т.п.). В условиях экономической нестабильности, ограниченности и отсутствия нужных средств осуществление конверсии затруднено и порождает дополнительные экономические, социальные, морально-правовые и политические проблемы. Последнее можно, в частности, видеть на примере России. На известном этапе разоружение и сокращение военного производства не приводят к высвобождению средств, а требуют даже дополнительных материальных и финансовых ресурсов. В определенной мере это тормозит процесс разоружения, усложняет преодоление этой глобальной проблемы современности. Тем острее и актуальнее стоящая перед мировым сообществом задача по ее решению.

Сотрудничество между странами, разумное перераспределение и сочетание ресурсов играют в этом деле особую роль, реально подкрепляя волю человечества к устранению всеобщей военной угрозы, ядерной катастрофы.

Третья рассматриваемая в учебнике глобальная проблема не относится пока к числу основных. Но она имеет исключительное значение для будущего человечества. Речь идет о *всемирной системе информации,* являющейся выражением современного и предстоящего этапа развития мировой цивилизации. Эта проблема затрагивает всех

и может быть успешно решена только совместными, международными усилиями при масштабном привлечении ресурсов стран мира. Формирование всемирной информационной сети вносит революционные изменения практически во все сферы человеческой деятельности, существенно ускоряя и преобразовывая многие процессы и операции, изменяя традиционные методы и формы общения. Здесь наглядно проявляются взаимосвязь и взаимозависимость стран, народов и отдельных граждан. С другой стороны, возникает новый мощный рычаг воздействия на все уровни человеческой деятельности. Безусловно, создание такой информационной сети связано с огромными затратами, которые непосильны для отдельных стран. Особая роль всемирной информационной системы, ее место в развитии мирового сообщества можно оценить на примере компьютерной сети Интернет.

Названные выше глобальные проблемы с экономических позиций играют важную основообразующую роль наряду с международным разделением труда, связывая мировое хозяйство в целостную систему.

Резюме

Особым связующим фактором формирования мировой экономики являются глобальные проблемы человечества, т.е. такие, которые затрагивают всех и могут решаться только усилиями всех с привлечением ресурсов мирового сообщества. Таких проблем на сегодня около 40. Основные из них: экологическая; разоружения, нераспространения оружия массового уничтожения и недопущения ядерной войны; демографическая; природоресурсная. Большинство глобальных проблем — результат человеческой деятельности. Они усугубляются в процессе роста, изменяются их состав и структура, количественные и качественные характеристики, направления и степень влияния на развитие человеческого общества. В числе новых глобальных проблем современности следует выделить формирование всемирной информационной сети.

Основные понятия

Глобальные проблемы человечества — проблемы развития общества, имеющие всеобщий характер и затрагивающие всех и каждого; их решение возможно усилиями и с привлечением ресурсов многих или всех стран.

Экономические аспекты глобальных проблем — экономические условия, ресурсы, направления и методы, обеспечивающие решение глобальных проблем.

Контрольные вопросы

1. Каковы основные признаки отнесения проблем развития человеческого общества к глобальным?
2. Назовите глобальные проблемы современности, рассматриваемые в качестве основных.
3. Почему создание всемирной информационной системы можно считать проблемой глобального характера?

Библиографический список

1. *Анализ* экономики: Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина.— М.: Международные отношения, 1999.
2. *Хасбулатов Р.И.* Мировая экономика.— М.: ИСАН, 1994.
3. *Шлихтер С.Б., Лебедева С.Л.* Мировая экономика.— Catallaxy, 1998.
4. *Экономическая* теория национальной экономики и мирового хозяйства: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой и Т.В. Чепелевой.— М.: ЮНИТИ, 1998.

Глава 3

Свободные зоны — экономический и организационно-правовой инструмент мирового хозяйства

- Свободные экономические зоны (СЭЗ): сущность и цели создания
- Основные виды СЭЗ и опыт их функционирования

3.1. Свободные экономические зоны (СЭЗ): сущность и цели создания

Свободные экономические зоны (СЭЗ) — важный институт мирового хозяйства, особая форма международной экономической интеграции. Обычно это регион, часть национальной территории со специальными льготными внешнеторговым, таможенным, инвестиционным, валютно-финансовым и налоговым режимами, поощряющими хозяйственную (производственно-коммерческую, предпринимательскую) деятельность иностранных участников, привлечение внешних инвестиций и передовых зарубежных технологий. При создании СЭЗ реализуется точечная стратегия ускорения хозяйственного роста — определяются регионы и сферы целевого стимулирования экономической активности на основе международного сотрудничества, концентрации ресурсов с использованием благоприятствующих факторов. Это позволяет решить взаимосвязанные цели: экономическую, социальную, производственную и научно-техническую.

Экономическая цель преследует активизацию, расширение внешнеторговой и в целом внешнеэкономической деятельности; привлечение иностранного и отечественного капитала; повышение конкурентоспособности национального производства, его экономической эффективности; увеличение экспорта и рационализацию импорта; рост валютных поступлений в бюджет и на цели дальнейшего развития СЭЗ.

В рамках *социальной цели* решаются задачи: создание новых рабочих мест, рост занятости населения; повышение квалификационного уровня работников с учетом использования мирового опыта; формирование современных менеджерских кадров; рост благосостояния и уровня жизни населения; ускорение развития социальной и бытовой инфраструктуры.

Производственная и научно-техническая цели включают: приток иностранной и отечественной техники и технологий; ускорение внедрения результатов НИОКР; концентрацию научно-технических кадров, в том числе зарубежных, а также материально-финансовых ресурсов на приоритетных направлениях; более полное использование имеющихся мощностей, в частности, конверсионных; развитие производственно-транспортной инфраструктуры.

Создание и функционирование СЭЗ во всех их разновидностях способствует общему подъему экономики на национальном и региональном уровнях. Неслучайно к концу 90-х годов в мире насчитывалось около 2000 СЭЗ, из которых более 1000 находились в развивающихся странах. Численность занятых в таких зонах, согласно оценкам Центра ООН по ТНК, превысила 3 млн человек, а суммарный внешнеторговый оборот достиг почти 1,2 трлн долл., т.е. более 10% мировой торговли в 1998 г. Довольно быстрое распространение СЭЗ (а их число с 1981 г. к настоящему времени выросло более чем в 10 раз) подтверждает их положительную роль как важного института мировой экономики, способствующего ускорению хозяйственного развития, повышению его устойчивости, привлечению внешних ресурсов роста.

В условиях ограниченности, а тем более дефицита ресурсов, в ряде стран СЭЗ выступают как реальный и достаточно эффективный инструмент включения национальных экономик в мировое хозяйство. Они ориентированы на активную внешнеэкономическую деятельность, большую восприимчивость к современной технике и технологиям, создание целевых производств, соответствующей инфраструктуры, применение особых методов и форм финансовой, инновационной, производственно-сбытовой, внешнеторговой деятельности. Являясь частью территории страны, СЭЗ выступают вместе с тем как практический рычаг адаптации всей национальной экономики к мировому хозяйству, ускоряя этот процесс. В то же время необходимо подчеркнуть, что СЭЗ отделены от остальной территории страны и административно (специальным, пропускным), и экономически таможенным, налогово-финансовым режимами. Этот

признак СЭЗ оговорен и в официальном их определении, данном в документах Киотской конвенции (1973 г.).

В своем развитии СЭЗ прошли долгий путь от средневековых торговых городов-портов до инновационных парков и исследовательских центров. Их роль, место и формы серьезно изменились, они существуют и действуют во многих странах мира, превратившись в неотъемлемый институт мировой экономики. Можно говорить о нескольких основных типах СЭЗ, разграничиваемых по определенным признакам:

- по уровню и кругу решаемых задач: складские, транзитные зоны, свободные порты; промышленные и экспортные; научно-технологические зоны, технополисы и технопарки, инновационные центры; комплексные, многопрофильные СЭЗ;
- по размерам территорий: точечные (фирма, склад, терминал); территориально-масштабные (промышленно-экспортные зоны, технопарки); особо крупные (регионы);
- по направлениям и сферам хозяйственной специализации: предприятия отраслевые, преимущественно отраслевого профиля; секторального (добыча, обработка, услуги), функционального (банковская, коммерческая деятельность);
- по участвующим сторонам и особенностям расположения: международные, приграничные.

Все эти типы зон и их разновидности объединяются в понятие СЭЗ принципиальными характеристиками функционирования: использование льготного налогово-финансового, внешнеторгового и таможенного, инвестиционного, процедурного режимов. Смысл СЭЗ определяется совокупностью решаемых задач, названных выше, а не преференциальным, льготным механизмом функционирования, что нередко выдвигается как основной аргумент необходимости их создания. Последнее — средство, а не цель. СЭЗ призваны способствовать ускорению экономического роста, эффективному встраиванию национальной экономики в мировое хозяйство.

3.2. Основные виды СЭЗ и опыт их функционирования

Конкретные виды зон разнообразны в зависимости от специфических задач и функций, особенностей условий деятельности, ее характера и объемов. Специалисты насчитывают не менее 30 раз-

новидностей СЭЗ. Вариант классификации зон по основным видам приведен в приложении 1.

Исторически первые и логически наиболее простые СЭЗ, предусматривающие создание благоприятных условий для купли-продажи, транспортировки, хранения, переработки внешнеторговых грузов,— *торгово-складские зоны*. В *беспошлинных торгово-складских* зонах (БТСЗ) импортные иностранные товары могут складироваться, покупаться и продаваться, частично перерабатываться без оплаты таможенных пошлин и налоговых сборов. На них, однако, распространяются меры государственного регулирования. Такие зоны существенно облегчают контакты с мировым рынком, как свидетельствует, в частности, опыт Ирландии, где еще в 50-х годах впервые была создана БТСЗ. Более широким кругом функций характеризуются относящиеся к этой группе *зоны внешней торговли*, получившие распространение в США в 30-е годы, *свободные таможенные* и *свободные беспошлинные зоны* (Венгрия, Югославия и Болгария), где наряду с коммерческими и складскими операциями допускаются улучшение и модернизация товаров, предоставление страховых и банковских услуг без уплаты пошлин и НДС, организация торгов и выставок. Оказание различных услуг по операциям в СТЗ (СБЗ) осуществляется как их структурами, так и местными предприятиями. Разновидностью этого являются *зоны беспошлинной розничной торговли* (*duty free*) в крупных международных морских и аэропортах (Шеннон, Гамбург, Шереметьево, Хитроу и т.д.). Наконец, *свободные порты* — ТСЗ, где помимо названных операций осуществляются погрузка-разгрузка судов, размещение товаров на территории и биржевых складах, а также обслуживание и ремонт судов. Неслучайно свободные зоны этого вида размещаются обычно в пунктах крупных транзитных товаропотоков: железнодорожных узлах, морских, речных и воздушных портах. Вместе с тем именно в ТСЗ с учетом их близости к международной товаропроводящей сети в дальнейшем стали создаваться импортзамещающие и экспортные производства. Для управления деятельностью в этих зонах создается специальная администрация; они отделены от основной территории страны таможенной, а иногда государственной границей. Такая ТСЗ («Манаус») в свое время была создана в Бразилии и по занимаемой площади (3,6 млн кв. км) превосходила иные страны.

Однако свободные зоны, ориентированные только на коммерческую, внешнеторговую деятельность, транзитные товарные операции, не получили широкого распространения из-за ограничен-

ности возможностей — привлекательности в силу близости к международным транспортным коммуникациям и связанным с этим уменьшением транспортных затрат на перевозки внешнеторговых грузов; некоторой экономии на таможенных пошлинах и накладных расходах. Характерен пример США: для зон внешней торговли (а их к началу 90-х годов насчитывалось почти 200) здесь предусмотрен режим «внетаможенной территории», т.е. освобождение от всех видов таможенных пошлин и тарифов, федеральных акцизов и квотных ограничений по экспорту и импорту.

По существу этот тип зон не предполагал создания и развития антиимпортного, экспортного производства, вовлечения национального и иностранного капитала, дополнительных трудовых ресурсов, не оказывал ощутимого влияния на структурные сдвиги в экономике. Возможности мирового хозяйства здесь использовались недостаточно. Не случайно, и прежде всего в развитых и новых индустриальных странах, свободные торгово-складские зоны (СТСЗ) постепенно преобразовались в *свободные промышленные* (СПЗ) и *экспортно-производственные зоны* (СЭПЗ). В США, в частности, в зонах внешней торговли начали создаваться специальные подзоны исключительно для производственной деятельности (сборочных операций, первичной переработки сырья). Обычно предприятия в таких зонах работают на импортных комплектующих и полуфабрикатах, местном сырье и импортном оборудовании, которые легче доставить в зону, привлекая отечественные и иностранные капиталы. Практически возник качественно иной вид СЭЗ, характеризующийся новыми целями и механизмами.

В рамках СЭПЗ можно выделить *зоны совместного предпринимательства* (Болгария, Венгрия, Югославия), *предпринимательские зоны* (Англия), *зоны свободного предпринимательства* (США), *специальные экономические зоны* (КНР), а также специальные предприятия, обслуживающие внешние рынки и пользующиеся особыми льготами (например, в приграничных районах Мексики). СЭЗ этого вида отражают новый уровень взаимодействия национальной и мировой экономики, предполагающий качественные, структурные сдвиги в национальном и мировом хозяйстве, ускорение процесса интернационализации хозяйственной жизни.

В чем заключаются главные характеристики СЭПЗ, их преимущества для сторон?

• Здесь сочетается и взаимодействует движение товаров и услуг между странами с международным перемещением факторов произ-

водства, что обеспечивает реализацию более эффективных вариантов, формирование тесных и устойчивых экономических связей.

• Важным объектом взаимодействия является также социальная и экологическая сфера.

• Внешний инвестор получает дополнительные выгоды с учетом льготного внешнеторгового, таможенного, налогово-финансового режима.

• Иностранный участник получает практическую возможность апробировать и реально оценить условия и возможности своей деятельности в данной стране.

• Инвестор ограничивается только вложениями в целевой проект (технология, машины и оборудование, сырье, материалы и комплектация), а сооружения, здания и коммуникации предоставляются принимающей страной.

• СЭЗ обеспечивает возможности привлечения дешевой рабочей силы необходимой квалификации.

• Значительно упрощается решение процедурных, административных вопросов.

• Инвестиционные условия (организации и прекращения деятельности, репатриации прибыли) значительно льготное, чем за пределами зоны.

Придавая большое значение деятельности СЭЗ, особенно более совершенных их видов, предполагающих широкое привлечение иностранного капитала, высоких технологий, страны размещения таких зон предусматривают обширную систему экономико-правовых и социальных мер, обеспечивающих повышенную заинтересованность партнеров. Это прежде всего поощрительная налоговая и финансовая политика, предоставление различных льгот. Во многих странах практикуется полное или частичное освобождение от налогов в первые годы деятельности на срок до 10 лет, а обычно 5—7 лет (в Малайзии, например, полное освобождение на срок от 2 до 5 лет, в Республике Корея — 5 лет полностью, а в последующие 3 года — 50% от обычной ставки; в Шри Ланке — от 2 до 10 лет — полностью, в зависимости от числа созданных рабочих мест, поступлений иностранной валюты, уровня передаваемой технологии и т.д.). При создании СЭПЗ в развивающихся странах и странах переходной экономики практикуется применение различных дополнительных льгот:

• отмена таможенных пошлин и сборов на ввозимые комплектующие для предприятий реального сектора;

• вычеты из дохода, подлежащего налогообложению, в частности, сумм затрат на НИОКР и подготовку рабочих кадров;

• свобода получения валютного кредита, в том числе под низкие проценты;

• допущение обращения иностранной валюты;

• ускоренная амортизация основного капитала;

• снижение арендной платы за землю и наем помещений;

• льготные транспортные тарифы.

Часто это дополняется освобождением от экспортных пошлин, налогов на имущество, профессию, от некоторых региональных и местных налогов.

В ряде стран допускается освобождение работающих на предприятиях СЭЗ от подоходного налога. Все это в целом создает благоприятный инвестиционный и предпринимательский климат. Тем не менее в каждой из стран в рамках экономической политики дифференцируются условия льготного привлечения ресурсов, иностранных и отечественных инвесторов в СЭЗ. Как показывает опыт, наиболее льготные условия имеют предприятия отраслей материального производства, но и в этом случае учитываются приоритеты.

Согласно рекомендациям Организации ООН по промышленному развитию (UNIDO), по условиям инвестирования в СЭЗ производства отраслей обрабатывающей промышленности разделены на три группы. Наиболее льготная *первая группа* — сборочные производства: радиоэлектронные, точной механики, компьютерной техники, т.е. те, которые нуждаются в новых технологиях, высококвалифицированной рабочей силе. Менее преференциальная *вторая группа* — текстильное, швейное производство, требующее много рабочей силы и достаточно быстро окупающееся. Наименее льготная *третья группа* — производства некоторых добывающих отраслей, перерабатывающие местное сырье, привлекающие в значительных количествах местную рабочую силу, позволяющие увеличить занятость населения.

На производства первой и второй групп приходится основная часть предприятий СЭЗ (около 30% их числа с 55—60% занятых). Большинство из них находятся в СЭЗ ЮВА и Латинской Америки (Гонконг, Малайзия, Корея, Сингапур, Тайвань, Гаити, Мексика, Сальвадор). Текстильные и швейные производства — 20% предприятий и 15—20% занятых в СЭЗ, что не случайно, так как обусловлено простотой технологий, излишком и дешевизной рабочей силы в развивающихся странах.

По расчетам экспертов Института востоковедения РАН, затраты на создание 1 кв. км территории СЭЗ оцениваются в 25—50 млн долл. и требуют расходов на инфраструктуру в размере 4 долл. на

каждый вложенный доллар иностранных инвестиций. Обычно на эти цели привлекаются займы международных кредитных институтов, в частности, Всемирного банка, выдаваемые на льготных условиях. Наглядный пример — ЭПЗ «Масан» (МАСЭЗ), созданная в 1970 г. в одноименном порту, находящемся недалеко от Пусана (Республика Корея). Удобное географическое расположение способствовало привлечению техники, оборудования и капитала не только японских компаний, но и ТНК других развитых стран, тем более что МАСЭЗ располагает хорошими экспортными коммуникациями. Стратегические задачи создания зоны были определены как привлечение в Республику Корея иностранных инвестиций и новейших технологий, развитие экспорта, увеличение занятости. В 1995 г. в МАСЭЗ действовали 73 предприятия почти с 15 тыс. работающих при объеме инвестиций в 235,3 млн долл. и суммарном экспорте в 2,4 млрд. долл. Только за 15 лет (с 1981 по 1995 гг.) инвестиции в зону увеличились в 2 раза, а объем экспорта из нее возрос почти в 3,5 раза. Здесь практиковался общепринятый для подобных зон и упомянутый выше набор льгот. При этом гарантировалась сохранность капитала, репатриация прибыли и других доходов на капитал. Льготная арендная плата за землю действовала в течение 10 лет. Кроме того, применялись общепринятые ограничения на импорт, запрещен импорт готовой продукции, производимой в стране. МАСЭЗ стала важным катализатором создания и развития современного производства компьютеров, электронной техники, программного обеспечения, бытовых электроприборов в стране, прежде всего на экспорт.

В последнее время все большее распространение получают СЭЗ с научно-технологической, исследовательской ориентацией, призванные ускорить и удешевить разработку и внедрение технических новшеств, диверсифицировать производство, создать новые рабочие места, подготовить квалифицированных специалистов — *научно-технологические зоны* (НТЗ). Это: *технополисы* (в Японии), *технопарки* (в США), *техновнедренческие зоны, научные парки, технологические и деловые центры*. В большинстве случаев в них сочетается исследовательская и производственно-технологическая деятельность в виде сосредоточения наукоемких предприятий вокруг крупных университетов или научных центров. Вне зависимости от конкретных названий по преобладающему направлению деятельности различают три типа НТЗ:

• *исследовательский парк* — СЭЗ, где новая научно-техническая разработка осуществляется до стадии технического прототипа на основе объединения ряда промышленных фирм, научно-исследовательских и опытно-конструкторских учреждений с приоритетным статутом. Скажем, как в Бостоне при более чем 700 промышленных предприятиях-участниках свыше 2/3 занимаемой территории приходится на научно-исследовательские и опытно-конструкторские организации в области компьютерной техники. Подобный парк еще раньше был создан в знаменитом Кембридже (Англия). По зарубежным данным, к началу 90-х годов в Европе, США и Японии действовало почти 350 исследовательских парков;

• *собственно научный парк* (СНП) — достаточно крупные территориальные образования, где располагаются разные по величине наукоемкие предприятия, осуществляющие производство на основе разработок местного исследовательского центра (института, университета). Это известная «Силиконовая долина» в США со Стенфордским университетом, где сосредоточено компьютерное производство, ТНК «Микрософт» и «Интел», обеспечивающие 1/5 мирового выпуска компьютерной и вычислительной техники, или СНП «Треугольник» в Северной Каролине;

• *инновационный центр* — территориально небольшая НТЗ, в которой расположена малая или средняя фирма, непосредственно занимающаяся разработкой и внедрением новых технологий. На сегодня таких центров очень много в разных странах, особенно в развитых, располагающих высококвалифицированными исследовательскими кадрами. К ним относятся и российские Зеленоград, Обнинск и Дубна.

Заслуживают специального выделения *сервисные* СЭЗ, концентрирующие банковское и страховое обслуживание на льготных условиях и обычно представляющие особый сектор ЭПЗ, где сосредоточены страховые и финансовые компании, банки, их филиалы, обслуживающие деятельность структур зоны. К этому виду зон также могут быть отнесены СЭЗ по предоставлению услуг отдыха и туризма, способствующие международному личному и деловому общению граждан. К особому виду, рассматриваемому многими специалистами вне СЭЗ, следует отнести *оффшорные зоны*, предусматривающие специальную юрисдикцию регистрации и функционирования иностранных компаний на льготных налоговых условиях, но запрещающие последним какую-либо производственную деятельность. Их сейчас около 60, наиболее известны Кипр, Панама, Сингапур, острова Фиджи, Багамы, Бермуды и Мальта.

Наконец, типичными становятся *комплексные СЭЗ* многофункционального характера, сочетающие различные направления

деятельности. Они характеризуются масштабами деятельности, большими объемами привлекаемого капитала. Такими стали упомянутый выше бразильский «Манаус» и «Огненная земля» в Аргентине. К ним относятся и *специальные экономические* зоны в Китае. В данном случае помимо обычных целей СЭЗ ставилась задача обеспечения большей открытости экономики, практического освоения опыта управления хозяйством в условиях рынка. В КНР в 1980 г. были созданы 4 СЭЗ: Шэньчжень, Чжухай, Шаньтоу (провинция Гуандун) и Сямынь (провинция Фуцзянь), а в 1987 г.— еще Хайнань. Созданный в 1990 г. район Пудун является по существу пятой СЭЗ. За истекшие годы достигнуты ощутимые результаты: введена и апробирована современная система хозяйственного законодательства, сформировался управленческий персонал нового типа, отрабатываются прогрессивные формы организации и оплаты труда. Удалось решить ряд социальных проблем: насыщения потребительского рынка, повышения доходов работающих, жилищного строительства и формирования инфраструктуры. Этому способствовали достаточно последовательные меры в области налоговой, кредитной и таможенной политики. По общему положению фирмы зоны полностью освобождаются от уплаты налога в первый год работы и на 50% — в последующие 4 года. Но при долгосрочном контракте — на срок более 10 лет — налог взимается в половинном размере с 3-го года работы, а при поставках на экспорт более 70% выпускаемой продукции, как и при выпуске продукции по передовой технологии, ставка налога снижается на треть. Особо поощряется привлечение инвестиций китайской диаспоры — хуацяо — применением особо льготного режима по сравнению с другими иностранными инвесторами. В этом случае предусмотрены и повышенные скидки с подоходного налога.

Результаты деятельности СЭЗ Китая трудно переоценить: к середине 90-х годов на них приходилось почти 3,5% ВВП страны и свыше 1/5 ее экспорта, что, естественно, не могло не отразиться благоприятно на всей экономике КНР. И наконец, Россия. Здесь реально действуют к настоящему времени две СЭЗ: «Янтарь» (Калининградская область) и «Находка» (Дальний Восток), хотя поначалу предполагалось несколько десятков. Оценка их деятельности неоднозначна с учетом крайней неустойчивости и кризисного состояния всей российской экономики. Но позитивы бесспорны: по лучшим инвестиционным возможностям в результате более активного привлечения иностранных инвестиций, перспективам деловой активности. Как можно видеть, СЭЗ превратились в важный фактор мирохозяйственного развития, непосредственного включения в него национальных экономик.

Резюме

Важным институтом мирового хозяйства являются свободные экономические зоны (СЭЗ). Они позволяют наладить устойчивые и эффективные связи между странами, способствуют активному вовлечению национальных хозяйств в мировую экономику. Их преимущества связаны с удобным территориальным и транспортным расположением и подкрепляются широкой целевой системой экономических (финансовых, налоговых, таможенных и т.п.), правовых, организационно-административных льгот. Первоначально СЭЗ ориентировались на решение внешнеторговых задач, но постепенно акцент в их деятельности переместился на производственные, научно-технические, инновационные цели. В соответствии с этим изменялись конкретные формы СЭЗ: от внешнеторговых, таможенно-складских — до экспортно-производственных — научно-технологических — комплексных.

Основные понятия

Свободная экономическая зона (СЭЗ) — часть территории страны с особым экономическим, правовым и административным режимом, обеспечивающим расширение внешнеэкономических связей, привлечение иностранных и отечественных инвестиций и новых технологий, создание современных производств, работающих преимущественно на экспорт.

Типы СЭЗ — классификация зон по определенным признакам: сфере деятельности (отрасль, сектор, функциональная область): ЗСТ, СЭПЗ, НТЗ, Сервисные зоны, Комплексные зоны; занимаемой территории и т.д.

Контрольные вопросы

1. В чем заключаются суть и роль СЭЗ как института мировой экономики и инструмента развития национального хозяйства?

2. Каковы общие, экономические, социальные и производственно-технологические цели создания и функционирования СЭЗ?

3. В чем особенности и различия основных типов СЭЗ и их разновидностей?

4. Как влияет деятельность СЭЗ на экономику страны расположения?

5. В чем состоят особенности оффшорных центров как разновидности СЭЗ?

Библиографический список

1. *Гуцериев М.С.* Свободные экономические зоны (опыт проблемы, перспективы).— М.: НПО «Школа», 1997.

2. *Данько Т.П., Окрут З.М.* Свободные экономические зоны: Учебн. пособие.— М.: Инфра-М,1998.

3. *Игнатов В.Г., Бутов В.И.* Свободные экономические зоны.— М.: Ось-89, 1997.

4. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник / Под ред. В. Рыбалкина.— М.: Международные отношения, 1996.

5. *Сборник* материалов по предпринимательству и внешнеэкономической деятельности. Вып.1. Зоны свободного предпринимательства.— М.: Росби,1990.

6. *Экономика* зон свободного предпринимательства.— Л.: ЛФЭИ,1991.

Глава 4

Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей

- Сущность процесса глобализации
- Предпосылки и последствия глобализации мирохозяйственных связей
- Особенности процесса глобализации на современном этапе

4.1. Сущность процесса глобализации

В настоящее время происходят глубокие изменения во всей системе международных отношений. Новой существенной чертой их становится *глобализация*. Это понятие трактуется по-разному: согласно преобладающей точке зрения, ни одно действие (экономическое, социальное, юридическое, политическое, военное и т.д.), ни один процесс в обществе, в нашей жизни, каким бы масштабным или, напротив, частным он ни был, нельзя рассматривать ограниченно только как таковой. Взаимосвязь и взаимозависимость отдельных акций, явлений и процессов усиливаются, что требует учета и оценки обратного эффекта, всех последствий как близких, так и более отдаленных, в непосредственно прилегающих и в отстоящих сферах. Серьезно осложняется определение предпосылок: те или иные ситуации в политике могут быть вызваны не только и не столько политическими факторами, сколько экономическими, социальными, этническими, а в экономике они могут быть обусловлены не только и не столько экономическими факторами.

Глобализация — не однодневное, мимолетное явление. По мнению многих специалистов, она началась давно, а сейчас обретает новые масштабы. Можно считать, что глобализация, особенно в экономической сфере, была обозначена интернационализацией хозяйственной жизни, приобрела новые черты в связи с международной интеграцией, затрагивающей не только экономику. Однако современному этапу развития мирового сообщества присущи новые принципиальные качественные признаки процесса глобализации, дающие основания для выделения ее как закономерного, но особого звена в развитии цивилизации.

Глобализация, понимаемая в таком расширительном смысле, означает существенное увеличение непосредственного пространства, поля возникновения, осуществления, воздействия последствий отдельных акций в различных областях жизнедеятельности. Применительно к рассматриваемым проблемам таким пространством становятся все мировое сообщество, вся система международных отношений. На первый взгляд, чисто правовая международная акция, затрагивающая экономические (политические, социальные) действия и ситуации, при таком подходе оказывается важным, а нередко решающим фактором их развития. При этом в сфере международных отношений она так или иначе касается других стран, что не может не учитываться при ее обосновании, подготовке, осуществлении, оценке результатов и последствий. Например, острая проблема современности — вступление новых стран в НАТО. Казалось бы, проблема сугубо военная и политическая. На деле же очень серьезная экономическая — перераспределение внешней торговли вооружениями, изменение инвестиций в военное производство, затрат на содержание и подготовку военнослужащих, изменения в расходах военного бюджета и т.п.

Речь идет и о значительном непредсказуемом расширении сферы воздействия отдельных акций и процессов национального (регионального, интернационального) уровня на международные отношения с учетом усиливающейся взаимозависимости отдельных стран в современных условиях. Показателен в этом отношении опыт Косовских событий в Сербии: они непосредственно затрагивают многие европейские, да и не только европейские государства, экономическую, правовую, этническую и религиозную сферы, что усложняет их решение, оценку последствий во всех областях.

На ускорение процесса глобализации в мировых масштабах радикальное воздействие оказывает развитие всеохватывающей системы связи и информации, формирование качественно новых условий международного общения.

Глобализация касается и такой особой сферы международных отношений, какой являются мирохозяйственные связи, мировая экономика. Это означает, что коммерческая трансакция в этой области неизбежно затрагивает внутреннюю экономику, производство, демографию, экологию, социальные отношения, право, политику и т.д. При этом степень такого охвата различна, как не одинаковы обратные связи. Из данного подхода вытекает, что простая и даже комплексная, но лишь экономическая оценка подобной трансакции недостаточна. Необходим учет ее последствий хотя бы в указанных

сферах. Тогда решение о трансакции потребует корректировки и, возможно, даже окажется нецелесообразным. Иной будет и оценка предпринятых действий. Здесь необходимы не только традиционные количественные показатели, которые малопригодны в таких областях жизни общества, как культура и искусство, мораль и право, жизненные ценности и установки, социальные и политические представления.

Правомерна и ограничительная трактовка глобализации, рассматривающая взаимовлияния и обратные эффекты в пределах определенной сферы, в данном случае экономики, и охватывающая все ее области и секторы (внутренняя, внешняя, НИОКР, производство, рынок, обращение, потребление), затрагивающая экономические отношения между странами, мировое хозяйство. Речь идет о *глобализации мирохозяйственных отношений*. И в этом узком смысле процесс глобализации неоднозначен и проявляется в постепенном втягивании в данную сферу всех видов МЭО: внешней торговли, движения капиталов, перемещения трудовых ресурсов и других факторов производства, научного, технико-технологического, инжинирингового и информационного сотрудничества между странами.

Глобализация в целом и мирохозяйственных отношений, в частности,— объективный процесс, выражающий совокупность условий развития современного мирового сообщества и прежде всего научно-технического и экономического прогресса. Это неизбежный этап восхождения человечества к новым горизонтам, несущий в итоге положительные начала, но вместе с тем не лишенный серьезных и масштабных противоречий, а значит, не исключающий негативных воздействий. В силу исключительной многофакторности глобализации преодоление таких воздействий крайне затруднено. Традиционная оценка влияния отдельных факторов в условиях глобализации оказывается недостаточной, а общие выводы малодостоверны в силу многообразия взаимосвязей и взаимозависимостей, их особой динамичности. Очень подвижны вся мировая экономика, ее отдельные сферы и секторы. Положение в международных регионах, группах стран и в отдельных странах непрерывно изменяется, роль и место последних в мировом хозяйстве не раз и навсегда даны, зависят не только, а нередко и не столько от них самих. Тем более это относится к отдельным фирмам, и национальным, и транснациональным. К примеру, еще в 1995 г. американская ТНК по производству компьютерной техники и программного обеспечения «Микрософт» не входила в число 15 крупнейших в мире, но уже в

1998 г. она вышла на первое место, оторвавшись от других сверхгигантов, в том числе лидировавших многие годы до этого «Дженерал электрик» и «Роял Датч-Шелл».

Глобализация мирохозяйственных связей — многоуровневое явление, затрагивающее отдельные предприятия (микроуровень); товарные, финансовые и валютные рынки и рынки труда (мезоуровень); региональную, национальную экономику (макроуровень). В условиях рыночных отношений микроуровень составляет структурообразующую основу глобализации мирохозяйственных связей в силу того, что отдельные предприятия, фирмы, предприниматели являются определяющими субъектами международных экономических связей во всех их формах. Практические масштабные мирохозяйственные контакты осуществляются на мезоуровне международных рынков товаров и услуг, капиталов, труда, финансово-кредитных ресурсов и валюты. Множественность факторов глобализации, крайнее усложнение под воздействием последней условий хозяйствования, невозможность чисто рыночного саморегулирования в данной ситуации и особенно в планетарных масштабах предопределяют особую роль в этом процессе макроэкономического уровня. С одной стороны, принципиальное значение на этом уровне приобретают целенаправленные усилия по преодолению, ослаблению и ликвидации препятствий и ограничений в сфере МЭО, с другой — содействие процессам глобализации, осуществление последовательных мер по координации экономических и социальных программ, концентрации ресурсов для решения глобальных, особо масштабных проблем, затрагивающих мировое сообщество, группы стран, регионы.

4.2. Предпосылки и последствия глобализации мирохозяйственных связей

Если исходить из объективного характера процесса глобализации, то следует определить те основные факторы, которые обусловливают этот процесс. Можно выделить следующие из них:

• *производственно-технический* — резкое возрастание масштабов производства, международные формы его осуществления (ТНК), качественно новый уровень средств транспорта и связи, обеспечивающий быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей с приложением их в наиболее благоприятных условиях;

• *экономический* — небывалая концентрация и централизация капитала, организационные формы, рамки деятельности которых

выходят за национальные границы, приобретают международный характер, способствуя формированию единого рыночного пространства;

• *информационный* — радикальное изменение средств делового общения, обмена экономической, финансовой информацией, создающее возможности оперативного, своевременного и эффективного решения производственных, научно-технических, коммерческих задач не хуже, чем внутри отдельных стран;

• *организационно-управленческий* — связанный с распространением новейших информационных технологий, новых способов делового общения и, в особенности, сети Интернет, что ощутимо ограничивает возможности государственного (административного и экономического) контроля и регулирования хозяйственных международных трансакций;

• *научно-технологический,* определяемый экономическими выгодами использования передового научно-технического, технологического и квалификационного уровня ведущих в соответствующих областях зарубежных стран, для ускоренного внедрения новых решений при относительно меньших затратах;

• *социологический,* проявляющийся в ослаблении роли привычек и традиций, социальных связей и обычаев, преодолении национальной ограниченности, что повышает мобильность людей в территориальном, духовном и психологическом отношениях, способствует международной миграции;

• *политический,* выражающийся в ослаблении жесткости государственных границ, облегчении свободы передвижения граждан, товаров и услуг, капиталов;

• *экологический,* обусловливающий объединение усилий мирового сообщества, консолидацию ресурсов, координацию действий в различных сферах. Среди прочих глобальных проблем современности он оказывает особое воздействие на процесс глобализации. Процесс глобализации мирохозяйственных связей не исключает расширения и интенсификации экономической деятельности на региональном уровне, в том числе вовлечение в активный масштабный взаимный международный обмен административных образований отдельных стран. С одной стороны, это ускоряет планетарную глобализацию, с другой — выступает как известный тормоз, способствующий усилению групповой региональной обособленности, возникновению новых противоречий и углублению конкуренции.

Серьезный методологический и практический вопрос — соотношение процессов и понятий: *глобализация — международное эко-*

номическое сотрудничество, интеграция. Два последних явления и понятия — закономерные и последовательные этапы *интернационализации хозяйственной жизни,* отражающие определенные уровни экономического прогресса человечества. Глобализация международных отношений, а в ограничительном смысле — в сфере мирохозяйственных связей — МЭО — проявляется в постепенном втягивании в этот процесс отдельных их видов: внешней, международной, мировой торговли (товарами и услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности); международного перемещения факторов производства (труда, рабочей силы, капитала, информации); международных финансово-кредитных операций (безвозвратное финансирование и помощь, кредиты и займы разных субъектов МЭО, операции с ценными бумагами; специальные финансовые механизмы и инструменты); операций с валютой. Особая роль отводится производственному, научному, технико-технологическому, инжиниринговому и информационному международному сотрудничеству.

Качественно новым этапом МЭО, становления мирового хозяйства является *международная экономическая интеграция* (МЭИ). Она означает продвинутость всех указанных блоков, их более тесное переплетение в интернациональных масштабах. В то же время МЭИ приобретает основополагающее значение по отношению к другим сферам. Масштабное, устойчивое и постоянное деловое международное сотрудничество предопределяет заинтересованное, взаимовыгодное, открытое человеческое общение, усиливает необходимость преодоления национальной замкнутости и эгоизма. Создаются дополнительные предпосылки прозрачности государственных границ, особенно в части формально-бюрократических и фискальных процедур. Настоятельной потребностью становится формирование единого экономического, правового, информационного пространства для свободной и эффективной предпринимательской деятельности всех субъектов хозяйствования. Таким образом, есть все основания утверждать, что МЭИ вполне вписывается в процесс глобализации, составляя его важное ядро. Вместе с тем МЭИ, означающая взаимоприспособление национальных экономик и встраивание их в единый воспроизводственный комплекс, не может не затрагивать и не видоизменять другие сферы международных отношений: развивается практика межгосударственных (многосторонних и двусторонних) соглашений, формируются координирующие институты и механизмы, создаются надгосударственные структуры и органы согласованной международной системы регулирования, применяются специальные экономические рычаги и инструменты.

Изменяется также понимание места и роли МЭИ при расширительной трактовке процесса глобализации, предполагающей учет и оценку взаимовлияний и обратных эффектов всех сфер общественной, международной жизни. В этом смысле МЭИ становится действенным фактором данного процесса, способствующим решению вечной, всемирно-исторической задачи — возможно полного удовлетворения духовных и материальных потребностей мирового сообщества. Позитивное значение глобализации трудно переоценить: неизмеримо умножаются возможности человечества, более полно учитываются все стороны его жизнедеятельности, создаются условия ее гармонизации. Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей создает серьезную основу для решения всеобщих проблем человечества. Перед человечеством возникают новые цели, которым соответствуют и новые пути их достижения.

Но было бы неверно не видеть новые и нередко большие сложности, связанные с глобализацией. Речь идет о необходимости практического учета множества факторов, влияющих на процесс развития, складывающиеся ситуации в различных сферах жизнедеятельности. Например, финансовый кризис в Юго-Восточной Азии, России, Бразилии в конце 90-х годов. Вряд ли произошедшее в России можно объяснить непосредственно предшествовавшим экономическим крахом в ЮВА. Традиционные экономические показатели, характеризующие хозяйственные связи этих двух регионов мира (объемы и доли взаимного внешнеторгового оборота, инвестиций, степень связи валют и т.д.), дают однозначный ответ: сколь-нибудь существенной экономической взаимозависимости здесь нет. Тогда что же общего? Видимо, прежде всего не были учтены качественные изменения в системе международных денежно-финансовых и в целом экономических отношений, как раз предопределяющих и отражающих процесс глобализации. Среди них такие, как небывалое усложнение инструментов и структур финансового рынка, широкое распространение производных расчетно-платежных средств; масштабный переход на систему непосредственных международных расчетов «on line»; вал либерализации международной миграции капиталов; резкое ограничение и ликвидация во многих случаях валютного контроля; углубление диверсификации регионов по обеспеченности капиталом (излишек — недостаток). Все это предопределило существенное и ускоренное воздействие на психологию иностранных инвесторов:

политическая и экономическая неустойчивость в странах отпугивала от прямых вложений в реальный сектор, ориентировала на быстрые портфельные вложения, которые немедленно и массово ринулись прочь, почуяв опасность. А за этим — неизбежный крах валют. То же повторилось в России, усугубившись неуклюжими действиями правительства. Психология «задвинула» экономику. Это ли не сигнал глобализации? Для любой отрасли науки, в том числе экономической, глобализация ставит сверхзадачу — знать все и обо всем.

Мнения ученых о сущности процесса глобализации, его конкретных проявлениях, предпосылках и последствиях далеко не однозначны. Несомненно одно — глобализация предполагает усиление многофакторных экономических, социальных и других явлений, усложняет их прогнозирование, оценку и преодоление возможных негативных последствий. Вместе с тем глобализация мирохозяйственных отношений объективно взаимодействует с количественным и качественным углублением взаимосвязи национальных экономик. С исследовательских позиций, в практике хозяйственной деятельности правомерно разграничение уровней глобализации на международный, межгосударственный, в том числе региональный; по сферам экономической деятельности (внешнеторговые, инвестиционные, ресурсные, валютно-финансовые отношения и т.д.); в масштабах отдельных коммерческих, кредитно-финансовых операций, проектов.

На первом из названных уровней набор и многообразие факторов глобализации, учитываемых в мирохозяйственных связях, особенно широк. Здесь могут возникать и возникают трудности в определении из них наиболее существенных, решающих. Крупные международные, межгосударственные экономические трансакции далеко не всегда определяются чисто хозяйственными векторами, политические, этнические, экономические, психологические составляющие нередко приобретают определяющую роль.

В известной мере похож алгоритм действия факторов глобализации в отдельных мирохозяйственных сферах, хотя их набор в данном случае несколько ограничен.

Наконец, операции, сделки в мирохозяйственной внешнеэкономической деятельности. Перед субъектами МЭО возникает практическая задача определения, оценки и регулирования конкретных факторов и, что важно, не только коммерческих, экономических, которые обусловливают то или иное решение. Простейший пример: вкладывать ли иностранному инвестору свой капитал в тот или иной проект российской экономики, ориентируясь только на его высокую прибыльность и отдаленную перспективность, либо принять прежде всего во внимание политическую неустойчивость в стране, правовую неопределенность, повышенный криминальный фон? Последнее может оказаться решающим для осуществления или отказа от соответствующей акции. Тем более это относится к мирохозяйственным проектам интеграционного характера, предполагающим масштабные, долгосрочные отношения. В этом случае практическое значение приобретает проблема международной и национальной экономической безопасности.

Речь идет, таким образом, не о степени точности определения процесса глобализации, а о методах его практического учета на всех уровнях мирохозяйственных отношений.

4.3. Особенности процесса глобализации на современном этапе

Развитие процесса глобализации в 90-е годы XX в. выявило множество граней этого крайне сложного и противоречивого процесса.

Новейшие, чаще всего плохо управляемые тенденции в мировой экономике, постоянные обсуждения хода процесса на крупных международных форумах, массовые протесты антиглобалистов — далеко не исчерпывающий перечень происходившего в течение последнего десятилетия.

Что же вызвало столь бурное социальное течение глобализации? В основе глобализации оставался процесс интернационализации хозяйственной жизни. Однако появилось множество новых сопутствующих явлений и процессов.

Первое. *Обострение противоречий между тенденциями усиления глобальной взаимозависимости и нарастания дисбалансов в мировом развитии.*

С одной стороны, налицо был факт глобализации международных отношений как усиления взаимозависимости всех объектов и сфер мирового социально-экономического развития. Усиливалось, например, воздействие результатов человеческой деятельности на природную среду, сферу социальных отношений и индивидуальную жизнь большинства людей, равно как ощущались и обратные действия.

С другой стороны, очевидным становилось все большее разрушение связей единого и целостного мира: взаимодействие разных сфер человеческих отношений чаще всего было конфликтным. Это проявлялось в следующем:

• учащении экологических и техногенных катастроф;
• учащении локальных военных конфликтов;
• росте международного терроризма;
• росте числа самоубийств;
• общем падении культурных стандартов в наиболее экономически развитых странах;
• других проявлениях распада природных, индвивидуальных и социальных общностей.

Второе. *Все более явное обнаружение не просто различной интенсивности экономического развития разных стран, но и его разнонаправленности, разнокритериальности.*

С одной стороны, глобализация ознаменовала собой новый этап мирового социального, экономического и технологического прогресса, цель которого — рост уровня жизни, благосостояния населения. Именно этот вектор являлся основным для глобализации мирохозяйственных связей. Ускорение хозяйственных операций всех видов за счет активизации информационных ресурсов мировой экономики и в итоге — невиданный рост мировых производства, торговли, инвестиций.

С другой стороны, как никогда явно обозначилось разное понимание благосостояния разными участниками глобальных процессов. Страновые социокультурные (политические, религиозные, бытовые и пр.) различия не могли не отразиться на стандартах экономического развития стран. Все страны стремятся к росту своих национальных доходов, все хотят повышения жизненного уровня своих граждан, но все применяют для этого различные способы.

Третье. *Проблема унификации мировых правил ведения хозяйства. Неудачи в деятельности международных организаций.*

С одной стороны, объективно закономерными были попытки мирового сообщества найти и привести в действие общие для всех стран правила поведения в мировом сообществе, в частности, в мировой экономике. Глобализация как процесс, нивелирующий границы, особенно экономические, между странами, требует создания универсального «языка» хозяйственного общения — торговли, инвестиций, регулирования курсов валют — разных стран. Это в конечном итоге воплотилось в деятельности международных экономических организаций — ВТО, МВФ, МБРР и др.

С другой стороны, с учетом отмеченной выше разнокритериальности развития стран сложившиеся в них традиционные способы ведения хозяйства приходили в противоречие с рецептами экономического устройства и регулирования экономических процессов, предлагавшихся в качестве универсальных. Так, общее правило либерализации экономики в целом и внешнеэкономической деятельности, в частности, может привести к благу для страны, если либерализация не будет использована внешнеэкономическими партнерами для эксплуатации уже имеющихся межстрановых различий в развитии.

Четвертое. *Концентрация ключевых страновых ресурсов.*

Однако именно эти различия оказались определяющими в экономических отношениях стран. Проявилось это прежде всего в межстрановом движении факторов производства — природного сырья, рабочей силы, капитала.

С одной стороны, возможности перемещения факторов производства из страны в страну в поисках наиболее эффективного применения увеличились именно благодаря глобализации.

С другой стороны, перемещение ресурсов носило не вполне рыночный характер «бегства»: сырье вывозилось по демпинговым ценам, национальный капитал уходил в схемы, не контролируемые правительствами, а рабочая сила искала за границей компенсации заработков, потерянных внутри страны.

В итоге доход на капитал (экологическая, финансовая и социальная рента) получали не те страны, которые этот капитал создавали (которые им формально владеют). Развитые страны несомненно выиграли от либерализации, взвинтившей темп межстрановых перемещений. Выигрыш стран, отстающих в развитии, не столь очевиден.

Пятое. *Проблема двойных стандартов в экономической политике развитых стран.*

При этом проблема различий в уровнях развития накладывается на проблему глобальной политики развитых стран.

С одной стороны, развитые страны, являясь флагманами глобализации, объективно несут ответственность за все мировое сообщество и мировое хозяйство, в центре которого они находятся.

С другой стороны, действуют:
• таможенные барьеры, замаскированные под антидемпинговую политику;
• миграционные фильтры;
• ограничения на допуск нерезидентов к эксплуатации и владению национальными природными ресурсами;

• небезуспешное управление ценообразованием на мировых сырьевых рынках, которое в итоге защищает развитые страны от того самого процесса глобализации, инициаторами которого они и являются.

Шестое. *Формирование однополярного мира в экономике. Формирование нового мирового экономического порядка и нового мирового порядка в целом.*

С одной стороны, в итоге глобализация выступала как процесс утверждения на мировой арене многих новых государств бывшего Советского Союза, бывшей Югославии, бывшей Чехословакии, как процесс реализации потенциала многополярного мира, который начал было образовываться после окончания холодной войны двух мировых супердержав. Многополярный мир — мир без стран-лидеров (ни одна из стран не обладает монопольной властью на мировых рынках), двустороннее сотрудничество стран в котором не испытывает серьезного влияния третьих стран.

С другой стороны, вскоре явно обозначился единственный центр глобализации — США и их европейские союзники, утверждающий свою власть в мировой политике и экономике. Однополярный мир — мир, в котором существуют страны-лидеры (обладающие монопольной властью на мировых рынках), а двустороннее сотрудничество стран подвергается влиянию со стороны третьих стран.

Таким образом, глобализация привела к формированию нового мирового порядка, при котором международные организации уже не столько действуют на основе норм международного права, сколько оформляют своими решениями силовую политику стран-лидеров.

Резюме

Глобализация международных отношений и мирохозяйственных связей — закономерный процесс, заключающийся в усилении взаимосвязи и взаимовлияния основных направлений и составляющих развития мирового сообщества. В широком понимании — это многофакторное взаимодействие разнообразных явлений международной жизни (экономических, нравственно-правовых, социальных, политических, этнических, религиозных, психологических и т.д.).

Процесс глобализации также правомерно рассматривать на уровне мирохозяйственных отношений как охватывающий всю систему МЭО, мировую экономику. Глобализация мирохозяйственных связей предполагает экстенсивные и интенсивные направления развития. Она несет преимущественно позитивные начала, но может иметь и негативные последствия.

В 90-е годы XX в. процесс глобализации шел по линии формирования однополярного мира в мирохозяйственных связях, в международных отношениях, что привело к усилению страновых диспропорций в мировом экономическом развитии и постепенному формированию нового мирового порядка.

Основные понятия

Глобализация международных отношений — усиление взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер общественной жизни и деятельности в области международных отношений.

Глобализация мирохозяйственных связей — усиление взаимовлияния и взаимозависимости различных факторов и сфер экономики в области мирохозяйственных отношений.

Однополярный мир — мир, в котором существуют страны-лидеры (обладающие монопольной властью на мировых рынках), а двустороннее сотрудничество стран подвергается влиянию со стороны третьих стран.

Новый мировой порядок — устройство мирового сообщества, при котором международные организации не столько действуют на основе норм международного права, сколько оформляют своими решениями силовую политику стран-лидеров.

Контрольные вопросы

1. В чем суть глобализации международных отношений и мирохозяйственных связей?
2. Назовите основные факторы, обусловливающие процесс глобализации мирохозяйственных связей.
3. Как можно определить и оценить роль и место основных форм МЭО, МЭИ в процессе глобализации мирохозяйственных связей?

4. В чем, по вашему мнению, заключаются положительные моменты процесса глобализации?

5. Каковы отрицательные воздействия и возможные последствия глобализации?

6. Охарактеризуйте глобальные тенденции 90-х годов XX в. и дайте собственный прогноз течения процесса в ближайшем будущем.

Библиографический список

1. *Долгов С.И.* Глобализация экономики. Новое слово или новое явление.— М.: Экономика, 1998.

2. *Международные* экономические отношения. Интеграция: Учебн. пособие / Щербанин Ю.А. и др.— М.: ЮНИТИ, 1997.

3. *Фишер Г.* Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы.— М.: Научная книга, 2000.

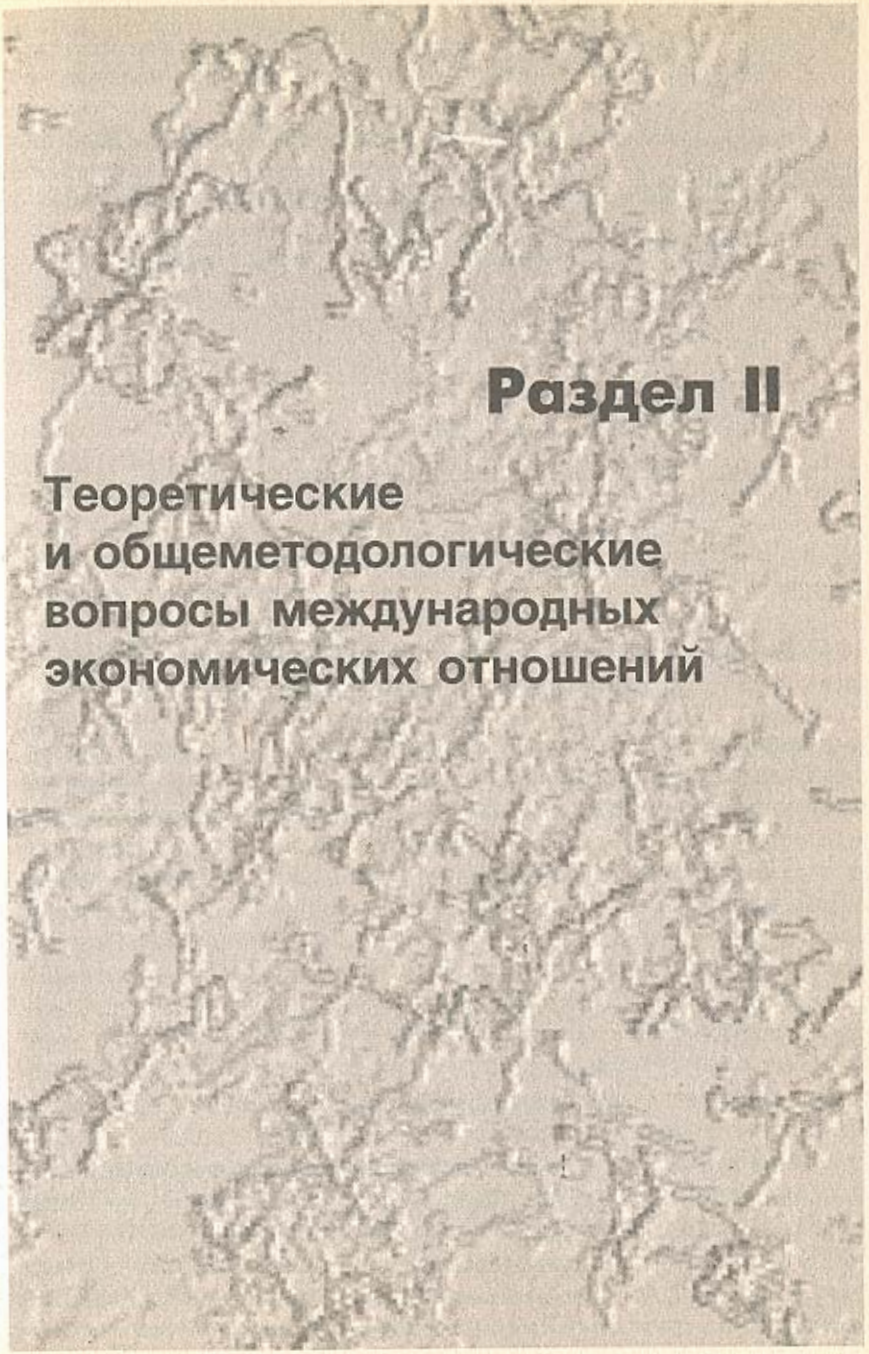
4. *Энциклопедия* рынка/Под ред. В. Рыбалкина. Т.3.— М.: Росби, 1996.

5. *Глобализация* как стержневая проблема грядущего мирового развития. Материалы «круглого стола» // Международная жизнь.— 2000.— №11.

6. *Рожков К., Рыбалкин В.* Глобализация как вызов национальной экономике// Международная жизнь.— 2001.— №1.

7. *Gray J., Dawn Fals:* The Delusions of Global Capitalism. L., 1998.

8. *Hanchler, D. Messner.* Globale Trends. Munchen, 1998.



Глава 5

Теория мирохозяйственных связей. Основные концепции международной торговли

- Протекционизм и свобода торговли. Взгляды меркантилистов
- Учение А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах
- Теория факторов производства и их взаимосвязи
- Новые интерпретации факторного подхода
- Концепция «жизненного цикла»
- Теория конкуренции М. Портера
- Современные новации и трактовки

5.1. Протекционизм и свобода торговли. Взгляды меркантилистов

Теоретические объяснения и обоснования причин существования, развития и повышения роли торговли между странами и народами начали формироваться значительно позже возникновения самого международного обмена. Этому предшествовало преодоление внутренней феодальной раздробленности, в частности, в Европе, становление достаточно устойчивых торговых связей между странами. С самого начала сложились два принципиальных подхода к международной торговле. Первый предполагает свободу торговли (free trade), осуществление ее без ограничений; второй обосновывает государственное вмешательство в международный товарооборот в целях содействия его росту с учетом интересов национального хозяйства, протекционизм. Эти два подхода при выработке и реализации внешнеторговой политики сохраняются и сегодня с преобладанием первого.

Попытка определить смысл внешней торговли, сформулировать ее цели сделана в экономическом учении меркантилистов на стадии заката феодализма и зарождения капиталистических отношений (XV—XVIII вв.). Исходя из тезиса об определяющей роли сферы обращения, лежавшего в основе их взглядов, богатство страны заключается во владении ценностями, прежде всего в виде золота и драгоценных

металлов. Представители меркантилизма Т. Мэн, А. Монкретьен [22] считали поэтому, что умножение золотых запасов — важнейшая задача государства, а внешняя торговля должна прежде всего обеспечивать получение золота. Достигается это превышением экспорта товаров над их импортом, активным торговым балансом. Тем самым предполагалось разнообразное вмешательство государственной власти во внешнюю торговлю, установление жесткого контроля над этой сферой. Торговая политика ориентировалась на всемерное поощрение вывоза и ограничение ввоза путем установления таможенных пошлин на иностранные товары.

Подобный протекционизм осложнял международную торговлю, создавая преимущества для отдельных стран, особенно метрополий, ограждая барьерами колониальные территории. В таких условиях международная торговля разделялась на зоны доминирования метрополий. Вместе с тем создавались предпосылки устойчивого дисбаланса во внешнеторговых отношениях, невыгодность их для одной из участвующих сторон. Возникли серьезные препятствия для развития капиталистических отношений, обусловливавших расширение внешнеторгового обмена, передел мирового рынка. Протекционизм тормозил эти процессы. Меркантилистский подход в этой ситуации утратил свои позиции, уступив место теориям, основанным на принципе свободы торговли. Но и в наше время возникают неомеркантилистские варианты во внешнеторговой политике отдельных стран, которые, прибегая в той или иной мере к протекционизму, ориентируются на активный торговый баланс, форсируя экспорт и сдерживая импорт по некоторым видам товаров и услуг, отдельным секторам и отраслям экономики. Актуален данный вопрос и для России.

5.2. Учение А. Смита и Д. Рикардо об абсолютных и сравнительных преимуществах

В своих экономических взглядах классики английской политэкономии А. Смит, Д. Рикардо и Д.С. Милль исходили из определяющего значения сферы производства, которое создает богатство народов, обеспечивая им приобретение доступных товаров и услуг [9, 11]. В то же время они считали, что возможности производства, благоприятные условия его осуществления определяются естественны-

ми, природными факторами. Преимущества в этих факторах и обусловливают ведение того или иного производства, в том числе и для вывоза товаров за границу. Подход с позиций «естественного разделения труда» присущ и многим современным последователям классиков. Принцип свободы торговли позволяет стране, по А. Смиту, сосредоточить свои усилия на производстве тех продуктов, которые она может делать лучше и наиболее дешево. Складывающееся в результате разделение труда означает рост обмена, международной торговли, приносит выгоды ее участникам. При этом, согласно А. Смиту, такие преимущества определяются разницей в абсолютных затратах на производство (количество человек, требующихся для изготовления единицы товара) в каждой из стран. Например, вино во Франции и Португалии дешевле, чем в Шотландии. В этих условиях было бы безумием изготовлять вино в Шотландии при помощи оранжерей, когда много дешевле привезти его из Португалии или Франции.

А. Смит
(1723—1790)

Отказ же от производства тех товаров, по которым страна не располагает абсолютными преимуществами, и концентрация на продукции, обладающей такими преимуществами, приводят к росту общих объемов производства, увеличению обмена результатами труда. Положения А. Смита получают еще большее развитие, если учитываются не только естественные, но и приобретенные преимущества, связанные с использованием новых технологий, что относится к готовой продукции, составляющей подавляющую часть международного товарооборота. Известная условность подхода в «теории абсолютного преимущества» связана с рассмотрением пары стран, вариантом непосредственно товарного, а не денежного обмена. Но введение этих реалий, при прочих равных условиях, не отменяет главных выводов.

Д. Рикардо пошел дальше, заложив важную теоретическую базу большинства последующих концепций международной торговли [9]. Считая положения А. Смита верным, но частным случаем, он сформулировал идею «компаративных» (сравнительных) преимуществ, как и у А. Смита, определяемых разницей в затратах, но не абсолютной величиной, а относительными размерами. Каждая страна должна производить и вывозить товары с относительно меньшими издержками, хотя они могут быть и выше, чем в другой стране.

Используя больший разрыв в затратах, стороны могут получить необходимый выигрыш. В известном примере с вином и сукном в Португалии и Англии (80 и 90; 120 и 100 человек на единицу товара) каждая из стран, ориентируясь на меньшие затраты (вино — в Португалии, сукно — в Англии) и вывозя эти товары партнеру, получает выигрыш от экспортно-импортной специализации в результате приложения ресурсов труда в менее емком производстве. Возможности выпуска более дешевой продукции расширяются. И у Рикардо есть допущения (внутренняя мобильность труда, отвлечение от транспортных расходов при перевозках, возможности изменения издержек при внедрении новых технологий).

Д. Рикардо
(1772—1823)

Положения теории верны и для товарно-денежного обмена. Нетрудно понять, что эти подходы классиков полностью вписываются в принцип свободы торговли, хотя не исключают ограниченное, временное и избирательное государственное вмешательство под флагом большего благоприятствования этой свободе. И все же теория компаративных преимуществ — идеальная схема, особенно для «естественного разделения труда», требующая немалых поправок при учете занятости, опасностей чрезмерной специализации, многостороннего характера внешних связей, транспортных и других расходов, степени мобильности ресурсов. В действительности нельзя ограничиться только показателями экономического выигрыша, что также сужает принцип свободы торговли.

На практике определение издержек только затратами труда в рабочем времени, как у А. Смита, так и у Д. Рикардо, недостаточно, их отдельные элементы, в том числе заработная плата, могут значительно колебаться, что нельзя не учитывать. На необходимость этого и требующиеся поправки к теориям преимуществ обратили внимание еще Н. Сениор и Д.С. Милль.

Д.С. Милль
(1806—1873)

Отстаивая протекционизм, доводы против взглядов А. Смита и Д. Рикардо выдвигала и наука XX в. в лице Е. Листа и А. Гамильтона, которые выступали за активное государственное вмешательство во внешнюю торговлю для

К. Маркс
(1818—1883)

стимулирования перехода к более высоким стадиям развития [20]. Ф. Зомбарт в свою очередь предложил гипотезу об убывающем значении внешних рынков. Серьезная разработка аспектов теории сравнительных преимуществ содержится в трудах К. Маркса, где усилен акцент на роль приобретенных преимуществ, в качестве существенного фактора формирования которых рассматриваются социально-экономические (производственные) отношения общества [7]. Надо учитывать также марксовы положения об особенностях действия закона стоимости в мировой экономике и об интернациональной стоимости.

5.3. Теория факторов производства и их взаимосвязи

Основная критика теории преимуществ сторонниками других взглядов обосновывалась необходимостью приближения ее к действительности, прежде всего в связи с тем, что она сводила издержки к труду. В действительности, по мнению представителей ряда концепций, в том числе и современных, следует исходить из нескольких факторов производства. Основоположник учения о факторах производства Ж.Б. Сей [27] в качестве таковых выделял труд, землю и капитал, которые своей рыночной ценой (заработная плата, процент на капитал и земельная рента) формируют издержки производства и позволяют оценивать факторы производства. Последние же в совокупности и определяют экономическую целесообразность и результаты производства. В 30-х годах нашего столетия шведские ученые Э. Хекшер и Б. Олин развили теорию Д. Рикардо, обосновав необходимость определять сравнительные преимущества при внешней торговле исходя из оценки факторов производства, их соотношений и взаимосвязи [16, 24]. В простом виде эта экономическая концепция получила название «теории соотношения факторов».

Ж.Б. Сей
(1767—1832)

Согласно Э. Хекшеру и Б. Олину, сравнительная оценка факторов предопределяет три существенных обстоятельства:

• у стран — участниц международного обмена складывается тенденция к вывозу тех товаров и услуг, для изготовления которых используются преимущественно факторы производства, имеющиеся в избытке, и, наоборот, к ввозу той продукции, по которой имеется дефицит каких-либо факторов;

• развитие международной торговли приводит к выравниванию «факторных» цен, т.е. дохода, получаемого владельцем данного фактора;

• при достаточной международной мобильности факторов производства существует возможность замены экспорта товаров перемещением самих факторов между странами.

Э. Хекшер
(1879—1952)

Понятно, что этому должна способствовать свобода торговли. Эта доктрина обусловливает и некоторые особенности действия факторов производства. Прежде всего она исходит из одинаковой структуры потребления в странах-партнерах, совпадения склонностей и предпочтений их населения. Пройзводители также находятся примерно в равных условиях, имея одинаковые производственные возможности. Оговаривается неизменность экспортно-импортных тарифов, транспортных расходов и других издержек. Исходный тезис тот же — постепенное уменьшение показателей предельной полезности каждого из дополнительно включаемых в производство факторов. Например, увеличение труда, количества занятых в производстве сахара на 5% приводит к меньшему увеличению объема выпуска сахара.

Б. Олин
(1899—1979)

Наконец, провозглашается возможность страны увеличивать производство товаров, притягивающих больше факторов, имеющихся в избытке. Поэтому в стране-экспортере такие факторы будут использоваться в возрастающих масштабах при повышении факторной цены из-за снижения предельной полезности каждого нового фактора. С другой стороны, у импортера факторные цены будут снижаться под влиянием замены потребности в факторе импортом соответствующих товаров и услуг. Расширение производства пшеницы в Канаде, например, приведет к необходимости увеличения ее посевов и соответственно увеличения площадей под ними. Это дол-

жно вызвать рост цен на земли, тогда как в странах — импортерах зерна с сокращением спроса на собственное зерно земельная рента снизится. Отмеченная мобильность факторов в международном плане, что особенно относится к труду и капиталу, будет означать возможность миграции последних взамен экспорта товаров.

В ряде случаев предпочтительным становится строительство предприятий в странах, где эти факторы дешевле, вместо ввоза туда товаров. Промышленно развитые страны, располагающие, как правило, избытком капитала и ограниченными возможностями в ресурсах рабочей силы при прочих равных условиях, экономически поощряются во внешних инвестициях в капиталоемкие производства (машины и оборудование, электронная и компьютерная техника, нефтепереработка и т.п.). В свою очередь страны, имеющие излишки сельскохозяйственных земель, будут сосредоточиваться на аграрном производстве и экспорте.

В итоге, по схеме сторонников данной теории, с мирохозяйственных позиций будет обеспечено более эффективное использование капитала и земли. Подобная взаимоувязка внешнеторгового обмена и миграции факторов складывалась, например, между Австралией, Канадой и Новой Зеландией, с одной стороны, и Англией — с другой. Определенный этап развития международной торговли, характеризующийся взаимоотношениями метрополий и колоний, объяснялся, таким образом, доктриной Хекшера—Олина весьма просто.

Годится она и для обоснования многих ситуаций в настоящее время, особенно при вариантах использования излишней и более дешевой рабочей силы в так называемых новых индустриальных странах (Республика Корея, Сингапур, Тайвань) при экспорте изделий электроники, одежды и других текстильных товаров, требующих свободных трудовых ресурсов. Б. Олин рассматривает пример с двумя регионами (а не странами, как у Рикардо), делая вывод, что каждый регион должен специализироваться на производстве и экспорте тех товаров, которые он может производить дешевле в денежном выражении, но не обязательно в единицах труда. Тем самым проблема получает практическую направленность.

Различия в соотношениях и структуре цен, обусловливающие международное разделение труда и внешнюю торговлю, прежде всего определяются различиями в обеспеченности отдельных регионов факторами производства, такими, как земля, климатические и в целом природные условия, количество и качество труда и капитала, влияние социальных институтов. Тем самым допускается, что при

наличии у двух стран в одинаковой мере всех видов и факторов производства различия в системе цен могут сделать обмен товарами между странами возможным и выгодным для сторон. Это определяется соотношениями спроса и предложения.

В известном законе Хекшера—Олина сформулирован тезис о факторах равновесия цен, обеспечивающих общее экономическое равновесие. Но в международных масштабах пока может быть достигнуто лишь частичное выравнивание в факторах производства из-за недостаточной интернациональной мобильности основных факторов даже при свободе торговли. В то же время либерализация торговли, в том числе в масштабах группы стран, повлияет на развитие однородных производств, внутрирегиональную торговлю, приводя к сдвигу в заработной плате и других видах доходов.

По теории Олина, между странами с наиболее различной структурой хозяйства (из-за разной обеспеченности факторами производства) торговля особенно эффективна и достигает максимальных объемов. Схема довольно проста: странам при этом надо всемерно использовать относительно избыточные факторы. При свободе торговли их цены будут выравниваться. Масштабная внешняя торговля повлияет на выравнивание заработной платы, процентных ставок, ренты и т.п. Различие в обеспеченности факторами стимулирует международные инвестиции. Создадутся предпосылки взаимозаменяемости последних и внешней торговли. Развитие торговли между народами эффективно, по мнению авторов концепции, в том случае, если это стимулирует отдельные страны и регионы отказаться от производства однородных товаров и усиливает межотраслевую специализацию производства в выпуске и экспорте готовых изделий.

Позднее ряд известных зарубежных исследователей (П. Самуэльсон, А. Лернер, Я. Тинберген) развили взгляды Б. Олина, высказав положение о том, что свободная торговля может привести к полному относительному и абсолютному выравниванию в факторах производства. Поэтому «свободная торговля — полный, а не просто частный заменитель свободного перелива капитала». Создается идеальная схема, сохраняется производство в странах, расширяется конкуренция. Английский ученый В. Хаген, продолжая идеи Хекшера и Олина, связывает с обеспеченностью природными ресурсами, факторами производства ве-

П. Самуэльсон (р. 1915)

личину внутреннего продукта. При низкой, недостаточной обеспеченности уровень дохода ниже. В результате стоимость единицы труда все меньше по отношению к стоимости единицы земли и капитала. Вывод для внешней торговли: сырьевая продукция — главный экспортный товар стран с низким доходом, поскольку их производство невысокотрудоемкое, стоимость единицы труда в слаборазвитых странах невелика [26].

5.4. Новые интерпретации факторного подхода

Отмечая, что доктрина Хекшера — Олина делает дальнейший шаг, рассматривая сравнительные издержки «как зависимое выражение условий природы, функций производства и обеспеченности факторами производства», западный ученый-экономист Р. Кейвис считает необходимым дополнить анализ рассмотрением факторов спроса и предложения [13]. В конечном счете, по Кейвису, факторы производства определяют единицу производительной силы, а величина спроса соответствует величине общего дохода, приходящейся на каждый товар. Сообразно этому и должна формироваться структура внешней торговли. Зарубежные экономисты нашего времени Ф. Тауссиг и Я. Вайнер [28, 30] разделяют идеи факторного подхода.

Принимая концепцию факторов, Тауссиг особо выделяет роль затрат капитала, подчеркивая, что различия в проценте и величине используемого капитала должны приводить к различной структуре торговли, отличающейся от той, которая предполагает рассмотрение исключительно рабочего времени. В принципе при низком уровне процента в стране возникает тенденция к сравнительному преимуществу по тем товарам, которые требуют применения большего капитала, что ведет к расширению экспорта. И напротив, высокий уровень процента будет обусловливать предпочтение импорта этих товаров по сравнению с экспортом.

Однако, по мнению Тауссига, количественное влияние фактора доходности капитала на международную торговлю все же невелико. Один из примечательных выводов: экспорт промышленных товаров из индустриально развитых стран является единственной и благотворной возможностью для других стран удовлетворять свою потребность в этих товарах.

Разделяя дополнения Тауссига, Я. Вайнер констатирует, что международная торговля, международное разделение труда несут выгоды всем участвующим странам, в том числе и менее развитым в экономическом отношении. Он доказывал, что денежные издержки и цены имеют тенденцию к пропорциональности реальным издержкам, а структура экспорта и импорта определяется на основе сравнительных издержек производства. При этом последние исходят не только из затрат рабочего времени, но отражают все соответствующие затраты, связанные с производством, в том числе вознаграждение за утомительность труда, умеренность потребления, расход капитала, выраженные в ценах.

Подчеркивая важность учета затрат капитала, Я. Вайнер полагает, что богатые страны меньше выигрывают от торговли, чем бедные, экспортирующие сельскохозяйственные товары. В этом смысле он ратует за свободную торговлю, призывает экономически слаборазвитые страны к отказу от протекционистской политики, хотя и допускает ограниченный протекционизм для отдельных отраслей промышленности в виде субсидий и экспортных премий.

Американский экономист-международник Р. Нурксе пытается обозначить механизм функционирования международной торговли, связывая его с игрой спроса и предложения [23]. Движение факторов производства вытекает, считает он, из движения экспортных и импортных цен, а автоматические силы рынка осуществляют эффективное распределение ресурсов в соответствии с международным и внутренним спросом. В солидном исследовании ученых из США В. и Е. Войтинских «Мировая торговля и правительство. Тенденции и перспективы» [31] утверждается мысль о дополнении классической теории факторами спроса и предложения, о необходимости большей конкурентности на мировом рынке. Но авторы признают, что разрыв между имущими и неимущими нациями — наиболее характерный момент мировой системы.

Иную оценку последней ситуации дает известный исследователь проблем мирового хозяйства Г. Хаберлер [14]. Для него теория сравнительных издержек — лучшее обоснование политики свободной торговли, обусловливающей выгоды для всех участвующих стран и прежде всего слаборазвитых. Отступление от принципов свободной торговли допустимо лишь в исключительных случаях для поддержания молодой промышленности в этих странах, а конкуренция является лучшим фактором развития.

Г. Хаберлер (1900—1974)

Автор капитального труда по проблемам международной торговли, где последовательно рассматриваются и основные концепции предшественников, американский ученый-экономист С. Харрис также исходит из определяющего значения различий в издержках на международное разделение труда, обеспечивающее участвующим странам равные выгоды от внешней торговли [15]. Но это — не абсолютно точное, универсальное правило, какие-либо отклонения от которого обязательно затрагивают национальные интересы. По теории, малоразвитые страны должны заниматься разработкой естественных ресурсов, а развитые — промышленным производством. Это должно поощряться соответствующим экспортом капитала из развитых стран. Внутренняя политика, размеры дохода на душу населения, констатирует С. Харрис, могут оказывать существенное влияние на развитие различных отраслей промышленности. Отсюда необходимость регулирования экономики, в частности, контроль за движением капитала, цен, заработной платы и т.д.

На теорию сравнительных преимуществ в ее факторном варианте опираются и сторонники активного государственного вмешательства в экономику, последователи Д. Кейнса [4]. Д. Кейнс в рамках своих подходов обосновывал увеличение государственных расходов, стимулирование частных инвестиций и форсирование экспорта при ограничении импорта.

Д. Кейнс
(1883—1946)

Развивая неокейнсианский вариант «внешнеторгового мультипликатора», его авторы также ссылаются на теорию сравнительных издержек. При этом делается вывод, что роста внешнеторгового баланса (а это, по кейнсианской теории, условие здоровой хозяйственной конъюнктуры) недостаточно, чтобы страна была более развита. Это даже обратно действующий фактор. Но она должна быть прогрессивнее в тех областях, где ей принадлежит ведущее место. Кейнсианцы выступают, вроде бы, не за политику протекционизма, а за свободу торговли. Но это не очень сочетается с идеей активного государственного регулирования.

Вместе с тем анализ, проведенный специалистами, выявил в ряде случаев несоответствие неоклассической концепции практике развития международных торговых связей отдельных стран. Известен так называемый «парадокс В. Леонтьева» [18], когда общие положения о преимуществах использования избыточных факторов не согласовывались с американской практикой преобладания в экспорте трудоемкой продукции, а в импорте — капиталоемкой. Попытки объяснить это спецификой послевоенной экономики страны и импортными тарифами малоубедительны. Дополнительный аргумент — структура фактора труда, связанная с повышенной квалификацией рабочей силы в США, что требует опережающих инвестиций в образование.

В. Леонтьев
(1906—1998)

Речь идет о неоднородности факторов производства, в частности труда. Большая детализация факторов в рамках доктрины сравнительных преимуществ позволяет объяснить подобные парадоксы. В экспорте развитых в экономическом отношении стран отражается более высокая доля квалифицированного труда (инженеров, ученых, рабочих высшего уровня), что означает использование избыточных факторов производства. Товары, вывозимые из менее развитых стран, отличаются высокой трудоемкостью, малоквалифицированной рабочей силой. Отмеченный парадокс может быть объяснен замещением рабочей силы машинами на основе применения новых технологий. Выбор варианта внешнеторговых связей определяется не только итоговыми затратами и преимуществами, но зависит и от обеспеченности отдельными факторами, требует учета их неоднородности. Необходимо принимать во внимание и взаимосвязь между факторами (земля — труд; труд — капитал и т.д.).

5.5. Концепция «жизненного цикла»

Сторонники данного подхода считают, что на основе этапов жизненного цикла товара могут быть объяснены современные торговые связи между странами, во всяком случае при обмене готовыми изделиями. Согласно общему тезису теории жизненного цикла товара (ЖЦТ) продукт с момента появления на рынке до ухода с него проходит ряд этапов (четыре или пять, по мнению разных специалистов). Международное перемещение товаров зависит от определенного этапа жизненного цикла. В своей доктрине Р. Вернон, Ч. Киндельбергер и Л. Уэльс [29] обосновывают схему, по которой

- на этапе внедрения после выявления потребности в продукции осуществляется разработка нововведения;
- затем организуется производство и налаживается сбыт нового товара внутри страны, начинается его экспорт.

Для *этапа внедрения* характерна повышенная трудоемкость изделия. Переход к крупносерийному массовому производству происходит в дальнейшем по мере усовершенствования технологии и освоения новых видов оборудования. Это, кстати, объясняет относительно больший удельный вес в экспорте высокоразвитых стран, в частности США, трудоемких товаров, что обусловило упомянутый «парадокс» Леонтьева. На *этапе роста,* помимо увеличения объема продаж на внутреннем рынке, расширяется экспорт из страны нововведения, усиливается конкуренция, проявляется тенденция повышения капиталоемкости производства, создаются предпосылки для организации и развития производства за рубежом, сначала в развитых, а затем и в других странах. На завершающей стадии этого этапа некоторые конкуренты начинают снижать цены.

На *этапе зрелости* производство осуществляется уже во многих странах, в том числе развивающихся, начинает ощущаться насыщение рынка прежде всего в стране нововведения, стабилизируется спрос, усиливается роль ценовой политики, достигается высокая стандартизация, свойственная крупносерийному производству, вовлекаются менее квалифицированные ресурсы труда. Складываются условия масштабного производства в развивающихся странах, в частности в НИС, с последующим вывозом в страны нововведений. Это можно проиллюстрировать на изделиях телевизионной техники, компьютерах, продукции радиоэлектроники и т.п. Наконец, *этап упадка* с международных позиций характеризуется сужением рынка в развитых странах, большей концентрацией производства в развивающихся странах. Определенная часть рынка в странах нововведений, ориентированная на данную продукцию, удовлетворяется за счет импорта. Ведущие компании развитых стран начинают производство и внедрение на рынок новых, более совершенных товаров. Вовлечение в теорию ЖЦТ международного аспекта предопределяет удлинение жизненного цикла продукции, достаточно однозначно объясняет внешнюю торговлю технологически сложными изделиями. Эта теория менее применима в случае элитарных, особо дорогостоящих товаров. Она как бы закрепляет международные технологические преимущества высокоразвитых стран.

В последних трактовках международного преломления теории ЖЦТ в качестве варианта жизненного цикла рассматриваются нововведения, не только ориентированные на обеспеченного потребителя, но и связанные с экономией некоторых видов естественных ресурсов (земли, сырья и топлива).

5.6. Теория конкуренции М. Портера

Одна из общих проблем теорий внешней торговли — совмещение интересов национальной экономики и интересов фирм, участвующих в международном товарообороте. Это связано с ответом на вопрос: «как отдельные фирмы конкретных стран получают конкурентные преимущества в мировой торговле некоторыми товарами, в конкретных отраслях?». Ответить на данный вопрос попытался ученый-экономист из США М. Портер [8, 25]. На основе изучения практики компаний 10 ведущих индустриальных стран, на которые приходится почти половина мирового экспорта, он выдвинул концепцию «международной конкурентоспособности наций». Конкурентоспособность страны в международном обмене определяется воздействием и взаимосвязью четырех основных компонентов:

М. Портер (р. 1949)

- факторных условий;
- условий спроса;
- состоянием обслуживающих и близких отраслей;
- стратегией фирмы в определенной конкурентной ситуации.

М. Портер — сторонник классической теории факторов, которые он не ограничивает исходными, вводя новые, в том числе возникающие в процессе производства (повышение производительности труда при нехватке трудовых ресурсов, внедрение компактных, ресурсосберегающих технологий при ограниченности земли, естественных богатств).

Второй компонент — спрос — определяющий для развития фирмы. При этом состояние внутреннего спроса во взаимосвязи с потенциальными возможностями внешнего рынка решающим образом воздействует на фирменную ситуацию. Здесь немаловажно обозначить и национальные особенности (экономические, культурные, образовательные, этнические, традиции и привычки), влияющие на выход фирмы за пределы страны. Подход М. Портера предполагает преобладающее значение требований внутреннего рынка для деятельности отдельных компаний.

Третий — состояние и уровень развития обслуживающих и близких отраслей и производств, обеспеченность соответствующим оборудованием, наличие тесных контактов с поставщиками, коммерческими и финансовыми структурами.

Четвертый компонент — стратегия фирмы и конкурентная ситуация. Избранная фирмой рыночная стратегия и организационная структура, предполагающие необходимую гибкость,— важные предпосылки успешного включения в международную торговлю. Серьезным стимулом является достаточная конкуренция на внутреннем рынке. Искусственное доминирование с помощью государственной поддержки — негативное решение, приводящее к растрате и неэффективному использованию ресурсов.

Теоретические посылки М. Портера послужили основой для выработки рекомендаций на государственном уровне по повышению конкурентоспособности внешнеторговых товаров в Австралии, Новой Зеландии и США в 90-х годах.

Многие видные экономисты-международники неоднозначно принимают теоретические посылки М.Портера, считая, что их концептуальные положения следует развить в отношении конкурентоспособности стран. Это приобретает особый методологический и практический смысл в условиях глобализации мирохозяйственных связей. Подробнее проблемы конкурентоспособности стран рассмотрены далее.

5.7. Современные новации и трактовки

В большинстве исследований недавнего времени, принимая исходные положения классической теории и некоторые основные дополнения к ним, названные выше, и другие авторы стремятся приспособить свои концепции к практике. Так, английский ученый-экономист Д. Керне развивает гипотезу «конкурирующих групп», полагая, что та или иная организация рабочих, в частности профсоюзы, создают препятствия для перехода рабочих в другие отрасли и производства, особенно это касается экспортных отраслей.

А. Маршалл (1842—1924)

Цена товара в этих условиях не может находиться в соответствии с фактическими затратами труда, рабочим временем. Структура торговли при этом будет отклоняться от складывающейся по принципу сравнительных издержек, так как уровень заработной платы из-за наличия «конкурирующих групп» различается от одной отрасли к другой. Решающее слово, таким образом, остается за соотношением спроса и предложения. Известный исследователь, экономист-международник А. Маршалл, в свою очередь выделяет роль предложения [21]. Международный спрос на товары данной страны значительно расширяется, подчеркивает он, если в целом страна предложит свои товары на условиях, более благоприятных для покупателей, и сокращается, когда она будет навязывать условия, выгодные ей самой.

Акцентируя внимание на предложении, А. Маршалл заключает, что богатые страны могут быть пионерами в производстве новых товаров. Они выгадывают от широких и хорошо налаженных внешнеторговых связей, могут лучше приспосабливать выпуск того или иного товара к емкости различных рынков, чем бедные страны, и в результате будут получать большую выгоду от внешней торговли. Место страны в международном разделении труда, в мировой торговле, поэтому в существенной мере определяется предложением, его эластичностью.

В соответствии с такой позицией А. Маршалл вводит в теорию международной торговли кривую взаимного спроса и предложения как показатель оптимальных условий внешнеторгового обмена. В преобладающей своей части классическая теория международной торговли и большинство ее современных интерпретаций объясняют смысл внешней торговли, экономические выгоды от нее для участников различиями между странами в обеспеченности факторами производства. Чем больше эти различия, тем больше при прочих равных условиях возможностей для торговли и выгоды от нее, получаемые сторонами.

Но на практике, особенно в современных условиях, преобладающая часть международного обмена приходится на промышленно развитые страны со схожими факторными характеристиками обеспеченности естественными ресурсами. Теперь существенно возрастает роль приобретенных преимуществ, связанных с опережающей разработкой и внедрением новых технологий. Согласно теории «подобия стран», в этой ситуации у развитой страны бóльшая возможность приспособления своих товаров к рынкам сходных стран.

К такому выводу пришел шведский экономист-международник Стефан Линдер [19].

В последнее время в теоретических разработках проблем международной торговли усиливается акцент на необходимость анализа микроэкономики, уровня фирм, предприятий. Это определяется значительным ростом объемов и повышением роли международного внутрифирменного обмена. По данным некоторых публикаций, на

внутрифирменные международные поставки приходится почти 70% всей мировой торговли, 80—90% продаж лицензий и патентов, не менее 40% вывоза капитала. Тем самым формулируется дополнительное обоснование преимуществ обмена между одинаково развитыми ведущими странами, что отстаивает, в частности, С. Линдер.

Ряд исследователей [2, 6, 10] толкуют эти процессы с позиций не столько микро-, сколько макроуровня. Концентрация объемов мировых торговли и инвестиций в развитых странах дает основание говорить о международной конкуренции не только как о конкуренции фирм, но и как о конкуренции стран.

Какова специфика страновой конкуренции? Фактически, когда речь идет о конкуренции фирм, предполагается соревнование за рынок. Конкуренция стран — это прежде всего борьба стран за фирмы, причем в этой конкуренции страны выбрасывают на конкурентное поле ту совокупность условий ведения бизнеса, которые они могут предоставить фирмам на своих территориях.

Высшей формой конкурентных преимуществ у Портера является «движение инноваций», позволяющее фирме максимально эффективно использовать любые мировые ресурсы. Однако за движением инноваций (научно-исследовательскими, маркетинговыми разработками, развитием персонала и организации фирм) чаще всего стоит социальная сфера страны, воспроизводящая человеческие ресурсы. Эти ресурсы воспроизводятся и, как правило, определяют потенциал развития национальной экономики. Именно поэтому способность воспроизводить их, а затем создавать возможность хозяйственного использования результатов — признак конкурентоспособности страны.

Следовательно, страны, создающие не только условия бизнеса, но и условия жизни людей, конкурируют не только за фирмы, но и, во многом, за собственное население. При этом особенно явной эта борьба становится на этапе глобализации, которая, как подчеркнуто выше, ведет к масштабному перераспределению ресурсов, воспроизводимых странами — природных и человеческих, прежде всего интеллектуальных. В условиях открытой международной экономики миграция по экономическим причинам означает для страны выезда потерю дохода на тот «человеческий капитал», который был ею создан. Для страны въезда это, наоборот, означает присвоение дохода на «человеческий капитал» в виде своеобразной социальной ренты.

То же самое относится к межстрановым потокам интеллектуальной собственности. Выигрывают в конкуренции те страны, которые

присваивают и свою, и чужую (более или менее изощренными способами собирая научно-техническую информацию за рубежом) интеллектуальную ренту.

Если учесть при этом, что возможность пользоваться завозным исходным природным сырьем позволяет стране сохранить экологическую чистоту и при этом удовлетворить свои потребности в материальных ресурсах, речь может идти и о присвоении экологической ренты.

Присвоение ренты всех этих видов делает возможным размещение на территории страны фактического центра управления интернационализированной воспроизводственной цепочкой (штаб-квартиры ТНК), что становится особенно важным в условиях глобализации.

Таким образом, представления о конкуренции стран позволяют дополнить портеровский список факторов, определяющих международную конкурентоспособность, движением человеческих ресурсов («человеческого капитала»), а также говорить о концепции жизненного цикла страны, в рамках которой возможности территориального размещения тех или иных звеньев интернационализированных воспроизводственных циклов (оформленных, как правило, в подразделения ТНК) могут оцениваться с точки зрения как фирм, так и стран.

Одна из наиболее популярных форм оценки конкурентоспособности стран — периодическая публикация страновых рейтингов, один из которых — рейтинг Лозаннского института развития методов управления — приведен в приложении №2.

Развитие мирохозяйственных отношений, включая международную торговлю, превращение внешнеэкономических связей в важный фактор хозяйственного роста по-новому ставят вопросы экономической (и не только) независимости и взаимозависимости отдельных стран. Здесь также нужны теоретические и практические подходы. Но это особая тема, которая затрагивается в гл. 7.

Начиная с Ж.Б. Сея в теории мировой экономики в целом более существенное место отводится концепции факторов производства. Тем самым серьезную научную основу получили международное движение капитала и миграция трудовых ресурсов.

Исключая наиболее общую теорию Дж.С. Милля, взгляды последующих экономистов-международников можно условно разделить на три группы, объясняющие движение капитала между странами соответственно:

• теми же факторами, что экспорт и импорт товаров, т.е. разделением труда исходя из экономических преимуществ;

• различиями в эффективности использования факторов производства в разных странах и возможностью их интернационального перемещения;

• и тем, и другим одновременно (теория жизненного цикла).

Классификация теорий международного движения капитала связана прежде всего с хронологическими признаками и особенностями предмета анализа:

• хронологически теории возникали, как правило, по мере становления новых форм международных экономических отношений;

• преимущественным значением движения капитала в форме прямых инвестиций, причем связанных с внешней торговлей товарами страны происхождения на рынках страны приложения капитала;

• повышением роли миграции капитала в форме прямых инвестиций вне зависимости от торговых связей страны приложения и страны происхождения капитала;

• развитием портфельных инвестиций;

• с каждой очередной формой все большее значение для движения капитала имеют различия в уровнях развития стран приложения и стран происхождения капитала.

Теории международной экономической миграции разработаны пока слабо, и в большинстве исследований в качестве основных причин исследований фигурируют различия в уровнях оплаты труда, карьерного роста, профессиональной и личностной самореализации в разных странах, причем, как правило, международное движение трудовых ресурсов поддерживается различиями в условиях приложения капитала в разных странах. Исследователи отмечают, что «новым явлением стало движение профессионалов не только к «капиталу», но и «одновременно с капиталом и вслед за ним». Прежде всего это связано с деятельностью транснациональных корпораций, имеющих сеть филиалов по всему миру.

Обозначая перспективы, серьезные исследователи подчеркивают, что при сложившихся в мирохозяйственной сфере тенденциях соотношение между базисными факторами производства будет неизбежно изменяться [3]. Это относится прежде всего к трудовым ресурсам в связи с ускоренным ростом населения в развивающихся странах, а также к обострению проблемы ограниченности природных запасов, особенно в развитых странах. Провозглашается призыв к преобладанию политики свободного предпринимательства, не отвергающего, однако, ограниченного целевого вмешательства государства в экономику, в том числе во внешнеэкономическую сферу. В пользу этого говорят

ссылки на опыт Японии, Тайваня, Республики Корея. Во всяком случае в поле зрения должны быть минимум п я т ь обстоятельств:

• создание и развитие крупных многоотраслевых производств в отдельных странах, что может сдерживать международный товарообмен;

• внедрение и широкое применение гибких производств может сделать более эффективным мелкосерийное внутреннее производство и снизить заинтересованность в импорте;

• с учетом опережающего и быстрого роста доли услуг в потреблении и международном обмене относительно уменьшится роль торговли товарами, снизятся совокупные расходы на производство последних;

• протекционистские меры могут создать препятствия для внешнеторгового перемещения товаров;

• развитие современных информационных технологий, сети Интернет будет в значительной мере способствовать либерализации мирохозяйственных контактов.

В последнее время в связи с глобализацией международных отношений появился ряд дополняющих концепций мирохозяйственных связей. Из них могут быть выделены, в частности, теория «сжатия мира» (Р. Робертсон), развивающая идею экономико-технологического подобия стран, или «мирового общества риска» (У. Бек), отводящая определенную роль в развитии МЭО факторам риска и, наконец, гипотеза «детерриториализации символических обменов» (М. Уотерс), касающаяся международной торговли услугами.

Резюме

Теории международной торговли объясняют причины и условия ее возникновения. Кроме раннего направления меркантилистов, выводивших внешнюю торговлю из задачи увеличения запасов золота и драгоценностей в стране, все основные концепции видят причину торговли между народами в экономических преимуществах и выгодах международного разделения труда. А. Смит и Д. Рикардо обосновали и сформулировали положение об абсолютных и относительных преимуществах стран, связанных с различием издержек производства, затрат труда. Дальнейшее развитие теории основано на примене-

нии учения о факторах производства, главные из которых — земля, капитал и труд — определяют для страны возможные преимущества в международном обмене. Современные концепции (Б.Олин, Э.Хекшер) уточняют такой подход, подчеркивая неоднородность основных факторов, роль цен, спроса и предложения. В итоге каждая страна должна использовать имеющиеся преимущества (в затратах труда, по Смиту и Рикардо, или в факторах производства), вывозя те товары, по которым они есть, и ввозя те, где их нет. Все эти теории, за исключением первой, отстаивают принцип свободы торговли. Теория жизненного цикла товара предполагает производство многих готовых изделий сначала в странах нововведения с последующим развитием экспорта в другие страны, а затем переход к импорту данных товаров из последних. Жизненный цикл товара с учетом международного обмена удлиняется, а принцип ЖЦТ влияет на позицию страны в международной торговле. Теория конкуренции связывает включение страны и отдельной фирмы в международную торговлю с условиями конкуренции, преимуществами в конкурентоспособности своих товаров, поступающих на внешний рынок. Доктрина подобия стран объясняет преимущественное развитие международной торговли между одинаковыми странами, в том числе передовыми, большей взаимоприспособленностью их рынков. Концепция жизненного цикла стран при объяснении условий и результатов международной конкуренции исходит из разных возможностей стран обеспечить на своей территории условия ведения бизнеса, с одной стороны, и условия проживания населения — с другой. Различия в этих условиях определяют тот набор звеньев интернационализированного воспроизводственного цикла, на который может претендовать страна в условиях глобализации мирового хозяйства.

Основные понятия

Свобода торговли — принцип внешнеторговой политики, предусматривающий свободу предпринимателей, фирм в принятии и осуществлении решений по ведению внешней торговли.

Протекционизм — принцип внешнеторговой политики, предполагающий вмешательство государства во внешнеторговую деятельность, те или иные формы и методы государственного регулирования.

Абсолютные преимущества — выгоды, вытекающие из разной величины затрат на производство в странах — участницах внешней торговли.

Относительные преимущества — выгоды, связанные с относительной разницей в затратах на производство в странах — участницах внешней торговли.

Факторы производства — основные (земля, капитал, труд) элементы, определяющие условия производства и затраты на его осуществление.

Жизненный цикл товара — период с момента появления товара на рынке до ухода его с рынка.

Конкуренция стран — соревнование стран за возможность разместить на своей территории предпочтительные звенья интернационализированных воспроизводственных циклов; проявляется в создании необходимых условий ведения бизнеса (деловой среды) и условий проживания населения (социальной среды).

Жизненный цикл страны — период времени между сменами набора звеньев интернационализированного воспроизводственного цикла, размещенных на территории страны.

Контрольные вопросы

1. В чем суть двух генеральных направлений международного обмена (протекционизм, свобода торговли)?
2. Назовите основные положения теории сравнительных преимуществ.
3. Как связаны теории факторов производства и сравнительных преимуществ?
4. Что означает применительно к внешней торговле теория жизненного цикла?
5. В чем сущность конкуренции стран?

Библиографический список

1. *Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения.— М.: Финансы и статистика, 1996.

2. *Гельвановский М.И.* Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели // Вопросы статистики.— 1999.— №12.

3. *Дэниеле Д.Д., Радеба Ли.* Международный бизнес.— М.: Дело, 1994.

4. *Кейнс Д.М.* Общая теория занятости, процента и денег.— М., 1948.

5. *Киреев А.* Международная экономика.— М.: МО, 1997.

6. *Кочетов Э.Г.* Геоэкономика (Освоение мирового экономического пространства): Учебник.— М.: БЕК, 1999.

7. *Маркс К.* Капитал.— Т. 1 и 3.

8. *Портер М.* Международная конкуренция.— М., 1994.

9. *Рикардо Д.* Начала политической экономии и налогового обложения. Соч. Т. 1.— М., 1955.

10. *Рожков К.Л.* Страновая и территориальная логистика.— М.: Научная книга, 2000.

11. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов.— М.—Л., 1935.

12. *Харрод Р.* К теориям экономической динамики.— М., 1958.

13. *Caves R.E.* Trade and economic Structure. Models and Methods.— L., 1956.

14. *Haberler G.* International Trade and economic Development.— Cairo, 1959.

15. *Harris S.E.* International and Interregional Economics.— N.Y., 1957.

16. *Heckscher E.* Mercantilism.— L., 1935.

17. *Kurihara K.* The Keinsian Theory of economic Development.— N.Y., 1959.

18. *Leontief W.W.* Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined. ec. Int., 1954, Nr. 2.

19. *Linder S.B.* An Essay on Trade Transformation.— N.Y., 1961.

20. *List E.* Das nationale System der politischen ukonomie.— B., 1927.

21. *Marshall A.* Pure Theory of International Trade.— L., 1923.

22. *Montchretien A.* Traite d economic politique.

23. *Nurkse R.* Pattern of Trade and Development.— Ph., 1959.

24. *Olin B.* Interregional and International Trade. HarPr. 1933.

25. *Porter M.E.* The competitive Advantage of Nation.— N.Y., 1990.

26. *Review* of Economics and Statistics — L., 1960 — Nr. 1.

27. *Say J.B.* Cours complet creconomue politique practique.

28. *Taussig F.W* Selected Reading an International Trade and tariff Problems.— N.Y., 1921.

29. *Vernon R.* International Investment and International Trade in the Product Life Cycle Quarterly Journal of Economics.—1966.— Nr. 5.

30. *Viner J.* Studies in Theory of International Trade, 1937.

31. *Woytinsky WS* and *Woytinsky E.S* World commerce and Government Trends and Outlooks.— N.Y., 1955.

Глава 6

Международные экономические отношения в условиях рыночного хозяйства. Направления, механизм и формы осуществления

- Сущность и основы МЭО
- Объекты и субъекты МЭО в условиях рынка
- Принципы и особенности механизма МЭО

6.1. Сущность и основы МЭО

Международные экономические отношения *— система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран, соответствующими субъектами хозяйствования* [2]. МЭО — особая сфера деятельности, основанная на международном разделении труда. Международные экономические отношения находят практическое выражение в обмене между странами, представляющими их предприятиями, фирмами и организациями продукцией (товарами и услугами), в международной торговле, научно-технических, производственных, инвестиционных, валютно-финансовых и кредитных, информационных интернациональных связях, перемещении между ними трудовых ресурсов.

МЭО объективно вытекают из процесса разделения труда, международной специализации производства и науки, интернационализации хозяйственной жизни. Становление и развитие МЭО определяются усилением взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран. Углубление и развитие международного разделения труда, а значит МЭО, зависят от естественных (природных, географических, демографических и т.п.) и приобретенных (производственных, технологических) факторов, а также социальных, национальных, этнических, политических и нравственно-правовых условий. Указанные выше практические составные направления и формы МЭО охватывают ряд сфер мирохозяйственной деятельности:

- международную торговлю;
- международную специализацию производства и научно-технических работ;

- обмен научно-техническими результатами;
- валютно-финансовые и кредитные связи между странами;
- движение капитала и рабочей силы;
- деятельность международных экономических организаций, хозяйственное сотрудничество в решении глобальных проблем;
- международные информационные связи, формирование и возрастание роли всемирной информационной сети, осуществление коммерческих операций с помощью компьютеров.

Возможности, перспективы и роль МЭО, значение и соотношение их основных форм и направлений определяются углублением международного разделения труда, переходом к высшим его типам. *Общий тип* международного разделения труда предопределяет межотраслевой международный обмен, в частности, товарами добывающих и обрабатывающих отраслей отдельных стран. *Частное разделение труда* приводит к развитию и преобладанию международной торговли готовыми изделиями разных отраслей и производств, в том числе внутриотраслевой.

Наконец, *единичный тип* международного разделения труда означает специализацию на отдельных этапах производства (узлах, деталях, полуфабрикатах и т.п.) и стадиях технологического цикла (переделах), а также в рамках научно-технических, проектно-конструкторских и технологических разработок и даже инвестиционного процесса. Тем самым создаются предпосылки ускоренного роста емкости международного рынка, устойчивого расширения МЭО.

Из сказанного можно сделать вывод, что в принципиальных характеристиках международные экономические отношения, являющиеся полем и результатом приложения труда, капитала, природных и других ресурсов, представляют собой одну из сфер рыночного хозяйства со свойственными ему основными признаками. Как известно, с учетом принципа свободы выбора для продавцов и покупателей и в этой сфере рыночные отношения предполагают:

- множественность их объектов и субъектов;
- определяющее воздействие спроса и предложения;
- их взаимосвязь с ценами при необходимой гибкости и подвижности последних;
- конкуренцию.

Дополняется это свободой предпринимательства. Сам факт международного обмена, исключительное пространство его осуществления, выходящее за границы отдельных стран, создают более чем достаточные предпосылки множественности объектов. То же можно сказать о множественности субъектов — их число на рынке возрас-

тает, наряду с национальными предпринимателями и фирмами в МЭО участвуют иностранные, международные компании и организации, государственные структуры различных стран.

Не изменяя механизм спроса и предложения, МЭО расширяют его границы, охватываемые объемы и ассортимент обмена. Новые количественные и качественные характеристики приобретает система рыночных цен. И, конечно, ужесточаются условия конкуренции. В качестве основных признаков МЭО как сферы развитого рыночного хозяйства могут быть названы следующие:

1) как и в любой национальной экономике, в основе мирового хозяйства и МЭО лежат разделение труда и обмен, только не внутринациональные, а международные, предполагающие, что производство и (или) потребление отдельных стран в той или иной мере связаны между собой;

2) участники МЭО экономически обособлены, в частности, в особенной форме национально-хозяйственного обособления, что объективно обусловливает товарно-денежный характер связей;

3) в совокупности мирохозяйственных обменных связей, МЭО более полно действуют законы спроса, предложения и свободного ценообразования, являющиеся краеугольными камнями любого рыночного механизма;

4) так же, как национальные рынки, мировой рынок МЭО характеризуется конкуренцией товаров и услуг, продавцов и покупателей. Эта конкуренция жестче в силу больших объемов и набора обращающихся на рынке товаров и услуг. Она дополняется перемещением факторов производства (капитала, труда) между странами;

5) одна из основных форм МЭО — международная торговля — представляет собой множество межстрановых потоков продукции. В этих условиях формируются мировые товарные рынки, где осуществляются операции по купле-продаже товаров, носящие устойчивый, систематический характер;

6) обмен товарами и услугами, международное перемещение факторов производства опосредовано движением денег, системой расчетов, товарными кредитами, валютными отношениями. Наряду с товарными рынками функционируют мировой финансовый рынок, международная валютно-финансовая система. Движение капитала, иностранные инвестиции, долгосрочные международные, государственные кредиты придают мировой финансовой системе завершенный вид.

Страновые различия в обеспеченности трудовыми ресурсами, в возможностях и условиях занятости населения определяют возникновение и развитие межгосударственных потоков рабочей силы, что

обусловливает формирование мирового рынка труда. Возрастание роли информационного обеспечения, интеллектуальной собственности, широкое внедрение системы патентования и лицензирования изобретений и открытий, межгосударственные соглашения по защите авторских прав создают предпосылки для становления мирового информационного рынка;

7) МЭО предполагают собственную инфраструктуру, специальные институты. Они представлены международными экономическими, финансово-кредитными учреждениями и организациями как общемирового (ВТО, Международная торговая палата, Всемирный банк, Международный валютный фонд и т.д.), так и регионального значения (Еврокомиссия, ЕБРР и т.п.);

8) МЭО подвержены монополизации. Она возможна по линии концентрации производства и сбыта частными предпринимательскими структурами (например, создание и деятельность ТНК) и в результате международных, межгосударственных соглашений и союзов, объединяющих крупнейшие страны и фирмы поставщиков некоторых видов продукции (например, Международный нефтяной картель — МНК, ОПЕК);

9) особой сферой, фактором и результатом развития МЭО становится производственная, коммерческая, внешнеэкономическая деятельность ТНК;

10) МЭО не свободны от международного, регионального, государственного вмешательства и регулирования. Оно проявляется в межгосударственных экономических, торговых, кредитных, валютных, таможенных и платежных соглашениях и союзах. Кроме того, результаты регулирования внешнеэкономической деятельности в каждой отдельной стране также влияют на состояние и развитие МЭО.

Все сказанное выше принципиально характеризует содержание и поле действия современных МЭО, их особенности.

6.2. Объекты и субъекты МЭО в условиях рынка

Объекты и субъекты МЭО в принципе не отличаются от таковых в рамках национального рыночного хозяйства. Новые количественные и качественные моменты характеризуют их множественность. В качестве *объектов* МЭО выступают прежде всего товары и услуги, обращающиеся в международной торговле, объем которой превышает в настоящее время 11 трлн долл. [1]. Важная

особенность здесь — устойчивость и масштабность товаропотоков. Обмен товарами и услугами отличается крупными объемами, широким ассортиментом, дифференциацией по качеству, как правило, большей конкурентоспособностью.

Предметом МЭО являются непосредственные связи по специализации и кооперированию в области производства и научно-технических работ. Особое значение приобрело перемещение факторов производства между странами, хотя, как отмечено выше, в мирохозяйственных отношениях тому есть ряд препятствий. Сюда относятся прежде всего движение капитала в разных формах, международное использование финансово-кредитных ресурсов, интернациональная миграция рабочей силы, обмен интеллектуальной собственностью.

В качестве особого объекта следует выделить многостороннее и разнообразное сотрудничество стран и международных организаций в области экологии и по решению других проблем глобального характера. Больше особенностей в *субъектах* МЭО. Но и здесь, как в целом в рыночной среде, отношения между партнерами из разных стран — это по преимуществу связи на уровне частных фирм, предприятий, отдельных предпринимателей, составляющие несущую основу мирохозяйственных контактов, при необходимой свободе выбора. Практически для большинства стран с рыночной экономикой это означает, что субъектам хозяйственной деятельности не требуется каких-то особых условий и разрешений на ведение внешнеэкономической деятельности, для них нет принципиальной разницы между внутренним и внешним рынками. Тем не менее, их маркетинговая задача усложняется: необходимы постоянное изучение внешнего рынка, данной и перспективной ситуаций на нем, сравнительные оценки внутренних и международных условий и партнеров. Значительно возрастают роль и объем макроэкономического анализа. В то же время в качестве субъектов МЭО во многих случаях выступают государственные структуры: непосредственно правительственные и другие государственные органы различных уровней (центральные, региональные, муниципальные), а также государственные предприятия и организации. Варианты государственного участия различны:

• прямое осуществление операций центральными министерствами и ведомствами;

• осуществление операций региональными и муниципальными органами управления, в том числе целевые закупки и продажи продукции на внешнем рынке;

• предоставление полномочий отдельным предприятиям, фирмам, коммерческим и банковским структурам, в том числе частным, по осуществлению конкретных операций, совершению тех или иных внешнеэкономических сделок;

• гарантирование экспортно-импортных операций. В роли субъектов МЭО выступают также международные организации, в частности, системы ООН, особенно при предоставлении финансово-кредитной помощи, инвестировании средств в отдельные проекты. Масштабная деятельность в сфере МЭО осуществляется также транснациональными корпорациями и международными объединениями. Роль этих субъектов МЭО более значительна на рынке капиталов, финансово-кредитных и валютных ресурсов.

6.3. Принципы и особенности механизма МЭО

Рынок для его участников — это совокупность прямых взаимовыгодных договоров с равноправными партнерами, направленных на удовлетворение потребностей в товарах и услугах, обеспечение необходимыми ресурсами, факторами производства и позволяющих улучшить их собственное экономическое положение, получить прибыль. Тот факт, что стороны являются гражданами или юридическими лицами других стран, принципиально мало что меняет для субъектов МЭО. При позиционировании на мировом рынке действуют те же принципы и правила, которые годятся для внутреннего рынка [3].

Основу деятельности участников МЭО и механизма последних составляет *маркетинговый подход*. Потенциальному экспортеру, в частности, необходимо точно знать потребности, склонности и предпочтения покупателей, состояние и перспективы рынка и соответствующих его сегментов в той стране, куда он собирается вывозить свою продукцию. Для этого недостаточен, как отмечено выше, анализ только собственно рынка сбыта, необходимы изучение, оценка и прогноз макроэкономической среды (экономических, природно-климатических, экологических, социокультурных, нравственно-правовых, религиозно-этнических, психологических и политических условий).

Достоверные сведения о демографических, географических, социально-психологических характеристиках зарубежных покупателей позволяют более или менее точно прогнозировать возможный спрос на вывозимую продукцию, суммы валютной выручки, рентабельность экспортной операции. Это касается достаточно крупных и

устойчивых сделок, долгосрочных договоров и не всегда применяется при разовых, отдельных контрактах и незначительных партиях внешних поставок. Хотя и в этом случае минимальная информация необходима. (Не это ли делают «челноки», предлагая заманчивый и дешевый товар иностранному и отечественному покупателю, нередко не самого высокого качества?)

Подобная работа необходима и при импортных операциях, хотя здесь она несколько проще и меньше по объему, так как охватывает в основном коммерческую часть операции, касается отечественного рынка.

Для проведения эффективной экспортной операции, гарантирующей намеченные валютные поступления в предусмотренные сроки, поставщик должен проработать разные варианты товародвижения: способы и маршруты транспортировки, возможности использования инфраструктуры страны и фирмы-импортера, целесообразность привлечения посредников, а при необходимости — создания собственной сети сбыта торговых представительств, дистрибьюторских, дилерских структур, магазинов, складов и т.п.

Для продвижения товаров на внешний рынок или закупаемых по импорту требуются гибкая комбинация методов рекламы, развитие индивидуальной продажи, материально-денежное поощрение посредников и собственных продавцов. Ценовая политика, система расчетов и коммерческого кредита должны создавать условия, привлекательные особенно для заграничной, а также для отечественной клиентуры, приобретающей иностранные товары и услуги.

Безусловно, важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности, тем более необходимой в сфере МЭО, является *анализ конкуренции*. Следует специально подчеркнуть, что в МЭО, на международном рынке особое значение придается требованиям по исключению недобросовестной конкуренции и недопущению злоупотреблений доминирующим положением на рынке. Это тем более важно, поскольку конкуренция в международной торговле много жестче, чем на внутреннем рынке.

Для достоверного выявления и оценки конкурентоспособности продукции и позиций конкурентов, определения своих сравнительных преимуществ выходу на внешний рынок должно предшествовать изучение продукции конкурентов, в том числе с учетом потребительских вкусов и предпочтений данного сегмента рынка, а также общей картины деятельности конкурирующих фирм (так называемый фирменный анализ): экономического и финансового положения, имиджа, целей на конкретном рынке, особенностей производственной деятельности и управления, применяемых методов

маркетинга, возможных стратегических решений. Специального внимания заслуживает вопрос использования вариантов неценовой конкуренции. Задача позиционирования, овладения рыночной нишей крайне актуальна в условиях жесткой международной конкуренции.

Механизм МЭО требует обеспечения вытекающей из анализа конкуренции маркетинговой политики планирования будущих товаров и услуг, т.е. выработки и реализации концепции модернизации сегодняшней и создания новой продукции исходя из показателей жизненного цикла в его международном применении. Это касается собственно товара, его упаковки, товарного знака, сервисных условий и т.д.

Включению фирмы в мирохозяйственные связи должно сопутствовать экономически благоприятное сочетание ресурсов, используемых для экспортного производства. Конкурентоспособность предприятия в МЭО может быть обеспечена при прочих равных условиях благодаря преимуществам в доступности и дешевизне ресурсов, производственных технологиях, информационных средствах.

Поскольку предприятия — потребители ресурсов и население любой страны приобретают и импортируемую продукцию, важно обоснованное сочетание в производстве и на потребительском рынке отечественной и импортной продукции и ресурсов. В более тщательной проработке нуждаются вопросы международного производственного и научно-технического, инвестиционного сотрудничества, привлечения иностранной рабочей силы, финансово-кредитных средств.

Вместе с тем следует учитывать, что мировая экономика, МЭО имеют специфические черты, которые отражаются на характеристиках и особенностях функционирования механизма мирохозяйственных связей. Прежде всего, как выше уже отмечено, это объемы обмена, которые превосходят размеры внутреннего товарооборота любой страны. В МЭО участвует большое количество субъектов, не сравнимое с количеством на внутреннем рынке.

Товарная и фирменная конкуренция очень масштабна и более жесткая. В результате весьма существенна совокупная мощность воздействия мирового рынка на отдельные национальные рынки (при достаточной открытости внутренней экономики). В итоге международное разделение труда оказывает все большее воздействие на внутреннее разделение труда в странах, что меняет структуру национальных экономик, объемы и состав внутренних товарообменных операций.

Можно утверждать, что рыночный механизм МЭО является более совершенным по экономической обоснованности и объективности

процесса ценообразования, формирования и использования других инструментов хозяйствования. Не случайно поэтому цены мировых товарных рынков выступают как один из критериев при формировании цен в национальной экономике, служат индикатором при определении целесообразности участия в международном разделении труда, МЭО.

Особенности МЭО как сферы рыночных отношений, включая и их механизм, вытекают и из других существенных моментов, частично упоминавшихся выше:

• пространственные масштабы мировой экономики, определяющие значительную удаленность продавцов и покупателей, а значит, и повышенную роль транспортной проблемы и связанных с этим расходов. Последнее может стать препятствием для установления внешнеэкономических связей, заключения конкретных сделок;

• меньшая мобильность, т.е. подвижность ресурсов, прежде всего земельных, природных ресурсов, в частности полезных ископаемых, привязанных к местонахождению. Ограничена и мобильность трудовых ресурсов, хотя они и более подвижны, особенно в настоящее время. На снижение мобильности ресурсов нередко воздействует государственное вмешательство (миграционные правила, запреты на продажу земли иностранцам, ограничения иностранных инвестиций и деятельности зарубежных фирм, протекционизм во внешней торговле);

• использование в международном обмене национальных валют усложняет расчеты по внешнеэкономическим операциям, требует наличия валютного рынка. А последний предполагает организацию валютного контроля, введение той или иной системы валютного регулирования;

• немаловажным самостоятельным фактором становятся международная стандартизация и сертификация продукции, выполнение требований которых связано с дополнительными затратами, иногда довольно существенными.

Указанные обстоятельства обусловливают особенности рыночного механизма МЭО, побуждают их участников вносить коррективы в принципы и методы своей рыночной политики.

С одной стороны, возникающие возможности выхода на внешний рынок ставят перед фирмой задачу приспособления всего комплекса маркетинга к условиям и особенностям экономической среды в стране-партнере. В то же время необходимы стандартные и простые приемы и решения, обеспечивающие четкое и контролируемое выполнение принятых вариантов. С другой стороны, у продавца, и тем

более производителя, возникает задача поиска и внедрения наилучшей организационной формы своей внешнеэкономической деятельности, учитывающей наряду с условиями и факторами, свойственными и внутреннему рынку, и особенности МЭО, отмеченные выше. Кроме того, не может не учитываться фактор риска, связанный со степенью экономической, социальной и политической нестабильности в стране-партнере. Значение рискового фактора возрастает при глубоких формах МЭО (создание и деятельность иностранных и совместных предприятий, инвестиционные проекты, производственная и научно-техническая специализация и кооперирование и т.п.).

Еще один существенный аспект механизма МЭО — информационная среда. Даже при торгово-экономических операциях участникам требуется достоверная и сопоставимая информация, позволяющая обосновать и принять решение, обеспечить надежный контроль за ходом его выполнения и результатами. Тем более это необходимо при установлении долгосрочных производственных и научно-технических связей, организации совместной деятельности, осуществлении инвестиционных проектов, выборе фирм-партнеров.

Последнее предполагает использование информации с определенным набором данных, при их методологическом единстве и однородности, предприятиями и фирмами, вступающими в МЭО. Международная унификация учета и отчетности позволит решить эту практическую задачу. Важную роль сыграет также унификация макроэкономических показателей, национальной и международной статистики.

Резюме

МЭО — сфера рыночных отношений между странами, обусловленных международным разделением труда и экономическим обособлением партнеров. Особенности МЭО определяются их спецификой как международных и вытекают из особо больших размеров хозяйственного пространства, ограниченной мобильности факторов производства и некоторых видов ресурсов, действий специальных экономических инструментов. В качестве объектов МЭО выступают товары и услуги, а также ресурсы, вовлекаемые в международный обмен, а субъектами явля-

ются частные фирмы и отдельные предприниматели; государственные структуры; органы управления разных уровней, предприятия и учреждения; международные организации, учреждения и корпорации. Механизм МЭО диктуется рыночным характером связей и принципиально не отличается от действующего внутри стран. Он предполагает маркетинговый подход. Особенности этого механизма определяются спецификой МЭО (международный характер связей, территориальная удаленность, использование специальных валютно-финансовых инструментов).

Основные понятия

МЭО — система хозяйственных связей между экономиками различных стран, основанная на международном разделении труда.

Объекты МЭО — товары, услуги и материально-денежные и трудовые ресурсы, являющиеся предметом международного обмена.

Субъекты МЭО — экономически обособленные стороны, осуществляющие международный обмен.

Механизм МЭО — система экономических инструментов, организационных мер и институтов, обеспечивающих осуществление МЭО.

Контрольные вопросы

1. Назовите важнейшие формы МЭО.

2. Перечислите основные признаки МЭО как сферы рыночного хозяйства.

3. Каковы особенности механизма МЭО?

Библиографический список

1. *Внешнеэкономический* бюллетень.— 1996.— №1.

2. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО., 1996.— С. 102.

3. *Международные* экономические отношения: Учебник / Под ред. Е. Жукова.— М.: ЮНИТИ, 1999.

4. *Правила* рынка.— М.: МО, 1993.

Глава 7

Внешние факторы экономического роста

- Место и роль МЭО в развитии национальной экономики
- Показатели, характеризующие роль внешнеэкономического фактора
- Экономическая взаимозависимость. Национальная и международная экономическая безопасность

7.1. Место и роль МЭО в развитии национальной экономики

Теперь, пожалуй, никто не станет утверждать, что какая-нибудь страна может нормально развиваться без внешнеэкономических связей. Как известно, главнейшей проблемой человеческого общества является возможно более полное удовлетворение потребностей людей при ограниченных ресурсах. Между тем неограниченный рост потребностей в ходе исторического процесса — непреложный факт и самый общий закон. В большинстве стран невозможно по условиям, ресурсам с позиций экономической целесообразности делать все и много. В то же время круг запросов населения быстро растет, увеличивается и количество потребных ему материальных и духовных благ, разнообразных услуг.

Сколько-нибудь нормальное их удовлетворение практически невозможно без постоянного, широкого обмена между регионами, странами, без МЭО. Да и производить, создавать многие товары и услуги без международного объединения усилий, средств и ресурсов сегодня уже нельзя из-за нередко колоссальных размеров затрат и необходимости использования самых разнообразных ресурсов. Бесспорно, что в малой стране с ограниченными природно-естественными (а некоторых нередко нет вообще), людскими и финансовыми ресурсами, опираясь только на них, невероятно удовлетворить даже необходимые современные потребности населения.

Для доказательства этого не нужны ссылки на великих Смита, Рикардо и Маркса, теоретические взгляды которых на проблему

рассмотрены в гл. 5. Факт самоочевиден. Экономический же смысл обмена между народами, МЭО и внешней торговли, в частности, наука объяснила убедительно. Международное разделение труда, вытекающие из него МЭО позволяют каждой стране сократить затраты на производство, экономить ресурсы. Ну зачем, скажем мы вслед за учеными, в той же России собственное производство бананов? Хотя возможно создать плантации с искусственным климатом и т.д. А надо ли в Бразилии выращивать свеклу? Такой вопрос сейчас для любого — недоразумение. Но еще не так давно у нас, а потом в Китае провозглашался лозунг «опоры на собственные силы». Надо делать то, что можем делать дешевле и лучше, располагая всем необходимым, используя благоприятные условия. Жизнь дала однозначный ответ — следует использовать преимущества и выгоды международного обмена, лишь таким путем можно обеспечить удовлетворение самых разных потребностей, неуклонно расширяя набор товаров и услуг, предлагаемых населению. Это относится и к малым и к большим странам. Отсюда роль и место МЭО в развитии экономики отдельных стран.

За десятилетие (1989—1999 гг.) стоимостный объем международной торговли увеличился примерно в 1,8 раза. По темпам это (ежегодный прирост 8—10% в 1990—1999 гг.) значительно превышало рост мирового производства. По данным ВТО, в 1999 г. мировой экспорт коммерческих услуг оценивался в 1350 млрд долл. , а товаров — в 5625 млрд долл.

Среди экспортируемых товаров на первом месте готовая продукция (компьютеры и др.), далеко оставившая позади продукцию сельского хозяйства. Еще быстрее увеличивалось в последние годы международное движение капиталов. Только за один 1999 г. прямые иностранные инвестиции возросли почти на 27%, достигнув 865,5 млрд долл. [4]. Эти данные свидетельствуют о масштабах международного обмена.

В наше время любой, даже самой большой и богатой стране международный обмен, внешняя торговля, все, что мы относим к МЭО, жизненно необходимы для обеспечения скромного, а тем более нормального повседневного человеческого существования. Лучшая же жизнь, как теперь на деле ощутили и мы в России, без этого просто невозможна. Речь, конечно, не идет о сникерсах и памперсах, хотя и они не лишние. Необходимо использовать благоприятные условия, полнее включать все факторы и ресурсы, чтобы удовлетворять потребности человека и общества полнее, разнообразнее, лучше и надежнее.

Развивать и обогащать потребности каждого и в то же время не транжирить бессмысленно природное, материальное, духовное и интеллектуальное достояние, не «изобретать велосипед» — вот в чем смысл, значение и перспективы МЭО, внешней торговли, их объективная роль в развитии, обеспечении материального и духовного богатства отдельной личности, страны, мирового сообщества.

Упоминавшиеся выше «теории» и практические попытки «опоры на собственные силы» означают: делать все самим, ни от кого не зависеть — светлое будущее коммунизма можно приблизить, выращивая кукурузу на Севере, а бананы в Подмосковье! Однако не лучше ли, надежнее, логичнее и дешевле выращивать добротную пшеницу в России, менять ее через внешнюю торговлю на латиноамериканские бананы и кофе? Меньше расходов и сподручнее, да и разнообразных товаров побольше. Так схематически можно объяснить суть и значение внешней торговли, МЭО в современном мире. Это логическая, экономическая и практическая основа мирохозяйственных связей, МЭО в настоящем и будущем.

7.2. Показатели, характеризующие роль внешнеэкономического фактора

Как доказано, МЭО, внешняя торговля нужны любой стране. Но как более или менее точно оценить их значение для национальной экономики, количественно определить роль внешнего фактора в народном хозяйстве? В статистике, в том числе международной, для этого используется показатель соотношения объема внешней торговли страны с ее внутренним производством: объем внешней торговли/объем внутреннего производства.

Сравнение соответствующих данных в сопоставимых стоимостных величинах (единой валюте) позволяет судить о значении внешнеэкономического фактора для национального хозяйства, его динамике за определенный период. Понятно, что у малых стран (ресурсов меньше, разнообразие естественных условий ограничено) такой показатель выше — многое ввозится из-за рубежа в обмен на экспорт, у больших стран — ниже, так как разнообразнее и значительнее собственное производство. Так, в начале 90-х годов в Бельгии, например, указанная величина достигала 190%, Швейцарии и Венгрии — 160, Болгарии — 110% и т.д. В развитых средних по размерам странах Европы: ФРГ, Франции, Великобритании — 50—70%; крупных странах мира: США, Индии, Бразилии, Канаде, Китае —

20—30% и т.п. В прежнем СССР в 50—60-х годах этот показатель составлял 4— 6%, в 1985—1987 гг. достиг 14%. В последнее время в России он близок к 22—25%, а по данным за 2000 г., превысил 30% (хотя это связано с существенным падением объемов внутреннего производства в 1991—1998 гг.).

На сегодня расчет данного показателя прост — объем внешней торговли (в долларах) за соответствующий период относится к величине ВВП, также пересчитанной из национальной валюты в доллары. Все эти данные имеются в официальной статистике, публикуемой, в частности, в России Госкомстатом. Характерная черта современного хозяйственного развития — повышение роли внешнеэкономического фактора для всех стран: за последние 30 лет указанный показатель для большинства стран почти удвоился.

Оборот мировой торговли по отношению к совокупному ВВП стран мира составлял: в 1968 г.— 22%, в 1995 г.— 36, а в 2005 г., по оценкам экспертов, достигнет 45—50%.

По оценке специалистов, в первом десятилетии будущего века отношение внешнеторгового оборота к внутреннему производству крупных стран, включая Россию, достигнет 35—40%. Это означает, что каждый пятый-шестой товар, приобретенный населением, предприятиями и фирмами страны, будет импортным. Вместе с тем необходимо отметить, что данный показатель не дает представления о воздействии всей совокупности МЭО на национальное хозяйство, поскольку учитывает только внешнюю торговлю. Не случайно экспертами международных экономических организаций и другими специалистами сейчас ведется работа по его совершенствованию. В частности, имеется в виду дополнить числитель данного индикатора размерами иностранных инвестиций и объемами национального производства, осуществляемого с использованием иностранных лицензий и ноу-хау. Таким образом, оценка роли внешнего фактора будет уточнена и несколько, а кое-где и существенно, увеличится.

Развитость внешней торговли, ее значение для экономики в целом, отдельных отраслей и регионов оцениваются и при помощи ряда других показателей, принятых в международной статистике и исследованиях. Это, в частности, величина внешнеторгового оборота (и отдельно экспорта и импорта) на душу населения. В среднем в мире в 1999 г. он превысил 2000 долл., в США — 6550, ФРГ — 12 366, Японии — 5800, Франции — 10 000, Англии — 10 000 и т.п. В России же в том же году объем внешней торговли на каждого жителя был 785 долл., из них по экспорту — 505, а по импорту — 279 долл. Российские показатели значительно ниже, чем в указанных выше странах.

Достоинство этого индикатора в том, что он может быть рассчитан по отдельным регионам страны, отраслям экономики и даже по конкретным предприятиям и видам продукции. Это дает возможность учесть и сопоставить участие районов, фирм, отраслей во внешнеэкономических связях, выявить резервы и перспективы. Последнее относится и к внешнеторговой деятельности, скажем, субъектов Российской Федерации — краев, областей, республик. Например, в таком промышленно развитом регионе, как Свердловская область, включая Екатеринбург, соответствующий показатель, рассчитанный по ориентировочным данным статистики за 1995 г., составлял около 710 долл. (в том числе 395 — по экспорту и 315 — по импорту), т.е. был примерно на 30% ниже, чем в среднем по России в 1995 г.

Принято говорить по этому поводу: резервы есть и большие. Хотя следует учитывать, что это количественные показатели, за которыми необходимо видеть качественную сторону: можно ли добиться существенно большего при данной структуре внешней торговли (доля товаров и основных товарных групп во внешнеторговом обороте), когда, в частности, в экспорте господствуют сырье и энергоносители? Конечно, последнее связано и со структурой экономики страны в целом и отдельных ее регионов. Ответ на поставленный вопрос однозначно отрицательный: возможности устойчивого, долговременного роста объемов российской внешней торговли довольно четко ограничены невоспроизводимостью ресурсов естественного сырья и энергоносителей, на которые приходится 4/5 экспорта России. Заданность этих ресурсов в конечном счете предопределяет суммы валютных средств, которые могут использоваться на закупки по импорту.

Такое же положение во многих других странах, где в экспорте преобладает продукция естественного происхождения. Достижение больших объемов внешнеторгового оборота, расширение его номенклатуры — не единовременное мероприятие, а результат последовательной долгосрочной экономической стратегии, требующей крупных вложений. Но ориентация на крупномасштабный международный обмен беспроигрышна, так как позволяет расширять набор и увеличивать количество разнообразных потребительских благ, предоставляемых населению и используемых в национальной экономике.

Одновременно создаются возможности для ощутимого сбережения ресурсов (материальных, трудовых, инвестиционных, финансовых, интеллектуальных). В условиях рыночной экономики расширенная товарная и географическая диверсификация внешнеэкономических

связей содержит и положительный стимул усиления конкуренции, а значит и воздействие на экономические и качественные показатели товаров и услуг, формирование полноценного потребительского спроса. Подобный же показатель применим и для оценки роли международного движения капиталов для стран в целом, отдельных регионов и отраслей.

Средний показатель движения прямых инвестиций на душу населения составлял в 1999 г. около 149 долл. с приблизительно одинаковым распределением на приток (52%) и отток (48%). При этом на пять крупнейших промышленных стран (США, Германия, Япония, Великобритания и Франция) приходилось более 50% всей суммы прямых иностранных инвестиций в 1999 г., или почти 735 долл. на душу населения этих стран, тогда как в России он был меньше 19,5 долл. на человека. Нетрудно заключить, что в первом случае преимущественная часть прямых вложений из-за рубежа приходилась на обрабатывающие отрасли, современные производства в радиоэлектронике, средствах связи, компьютерной технике.

В России подавляющая доля прямых иностранных инвестиций в промышленность приходилась на пищевую и табачную промышленность, а также на транспорт и связь. Таким образом, и здесь для оценки качества и эффективности МЭО помимо общих количественных данных нужны сведения о географической и отраслевой структуре инвестиций извне, соотношении их основных форм.

Сочетание внутреннего и внешнего факторов экономического роста, роль внешней торговли для отдельных отраслей, в масштабах национального хозяйства, регионов, предприятий и фирм, а также в разрезе товарных групп, видов товаров и услуг отражаются в показателях экспортной и импортной квоты [3]. *Экспортная квота* (Экв) — соотношение объемов экспорта и внутреннего производства (в натуре или сопоставимой стоимости). Достаточно высокая экспортная квота — благоприятный индикатор насыщенности национальной экономики соответствующей продукцией, конкурентоспособности отечественных товаров на международном рынке. Тем более, если это относится к готовым изделиям, продукции высокой степени обработки, высокотехнологичным услугам.

В развитых индустриальных странах экспортная квота по продукции машиностроения, электротехнической, радиоэлектронной, автомобильной, авиакосмической и других отраслей обрабатывающей промышленности достигает в среднем 25—40%. Весьма высока экспортная квота по некоторым отраслям промышленности и товарам в России: по сырой нефти — 25—30%, природному газу — 18—20, лесоматериалам — 10—15%, а в 2000 г. даже выше (соответственно почти 1/3 и 1/4 с учетом роста мировых цен на нефть и газ). Но в данном случае эти индикаторы больше говорят о недостатках российской экономики, так как это невоспроизводимые ресурсы, притом сырье и топливо самой низкой степени обработки. Ориентироваться на тесное вхождение в мировую экономику при такой структуре экспорта вряд ли перспективно.

Задача заключается в том, чтобы последовательно увеличивать экспортную квоту обрабатывающих производств, использующих современную технологию. Такие возможности есть у предприятий, производящих вооружение, авиакосмическую технику. О включении в международный обмен, о роли последнего в удовлетворении разнообразных потребностей населения, насыщении рынка свидетельствует статистический показатель — *импортная квота* (Икв), т.е. соотношение объема импорта и внутренних ресурсов (сумма внутреннего производства и импорта) в натуральном или сопоставимом стоимостном выражении:

$$Икв = \frac{И}{Вн.пр + И}.$$

В любой стране немало таких товаров, которые полностью закупаются по импорту (в России, например, кофе, ананасы, бананы и т.п.) и еще больше таких, которые дополняют отечественное производство, некоторые очень существенно. Сегодня почти во всех странах население практически ощущает значение импорта — многие приобретаемые им товары ввезены из других стран.

И в России сегодня сходная ситуация, прежде всего по машинам, оборудованию и продовольственным товарам. На эти две товарные группы приходится подавляющая (почти 50%) часть импорта страны, который составлял в конце 90-х годов примерно 10% по отношению к ВВП. Применительно к России можно констатировать, что данный индикатор свидетельствует об очевидных положительных моментах, свойственных и другим странам: расширение ассортимента, увеличение количества предлагаемых товаров и услуг, большие возможности выбора у потребителей, стимулирующее влияние конкуренции.

Но есть и негативные моменты — сокращение отечественного производства из-за его стартовой неконкурентоспособности, влияние неумеренного увеличения импорта на динамику цен. Наконец, на определенном этапе возникает существенная и неоправданная

зависимость отдельных секторов рынка, экономики в целом от импорта, резкое сокращение и прекращение которого при исключительных обстоятельствах может привести к катастрофическим последствиям. Для крупных стран такая ситуация вряд ли допустима.

Нельзя не учитывать и известные границы роста импорта, определяемые валютными поступлениями от экспорта, и невозможность беспредельного роста внешней задолженности. Для России это к тому же означало бы при нынешней структуре внешней торговли непропорциональное увеличение вывоза ресурсных товаров. Такой аспект следует учитывать и во внешнеторговой политике схожих стран.

Подобно внешнеторговым рассчитываются показатели квот притока и оттока иностранных инвестиций: в целом, по отраслям и регионам; видам — прямые, портфельные; формам — государственные, частные, международные. Это позволяет оценить их роль и место в сопоставлении с отечественными капиталовложениями.

Наконец, большинство из рассмотренных показателей может применяться для изучения и оценки международной миграции трудовых ресурсов как суммарные, удельные, долевые. Обоснованна их дифференциация: в целом по стране, регионам, отраслям, с учетом профессий, возрастов, квалификации мигрирующей рабочей силы.

Следует специально остановиться на показателе доли импортной продукции во внутреннем товарообороте, в частности по потребительским товарам. Учет его имеет большое экономическое и социальное значение, он должен приниматься во внимание с позиций обеспечения независимости и недопущения внешнего экономического и политического давления. Так, по оценкам печати, в 1994—1997 гг. на импорт приходилось около 1/3 объема товарооборота потребительских товаров в России, а в крупных городах эта доля достигала 50—70%. Для такой страны указанное значение этого показателя неблагоприятно. Оно отражает резкое сокращение отечественного производства, необоснованное наводнение рынка не всегда доброкачественными товарами несолидных поставщиков, и может быть в перспективе крайне опасным.

Правда, после валютно-финансового кризиса 1998 г. доля импортных товаров на внутреннем потребительском рынке несколько сократилась, а отечественное производство их заметно оживилось, что было положительным последствием девальвации рубля.

Систематический учет рассмотренных индикаторов и в первую очередь по внешней торговле, иностранным инвестициям в целом, по основным отраслям, регионам и группам продукции позволяет

ориентироваться на лучшую сбалансированность внешнеэкономического обмена, обеспечение больших его выгод, улучшение социально-экономического климата, внешнеэкономической деятельности и хозяйственного развития в целом. Тем самым будут создаваться лучшие условия для активного участия страны в мирохозяйственных связях на перспективу. Это, естественно, не может не повлиять на всю систему МЭО в целом.

7.3. Экономическая взаимозависимость. Национальная и международная экономическая безопасность

Развитие и углубление международного разделения труда, масштабов и роли МЭО ставят на практические рельсы проблемы взаимозависимости стран. Сегодня крайне трудно, если не невозможно, назвать страну в мире с полной экономической независимостью. На деле это связано с хозяйственной и политической изоляцией. Более или менее отдаленным примером такого рода была Албания. Но это не принесло и не могло принести ее жителям ничего хорошего, а лишь существенно снизило возможности потребления, уровень жизни, ограничило ресурсные условия и источники развития.

Неслучайно, что отказ от такого курса стал неизбежностью. И данный пример лишь подтверждает объективную, не зависящую от чьих-то желаний, необходимость международного обмена, МЭО, что и показано в гл. 5. У больших стран стремление к большей (но не полной) независимости имело (как в свое время в СССР, Китае и Индии) больший резон с учетом обеспеченности разнообразными ресурсами, но и в этом случае приводило к сужению потребления, больше диктовалось политическими причинами. Таким образом, полная экономическая независимость — это далекое и малодостоверное прошлое или миф.

Вместе с тем многие и в первую очередь развивающиеся страны выступают против своей зависимости в случае экспорта единственного или нескольких первичных продуктов, а также когда в качестве партнера (покупателя и поставщика) выступает одна страна. Примеры такого рода можно привести по ряду стран Латинской Америки, Африки, нередко являвшихся монокультурными экспортерами (цитрусовых, кофе, тростникового сахара и т.п.). Так, по данным исследований, у 13 стран Латинской Америки и Африки

один товар или одна группа товаров (кофе, какао, сахар, хлопок, железная руда, металлические руды и др.) составляли от 56 до 90% всего экспорта в конце 80-х годов [2]. В большинстве случаев основными торговыми партнерами таких стран выступают развитые индустриальные страны, куда в основном вывозится их продукция. При этом у некоторых стран 50—80% экспортного рынка приходилось на одну страну (США, Великобританию, Японию, Францию или Саудовскую Аравию). Выход же один — диверсификация по возможности и экспорта и импорта.

Долгосрочная стратегия протекционизма вряд ли будет плодотворной. Фактором уменьшения опасности экономической зависимости и ее последствий в современных условиях становится усиление взаимосвязи экономик стран-партнеров, когда они оказываются не заинтересованными в монопольном доминировании, а нарушение устойчивых связей означает потери для каждой из сторон.

Это вполне укладывается в общий тезис о преимуществах и выгодах международного разделения труда и обмена. При этом МЭО должны в полной мере служить диверсификации и стабильному функционированию национальных экономик, обеспечивая условия взаимного стимулирования. Тем самым мы выходим на современную трактовку *принципа национальной и международной экономической безопасности.* Под первой понимается создание и поддержание на национальном уровне необходимых и достаточных условий для устойчивого поступательного развития хозяйства страны, социальных, экологических, политических, культурно-правовых и психологических компонентов.

Это, естественно, предполагает формирование и всемерное использование внешнеэкономических связей, МЭО для решения указанной задачи. Международная экономическая безопасность заключается в создании и обеспечении функционирования непосредственно системы мирохозяйственных связей, в том числе МЭО, а также взаимодействия национальных экономик и их основных блоков, обеспечивающих устойчивое хозяйственное развитие мирового сообщества в целом, его регионов и национальных экономик стран. Можно утверждать, что достижение целей международной и национальной экономической безопасности возможно только на основе дальнейшего развития и углубления международного разделения труда, устойчивого и масштабного мирохозяйственного обмена и взаимодействия национальных экономик, ликвидации искусственных препятствий на этом пути.

Резюме

В развитии национальной экономики любой страны определенную роль играют внешнеэкономические факторы. К ним относятся разнообразные формы МЭО. Для малых стран их значение очень велико, для крупных — меньше. Роль внешнеэкономического фактора в ходе развития всех стран повышается.

Для оценки роли и места внешнеэкономических факторов в целом, в отдельных отраслях, регионах и производствах применяется ряд экономико-статистических показателей:

· соотношение внешнеторгового оборота и внутреннего производства;

· объем внешней торговли и иностранных инвестиций на душу населения;

· экспортная и импортная квота и квоты капиталовложений.

Развитие МЭО ведет к усилению взаимозависимости стран, изменяя понятия зависимости и независимости. Рост мирохозяйственных связей, взаимодействие национальных экономик, МЭО обусловливают принципы национальной и международной безопасности.

Основные понятия

Внешнеэкономические факторы — разнообразные виды и формы мирохозяйственных связей и МЭО, влияющие на хозяйственное развитие страны.

Система показателей роли и места внешнеэкономических факторов в хозяйственном развитии — совокупность экономико-статистических показателей, характеризующих динамику и структуру МЭО страны и роль их в ее экономике.

Экономическая взаимозависимость стран — прочная хозяйственная взаимосвязь стран на основе МЭО и взаимодействия национальных экономик.

Международная экономическая безопасность — обеспечение совокупности внешних и внутренних факторов устойчивого экономического и социального развития национального хозяйства.

Контрольные вопросы

1. Какое значение имеют МЭО для развития национальных экономик?

2. Назовите основные показатели, характеризующие роль МЭО, внешней торговли.

3. Что понимается под международной экономической безопасностью?

Библиографический список

1. *Внешнеэкономический* бюллетень.— 1996.— №1.

2. *Дэниелс Д.Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес.— М.: Дело, 1994.

3. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО, 1996.

4. «*Гостиный* двор» в редакции по проблемам глобализации» // Международная жизнь.— 2000.— №11.

5. *Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е.* Глобализация как вызов национальной экономике // Международная жизнь.— 2001.— №1.

6. *Устинов Н.Н.* Мировая торговля. Статистическо-аналитический справочник.— М.:Экономика, 2000.

7. *World* Investment Report. 1996. U. N., NY Gen., 1996.

8. *World* Investment Report. 2000. U. N., NY Gen., 2000.

Глава 8

Россия в международных экономических отношениях. Современное положение и перспективы

- Внешняя торговля России и ее положение о системе мировых экономических связей
- Торговля России со странами СНГ
- Политика России в области регулирования внешней торговли
- Иностранные инвестиции в России
- Россия и Всемирная торговая организация

8.1. Внешняя торговля России и ее положение в системе мировых экономических связей

Данные внешней торговли, показывающие участие России в системе международного разделения труда, свидетельствуют о том, что наша страна по этому показателю занимает положение, не адекватное ее экономическим возможностям и политической значимости.

В 90-х годах Россия последовательно расширяла свое участие в мировой торговле. Ежегодные показатели объемов внешнеторгового товарооборота, экспорта и импорта после 1990 г. колебались в следующих пределах: внешнеторговый оборот — от 96,8 млрд долл. в 1992 г. до 148,1 млрд долл. в 1996 г. и почти 137 млрд долл. в 2000 г. Данный показатель по экспорту достаточно устойчиво рос — с 54,2 млрд долл. в 1992 г. до 103,9 млрд долл. в 2000 г.(хотя это пиковые показатели) и в среднем составлял 74,9 млрд долл. Показатели импорта также варьировались в «стопроцентном коридоре» — от 30,9 млрд долл. в 1999 г. до 59,8 млрд долл. в 1996 г., средний же показатель составил 45,8 млрд долл.

Согласно данным ВТО, в 1999 г. мировой экспорт товаров оценивался в 5625 млрд долл., а мировой товарный импорт — в 5881 млрд долл. Таким образом, доля России в мировом экспорте оценивается в 1,3%. Это двадцатое место. Доля России в мировом импор-

те составляет 0,7%, это двадцать восьмое место в мире. По экспорту Россию обошли такие страны, как Швейцария, Швеция, Малайзия, Испания, а по импорту — Дания, Польша, Таиланд и др.

Такое положение отражает достаточно ограниченный уровень вовлеченности страны в мировой товарообмен. Анализ динамики развития внешней торговли России на протяжении десятилетия реформ свидетельствует о проявлении двух ярко выраженных фаз. В течение первой половины 90-х годов отмечался сравнительно устойчивый рост товарооборота, экспорта и импорта. Однако во второй половине указанного периода данные показатели, за исключением экспорта, падали. Достаточно резкий рост экспорта в 2000 г. обусловлен прежде всего повышением цен на нефть. За счет этого брутто-выручка от экспорта нефти и нефтепродуктов составила 35—37 млрд долл., что примерно на 17—18 млрд. долл. выше, чем в ситуации со средним уровнем цен на нефть в 90-х годах. Таким образом, к концу 90-х годов участие России в мировом товарообмене застопорилось на уровне вышеуказанных средних показателей (табл.8.1).

Таблица 8.1. **Объем внешней торговли России**
(млрд долл. в текущих ценах)

Годы	*1990*	*1992*	*1995*	*1998*	*1999*	*2000*
Оборот	183,3	96,8	126,6	116,6	103,9	136,9
Экспорт	88,5	54,2	79,9	72,5	73,0	103,0
Импорт	94,8	42,6	46,7	44,1	30,9	33,9

Источник: Данные Госкомстата РФ, ГТК РФ.

К другим отличительным моментам следует отнести стабильное положительное внешнеторговое сальдо начиная с 1991 г. За десятилетний период этот показатель составил 291 млрд долл., в два раза выше объема внешней задолженности России. При этом если в первой половине указанного периода положительное сальдо колебалось в пределах 11—17 млрд. долл., то в завершающей пятилетке — от 28,5 до 69,1 млрд долл.

По абсолютному показателю «положительное внешнеторговое сальдо» в 90-х годах Россия вполне уверенно вписалась в компанию таких стран, как Швейцария, Малайзия, Швеция, у которых в целом во внешней торговле на протяжении ряда лет наблюдалось превышение вывоза над ввозом.

Это и результат либерализации внешнеэкономических связей, совершенствования системы регулирования ВЭД, улучшения доступа традиционных российских товаров на внешние рынки.

Важной предпосылкой стал мировой экономический подъем, начавшийся после длительного спада в 1990—1993 гг., когда под воздействием спроса со стороны развитых стран Западной Европы произошел рост потребления традиционных сырьевых товаров российского экспорта.

С другой стороны, относительно низкие темпы роста импорта явились следствием сокращения государственных расходов на централизованные закупки и ужесточения таможенно-тарифной политики и налоговой системы. Сказались также ограничения внешних заимствований и постепенная отмена бюджетного дотирования импорта. Наличие в течение последних лет активного торгового баланса способствовало быстрому накоплению валютных запасов России.

Географическое распределение внешней торговли свидетельствует о расширении связей с развитыми странами и прежде всего с Европой, доля которой стабильно превышает 50%. Наблюдается рост торговли с азиатскими странами (табл. 8.2, 8.3).

Таблица 8.2. **Географическая структура экспорта России**
(в % к итогу)

Страны и регионы	*1992*	*1995*	*1998*	*1999*	*2000* (предв. оценка)
1. Дальнее зарубежье	78,2	82,1	81,2	80,1	86,7
в том числе:					
Европа	58,2	52,9	53,0	53,9	
ЕС	38,3	32,8	32,8	33,6	
ЦВЕ	17,3	14,7	14,5	11,4	
США	1,4	5,7	7,4	6,8	
Азия	15,2	18,9	15,6	17,3	
Япония	3,1	4,5	3,1	3,0	
КНР	5,3	4,3	4,4	4,8	
Африка	1,1	0,9	1,4	1,3	
Латинская Америка	0,7	2,6	2,7	3,8	
2. Ближнее зарубежье	21,8	17,9	18,8	19,9	13,3
в том числе					
Белоруссия	3,2	3,7	6,4	5,2	

Источник: Данные Госкомстата РФ, ГТК РФ.

Таблица 8.3. **Географическая структура импорта России**
(в % к итогу)

Страны и регионы	*1992*	*1995*	*1998*	*1999*	*2000* (предв. оценка)
1. Дальнее зарубежье в том числе:	86,9	70,9	74,4	74,9	65,7
Европа	54,8	51,4	46,8	46,0	
ЕС	38,8	38,4	36,3	37,1	
ЦВЕ	13,5	11,0	8,9	7,2	
США	6,8	5,7	9,4	7,7	
Азия	17,7	9,7	11,4	10,7	
Япония	4,0	1,6	1,9	1,5	
КНР	4,2	1,9	2,6	2,8	
Африка	1,7	0,5	0,9	1,3	
Латинская Америка	0,7	2,0	3,1	4,9	
2. Ближнее зарубежье в том числе	13,1	29,1	25,6	25,1	34,3
Белоруссия	1,6	4,5	10,3	10,2	

Источник: Данные Госкомстата РФ, ГТК РФ.

Как видно из приведенных выше показателей, основной торговый партнер России — Европа, на которую приходится свыше половины экспорта и почти половина импорта. Основным внешнеторговым партнером России среди стран мира на протяжении многих лет является Германия как по экспорту (доля 8—9%, в отдельные годы до 11%), так и по импорту (до 14—15%). Ее лидерство обусловлено высоким качеством производимых и поставляемых товаров (автомобили, видео- и аудиотехника, бытовая электроника, косметика, парфюмерия, мебель, одежда, обувь) при сравнительно низких оптовых ценах и территориальной близости. Немаловажны также установившиеся традиционные связи российских фирм, сохранившиеся с прежних времен, а также устойчивое положение немецкой марки.

Вторым стабильным партнером России по экспорту являются США, нарастившие свое присутствие особенно в последние пять-шесть лет. Далее следуют Украина, Белоруссия, Италия, Нидерланды. К основным партнерам по импорту товаров следует отнести такие страны, как Белоруссия, США, Украина, Казахстан.

Бывшие социалистические страны Европы, попытавшиеся в начале 90-х годов переориентировать свои связи на Запад, встретили там активное противодействие. Доля стран ЦВЕ продолжала уменьшаться как по экспорту, так и по импорту. В настоящее время доля этой группы стран, которые являлись в 70—80 годы основными торговыми партнерами СССР и России, упала с 17% до 11% по экспорту и с 13% до 7% по импорту. И если с такими странами, как Чехия, Венгрия, Польша, показатели достаточно высокие, то с остальными странами тенденции к активизации не видны.

В отношении торговли со странами СНГ, входившими ранее в состав СССР, наблюдается постепенное падение товарооборота, связанное прежде всего с нестабильностью экономической обстановки, несбалансированностью поставок в пользу России, нехваткой валютных средств у стран-контрагентов.

Товарная структура российской внешней торговли на протяжении многих лет практически не меняется, как не меняется и перечень товаров, обеспечивающих наибольшую валютную выручку. В целом в структуру экспорта входит примерно 4 тыс. различных видов отечественной продукции. Однако список товаров, на которые приходятся все основные объемы поступающей валюты, включает не более десяти позиций, сюда входят прежде всего нефть, газ, лес, цветные металлы, алмазы.

В 90-е годы в целом стабилизировалась товарная структура экспорта и импорта. Самые крупные валютные поступления — за счет экспорта топливно-сырьевых товаров. Экспорт нефти составляет около 125—150 млн т в год (поставки всеми странами на мировой рынок составляют примерно 1,6 млрд т) и 47—55 млн т нефтепродуктов, что в стоимостном выражении составляет от 14 до 38 млрд долл. в год в зависимости от ценовой конъюнктуры. Другая крупнейшая товарная позиция — природный газ. Ежегодно Россия поставляет на мировой рынок примерно 200 млрд куб. м (почти 50% мирового экспорта газа), что оценивается приблизительно в 13—17 млрд долл. Экспорт машин, оборудования и транспортных средств занимает второе место — 8—9 млрд долл. (сюда же включается и экспорт вооружения, около 3 млрд долл.). Третье место — стабильно за черными металлами, экспорт которых составлял в 90-е годы примерно 4,7 — 6,5 млрд долл. Экспорт алюминия достигал 3,4—3,8 млрд долл. Примерно по миллиарду долларов в год и даже более приносил России экспорт никеля, меди, круглого леса.

Ниже приводится товарная структура экспорта по состоянию на июнь 2000 г.[1]

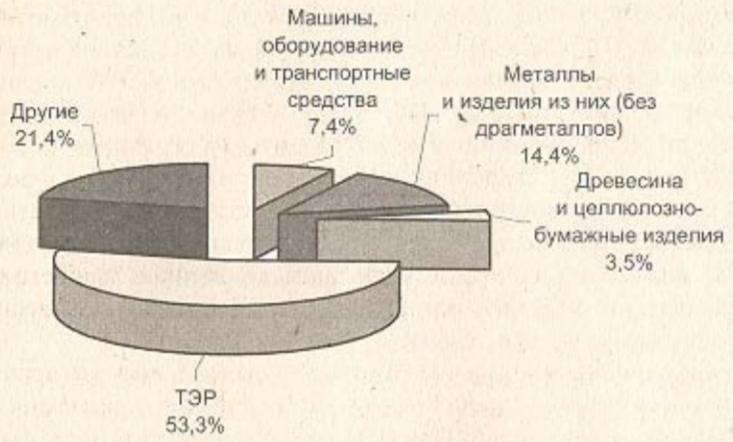


Рис. 8.1. **Товарная структура экспорта в январе—июне 2000 г.**

В структуре импорта на первом месте машины и оборудование — ввозились примерно на сумму 13—18 млрд долл. К крупным позициям следует отнести медикаменты, сахар-сырец, мясо, алкогольные и безалкогольные напитки, ежегодный объем импорта составлял примерно по 1 млрд долл. в год по каждой позиции.

В статистической отчетности не находит отражения деятельность физических лиц (так называемых «челноков»), осуществляющих поставку в Россию потребительских товаров из близлежащих стран. По ориентировочным данным, этот импорт колеблется в пределах 8—10 млрд долл. и включает одежду, автомобили, бытовую электронику.

Сохраняющееся в течение ряда последних лет положительное торговое сальдо в торговле России является важным фактором, позволяющим стабилизировать положение страны в системе международных валютно-финансовых связей.

По состоянию на конец 2000 г. внешний долг России составил 156 млрд долл., со своей стороны зарубежные государства должны 128 млрд, проблема, однако, заключается в качественном различии этих двух сумм.

[1] *Внешнеэкономический* бюллетень.— 2000.— № 9.— С. 22.

Основная масса невозвращенных кредитов — долги развивающихся стран, осуществлявших в свое время крупные военные закупки в бывшем СССР. Получение этого долга в полном объеме маловероятно из-за отсутствия у стран-должников возможностей оплачивать эти долги. Проводя переговоры об условиях погашения имеющейся задолженности в рамках Парижского клуба кредиторов, Россия вынуждена считаться с тем положением, что 2/3 долга по кредитам, полученным наименее развитыми странами, могут быть списаны. По предварительному решению заседания «большой восьмерки» (Кельн, июнь 1999 г.), предполагается списать долги развивающихся стран на сумму 70 млрд долл. Группа наименее развитых стран составляет основную часть должников бывшего СССР. Оставшаяся часть долга, вероятно, будет погашаться поставками национальных товаров ограниченной номенклатуры.

Иное положение с российской задолженностью, которая почти целиком состоит из кредитов, предоставленных развитыми странами в свободно конвертируемой валюте. Из 156 млрд долл. 101 млрд составляют долги бывшего СССР: 45 млрд приходится на Россию, получившую кредиты после 1 января 1992 г. Рост задолженности объясняется двумя причинами: невыплатой процентов по долгу СССР и ростом собственно российского долга в связи с новыми займами.

Основная масса долга — банковские кредиты, предоставленные СССР до 1991 г. Стремясь обеспечить эффективное решение проблемы задолженности, России удалось добиться согласия на реструктуризацию долга. В середине 1996 г. Лондонский клуб кредиторов, куда входят около 900 банков-кредиторов, пошел на 25-летнюю отсрочку выплаты долга СССР, составляющего более 32,3 млрд долл. Россия получила право на реструктуризацию долга, его погашение должно начаться в 2020 г.(21,8 млрд долл. переведены в свробонды). Пролонгация сроков погашения задолженности дополнялась расширением программ дополнительного финансирования России.

Общий долг России Парижскому клубу составляет 48,6 млрд долл., в том числе 38,7 млрд — кредиты, полученные бывшим СССР. Еще 86,4 млрд долл. долга приходится на кредиты, предоставленные МВФ, МБРР и другими организациями.

В конце 1997 г. Совет директоров МВФ принял решение о продолжении выплат в счет 10,5-миллиардной суммы кредита, рассчитанного на трехлетний период. Первый транш этого кредита был предоставлен в III квартале 1998 г. Но затем в связи с финансовым кризисом, событиями 17 августа предоставление кредитов было пре-

кращено. Трудные переговоры в апреле 1999 г. закончились принятием решения о выделении России очередного транша в течение полутора лет в сумме 4,5 млрд долл., который предусматривалось предоставлять по частям и который практически ушел на оплату долга тому же МВФ. Дальнейшая реструктуризация и возможное списание внешнего долга РФ поставлены в зависимость от достижения договоренностей с МВФ.

В 2000 г. были достигнуты договоренности о частичном списании и реструктуризации внешнего долга России Лондонскому клубу (около 32,5 млрд долл.) с отсрочкой основных выплат на 30 лет. Подобное решение в рамках Парижского клуба встретилось с серьезными трудностями. Это касается прежде всего долга России, перешедшего от бывшего СССР (около 38,5 млрд долл. по состоянию на начало 2001 г.). Общий внешний долг РФ странам — участницам Парижского клуба к январю 2001 г. достиг 48,7 млрд долл.

8.2. Торговля России со странами СНГ

Внешнеэкономические связи России со странами, бывшими ранее республиками СССР, обладают рядом особенностей, позволяющих выделить их в особую группу.

Первым шагом в восстановлении и развитии на новых принципах межхозяйственных, производственно-экономических и интеграционных связей стал Договор о создании Экономического союза 1993 г., который подписали Азербайджан, Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Узбекистан. Позже к нему присоединились Туркменистан и Грузия, а в 1994 г. Украина стала ассоциированным участником. Договор направлен на развитие прежде всего торгово-экономических отношений между странами СНГ.

В качестве механизма Договора об Экономическом союзе решением Совета глав государств СНГ в октябре 1994 г. был создан Межгосударственный экономический комитет (МЭК). Приоритетом в деятельности МЭК стало практическое претворение в жизнь решений Совета глав государств (СГГ) и Совета глав правительств (СГП) СНГ.

Традиционно эти связи характеризуются несбалансированностью обмена, что выражается в превышении объема экспортных поставок из России по сравнению с величиной импортных поступлений из стран СНГ. Это означает, что часть создаваемого национального

дохода России передается на нужды других республик. Россия поставляет в страны СНГ энергосырьевые ресурсы по внутренним ценам, которые все еще часто ниже мировых. Однако даже в этом случае сохраняется необходимость кредитования других стран СНГ со стороны России для покупки ими энергоносителей и других российских товаров.

Структура внешней торговли России со странами СНГ в 1992—1999 гг. показаны на рис. 8.2 и 8.3.

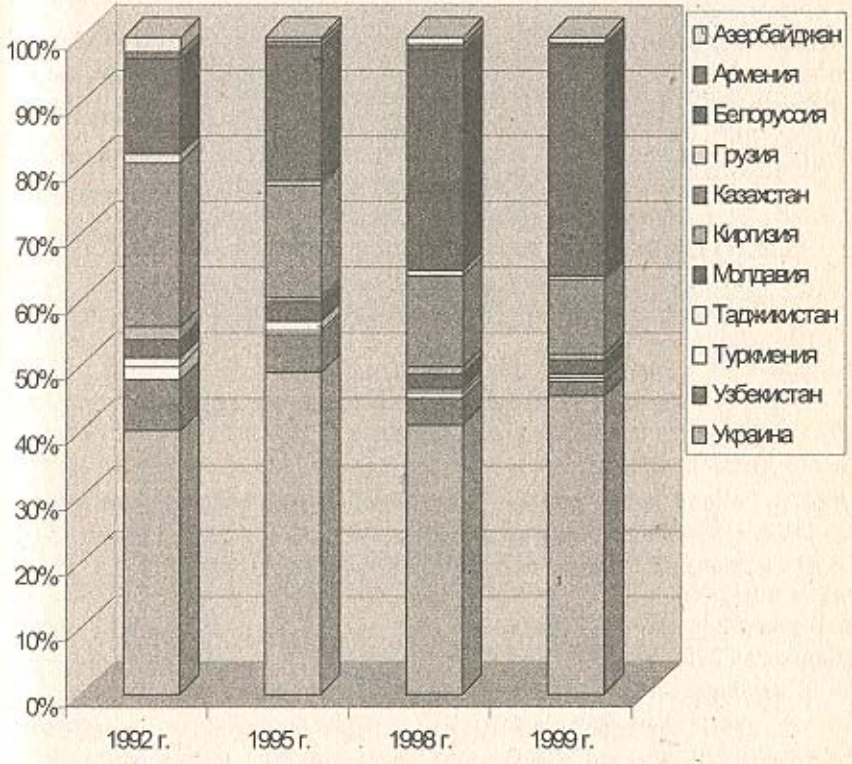


Рис. 8.2. **Структура экспорта в СНГ (по странам) и ее динамика**

Официальные данные о внешней торговле России с отдельными странами СНГ представлены в табл. 8.4.

К факторам, искажающим картину, следует отнести контрабанду товаров, связанную с «прозрачностью» границ. Отдельные выбороч-

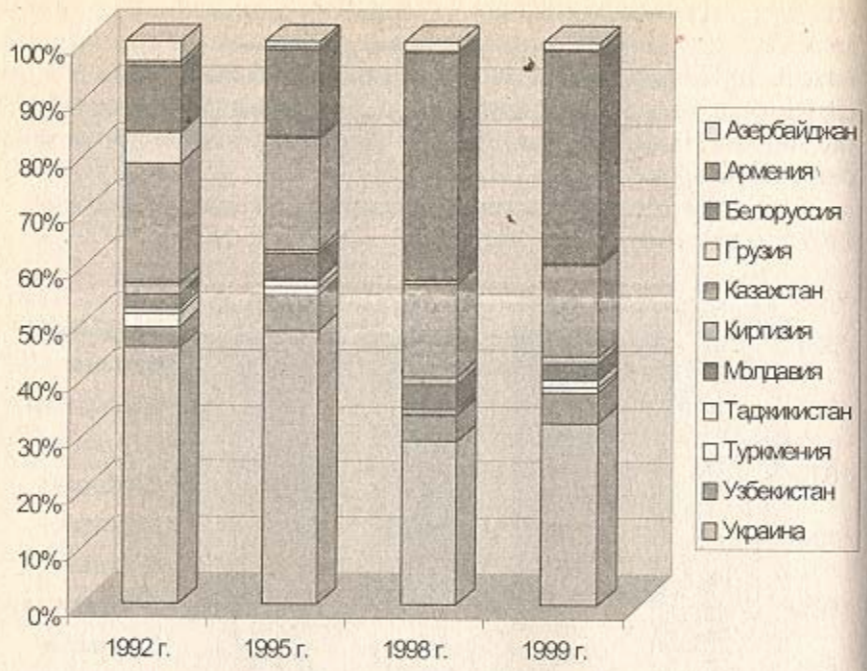


Рис. 8.3. **Структура импорта из СНГ (по странам) и ее динамика**

ные проверки дают весьма впечатляющие цифры. Так, например, стоимость стратегически важных товаров, задержанных на границе России при попытке их экспорта, только за сентябрь 1995 г. составила 4,6 млрд руб.

Наконец, следует заметить, что отсутствует надежный статистический учет в области хозяйственной деятельности предприятий, что затрудняет точную оценку ситуации.

Было бы, однако, ошибочно трактовать эту несбалансированность торговли как односторонние «подарки России государствам СНГ», так как большинство крупных предприятий на территории России создавалось в свое время в качестве части бывшего единого советского хозяйственного комплекса. Они могли функционировать лишь на основе производственно-технической кооперации со своими смежниками, находящимися на территории других республик. Вплоть до 1993 г. это был особый сектор внешнеторгового оборота, со своими «внутренними ценами», системой регулирования и налогообложения.

Таблица 8.4. **Внешняя торговля России со странами СНГ в 1992—1999 гг. (млн долл.)**

Страны	Экспорт				Импорт				Сальдо			
	1992	1995	1998	1999	1992	1995	1998	1999	1992	1995	1998	1999
Белоруссия	1712,2	2940	4622,6	3761,0	691,9	2088,9	4555,2	3236,0	1020,3	851,1	67,4	525,0
Молдавия	344,9	413,2	325,2	240,6	163,6	636,0	511,7	263,9	181,3	−222,8	−186,5	−23,3
Украина	4742,9	6980,5	5630,2	4889,1	2679,5	6616,6	3275,0	2817,4	2063,4	363,9	2355,2	2071,7
Азербайджан	283,1	85,5	150,8	114,6	201,0	107,4	174,3	99,2	82,1	−21,9	−23,5	15,4
Армения	135,6	127,2	130,9	58,0	50,9	75,1	40,7	28,2	84,7	52,1	90,2	29,8
Грузия	135,6	48,9	106,0	57,9	322,2	57,9	65,4	50,1	−186,6	−9,0	40,6	7,8
Казахстан	2965,4	2458,1	1896,9	1224,1	1263,9	2675,1	1855,6	1402,3	1701,5	−217,0	41,3	−178,2
Киргизия	221,8	104,7	133,0	84,7	95,6	101,1	132,7	95,0	126,2	3,6	0,3	−10,3
Таджикистан	148,1	190,1	77,9	66,4	45,2	167,0	60,7	111,7	102,9	23,1	17,2	−45,3
Туркмения...	258,7	93,1	95,2	60,1	135,1	179,4	44,9	76,6	123,6	−86,3	50,3	−16,5
Узбекистан	911,7	820,8	566,4	243,4	223,9	888,7	530,9	466,6	687,8	−67,9	35,5	−223,2
Всего	11860	14262	13601	10800	5582,8	13592	11287	8647	6277,2	670,1	2314	2153

Источник: Данные Госкомстата РФ, ГТК РФ.

Введение общепринятых внешнеторговых норм и правил происходило постепенно. Первоначально это были двусторонние соглашения между странами. В течение 1992—1993 гг. Российская Федерация заключила двусторонние соглашения о свободной торговле с большинством независимых государств — республик бывшего СССР. Для этих отношений было характерно доминирование вертикальных связей, замыкавшихся на Москве. Постепенно в результате роста числа двусторонних договоров начала складываться некая «ромашка» — система договоренностей целой группы новых независимых государств, подписавших однотипные договоры непосредственно с Россией.

Новым этапом в развитии этих отношений стало подписанное в апреле 1994 г. и сразу же вступившее в силу соглашение «О создании зоны свободной торговли», которое знаменует переход от двустороннего к многостороннему механизму регулирования режима внешней торговли.

Для всех перечисленных выше торговых соглашений характерно наличие следующих общих черт:

• импортный режим: импортные пошлины, налог на добавленную стоимость, акцизы на товары, происходящие из таможенной территории государств, подписавших соглашение, не применяются; импортные товары подвергаются сертификации;

• экспортный режим: таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, акцизы на товары, происходящие из таможенной территории России и вывозимые на территорию государств, подписавших соглашение, не применяются (за исключением изъятий).

Экспортно-импортные операции по закупке и поставке важнейших видов продукции для государственных нужд на клиринговой или взаимосвязанной основе осуществляются на основе двусторонних межправительственных соглашений.

Расчеты между хозяйственными субъектами за поставки товаров ведутся в основном по договорным ценам. По стратегическим товарам применяются цены, ориентированные на мировые, с их ежеквартальным уточнением и пересчетом в национальную валюту.

Следующим шагом в попытках воссоздания «нормальной» экономической среды обитания хозяйствующих субъектов стран — членов СНГ можно считать подписанное в январе 1995 г. соглашение о тройственном Таможенном союзе между Россией, Казахстаном и Белоруссией. Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях предусматривает условия для свободного

перемещения капиталов, товаров и услуг между отраслями, странами, образование таможенного платежного, межбанковского и транспортно-энергетического союза. Соглашением предусмотрена отмена тарифных и количественных ограничений во внешней торговле; второй этап предусматривает создание единого таможенного тарифа по отношению к третьим странам. К указанному соглашению могут присоединиться все другие страны СНГ и Восточной Европы; в частности, затем к нему присоединились Киргизия и Таджикистан. Интеграционный комитет Республики Беларусь, Республики Казахстан, Кыргызской Республики и Российской Федерации был создан для реализации положений Договора от 29 марта 1996 г. и является постоянно действующим исполнительным органом.

Особое внимание российская сторона уделяет участию в работе Интеграционного комитета по вопросу координации политики государств по присоединению к ВТО, который является одним из самых сложных для новых независимых государств, стремящихся форсировать свое вступление в ВТО. Россия последовательно отстаивает позицию о необходимости координации действий государств — участников Таможенного союза при присоединении их к ВТО, однако центробежные устремления некоторых стран — членов Таможенного союза не приводят к совпадению интересов.

В декабре 1998 г. подписана Декларация о дальнейшем единении России и Беларуси, в которой предусмотрено, что «к концу первой половины 1999 г. будет создана единая для всех субъектов хозяйствования правовая среда, сформировано единое таможенное пространство... Завершается объединение энергетической и транспортной систем». В развитие положений Декларации подписано межправительственное Соглашение о создании равных условий субъектам хозяйствования.

Особым направлением развития интеграционного процесса, с которым связывают его ускоренное углубление внутри СНГ, можно считать подписанное в апреле 1996 г. Соглашение о глубоком политическом и экономическом интегрировании Сообщества Белоруссии и России, а в 1997 г.— об образовании Союза. В январе 2000 г. в ходе визита в Москву Главы Белорусского государства был подписан ряд новых документов, направленных на дальнейшее углубление сотрудничества.

В настоящее время учреждены и работают уставные органы Союза Беларуси и России.

8.3. Политика России в области регулирования внешней торговли

Практика государственного регулирования внешней торговли в конце 80-х — начале 90-х годов. До начала 90-х гг., когда Россия входила в качестве одной из республик в состав бывшего СССР, система внешнеторгового регулирования носила жестко централизованный характер, соответствующий всей системе управления народным хозяйством.

Распределение всех ресурсов диктовалось потребностями народного хозяйства; импорт обеспечивал получение недостающих товаров из-за границы; со своей стороны, экспорт был предназначен главным образом для получения необходимой для оплаты валюты. Экспортные и импортные товары продавались и покупались на внешнем рынке через специализированные экспортно-импортные объединения, каждое из которых обладало монополией на продажу или покупку. Поставки на экспорт или импорт любого товара были фактически монополизированы внешнеторговыми объединениями.

Разница между внутренними и мировыми ценами на экспортные товары компенсировалась из государственного бюджета. Банк для внешней торговли и Государственный банк финансировали деятельность внешнеторговых объединений.

Возникающая как следствие такого положения оторванность производителя от внешнего рынка, монополизация внешнеторговой деятельности, призванной «расшивать» узкие места несостыкованных планов приводила к отсутствию каких-либо стабильных налаженных связей между национальными производителями и потребителями — с одной стороны и зарубежными — с другой.

Ситуация стала критической в конце 80-х годов: резко сократились темпы роста внешней торговли, уменьшилась ее роль в формировании национального дохода.

Осуществляя с начала 90-х годов общую реорганизацию системы хозяйственного механизма, руководство России провело кардинальное изменение и системы внешнеторговых связей.

Последовательное проведение в жизнь важнейших шагов хозяйственной реформы повысило значимость традиционных торгово-политических средств: пошлин, системы лицензирования, квотирования и ряда других аналогичных средств, выдвинувшихся на авансцену внешнеэкономической политики России.

В связи с тем, что подавляющая часть экспорта приходится на минеральные ресурсы, являющиеся национальным достоянием, а

внутренние цены на них были оторваны от мировых, система административного регулирования экспорта сырья стала основой внешнеторговой политики России начала 90-х годов.

По результатам специально составленного баланса модели «затраты—выпуск» Министерство экономики прогнозировало объемы внутреннего потребления по стратегически важным товарам. Ресурсы экспорта определялись как остаточная величина. Экспорт в страны СНГ определялся на базе межгосударственных соглашений, экспорт вне пределов СНГ — на основе специальных квот, выделенных для государства, предприятий-производителей, совместных предприятий и отдельных субъектов Федерации. Небольшая часть квот распределялась Министерством внешних экономических связей через аукционы.

Был определен перечень спецэкспортеров, который фактически подразделялся на три категории:

- внешнеторговые организации, которые до распада СССР были монополистами в области внешней торговли;
- региональные экспортеры, которые получили право осуществлять экспорт продукции, произведенной в своем регионе;
- совместные предприятия-производители, которые имели право экспортировать продукцию собственного производства.

В 1994 г. по требованию Международного валютного фонда, обусловившего предоставление кредитов России либерализацией ее внешнеторговой политики, правительство отменило экспортные квоты на ряд товаров. Уже к середине 1994 г. были ликвидированы экспортные квоты на лес, удобрения, каменный уголь, мясопродукты.

Укрепление рубля ослабило позиции экспортеров. Столкнувшись с падением конкурентоспособности экспорта, правительство уменьшило налогообложение экспортных товаров. Если в 1992—1993 гг. вывозные пошлины охватывали до 3/4 всей номенклатуры российского экспорта, то уже три года спустя перечень товаров, облагаемых экспортными пошлинами, сократился с 97 до 27 товарных групп. Перестали облагаться экспортными пошлинами машины и оборудование, для них отсутствуют лицензии и квоты. Были снижены максимальные ставки экспортных пошлин, уменьшен размер специфических пошлин. Уменьшился перечень товаров, подлежащих квотированию и лицензированию.

В рамках дальнейших шагов по либерализации внешней торговли система спецэкспортеров исчерпала себя и была отменена.

Система импортного регулирования, сформированная в начале 90-х годов в условиях тотального дефицита всех товаров, носила гораздо менее жесткий характер по сравнению с экспортной.

За исключением требований санитарно-ветеринарной инспекции, общественной безопасности и здоровья граждан, никаких иных ограничений, включая квотирование и лицензирование импорта, практически не применяется. Основным способом регулирования является таможенно-тарифная система, введенная с 1 июля 1992 г.

Российский тариф представляет собой перечень товаров, подготовленный на базе международной классификации. Каждому товару соответствуют различные уровни ставок таможенных пошлин в зависимости от режима, применяемого в отношении страны происхождения товара. Базовыми являются пошлины по отношению к странам, пользующимся режимом наибольшего благоприятствования. Для товаров, поступающих из стран, не пользующихся этим режимом, базовые ставки увеличиваются вдвое. Для товаров, ввозимых из стран, относящихся к развивающимся (по классификации ООН), базовые ставки уменьшаются в два раза. Товары, происходящие из 46 наименее развитых из развивающихся стран, ввозятся беспошлинно, точно так же, как импорт товаров из стран СНГ, заключивших с Россией соглашение об интеграции. В тех случаях, когда страна не имеет с Россией торгово-политического договора, ставки таможенных пошлин увеличиваются вдвое по сравнению с базовыми.

В конце 1992 г. после первого повышения таможенных ставок их величина колебалась от 5 до 15%. На предметы роскоши, составляющие 7% объема импортных товаров, ставки были повышены до 20—30% и более.

В дальнейшем ставки неоднократно пересматривались.

Действующий импортный таможенный тариф РФ разрабатывался в 1993—1994 гг. Он включает семь уровней адвалорных ставок, применяемых к 11 032 позициям десятизначной тарифной номенклатуры ТНВЭД. В 1995—1998 гг. корректировка импортных ставок осуществлялась в основном в целях усиления протекционистской функции таможенного тарифа.

Основные задачи государственного регулирования внешней торговли России на ближайшие годы состоят в рационализации и упрощении импортного тарифа, адаптации законодательства в области внешней торговли к требованиям ВТО. При этом должна обеспечиваться прозрачность тарифной системы с целью предотвращения злоупотреблений, связанных с нарушением порядка декларирования импортируемых товаров. По мере улучшения экономических условий предполагается отмена неэффективных ограничений на ввоз иностранных товаров, в частности, запретительных пошлин, а также последовательное снижение ввозных пошлин на прогрессивное технологическое оборудование, не производимое в России.

В этой связи предлагаются следующие меры:

- отказ от действующей максимальной 30%-ной ставки по 883 из 888 товарных позиций тарифа и переход на 20%-ной ставку прежде всего на товары народного потребления, промышленное оборудование, продукцию химической промышленности. Предельные ставки в 30% предполагается отменить в 2001 г.;
- значительное сокращение (с 604 до 104) таможенных позиций, импортных товаров, облагаемых по ставке 25%. Это коснется овощей, фруктов, рыбопродукции, алкогольных напитков и т.п.;
- унификация импортных тарифов (по 2072 позициям) на однородные товары сходного потребительского назначения;
- повышение ставок на некоторые товары, ввозимые в настоящее время беспошлинно (на 5% по 33 позициям), сокращение необлагаемого ввоза по некоторым лекарствам, медтехнике, рогатому скоту.

В результате этих мер по импорту изменится 3508 ставок тарифа (32% ТНВЭД), причем в сторону повышения 3068, а в сторону понижения — 440 импортных ставок. Унификация и снижение ставок по импорту позволят снизить уровень средневзвешенной ставки обложения импорта приблизительно на 10,7%.

Помимо чисто количественных изменений ведется работа по совершенствованию структурного профиля импортного тарифа; трансформации отдельных видов комбинированных ставок; более широкому использованию сезонных пошлин и тарифных квот на сельскохозяйственные товары.

8.4. Иностранные инвестиции в России

Потенциально российская экономика обладает рядом привлекательных особенностей для иностранного инвестора, среди которых следует выделить определенную емкость внутреннего рынка, относительно дешевую рабочую силу, слабую конкуренцию среди иностранных предпринимателей. Однако высокая степень политической нестабильности заставляет большинство инвесторов не рисковать крупными суммами.

В середине 90-х годов в России было зарегистрировано примерно 13,5 тыс. предприятий с участием иностранного капитала, а число работающих на них равнялось 330 тыс. человек.

Основная часть прямых иностранных инвестиций приходится на пищевую и табачную промышленность. Из 19 с лишним млрд долл. накопленных инвестиций на данную сферу приходится пятая часть (табл. 8.5). В общем это не подвергается особым сомнениям,

поскольку «на виду» и практически полностью принадлежащие иностранным инвесторам бывшие российские табачная промышленность, пивобезалкогольное производство, крупные мощности по производству мясных, кондитерских изделий и т.д. Предприятия пищевой и табачной промышленности являются весьма привлекательными в силу быстрой окупаемости вложенного капитала.

Несколько менее — 18,8% — приходится на транспорт и связь. Здесь следует отметить достаточно крупные вложения в развитие телекоммуникаций, ту же мобильную телефонию. В транспортной области известно о покупке контрольных пакетов акций ряда автотранспортных компаний, речных пароходств, отдельных мощностей морских портов.

По темпам прироста иностранных инвестиций в начале 90-х годов на ведущих позициях находился топливно-энергетический комплекс. Это и понятно — Россия является крупнейшим поставщиком нефти, нефтепродуктов и газа на мировой рынок. Однако ряд препятствий правового характера, например, практика применения Закона о СРП (соглашение о разделе продукции), конъюнктурного свойства, например, складывающаяся ситуация на мировом нефтяном рынке, не способствовали привлечению действительно крупных вложений, хотя и осуществляется ряд больших проектов.

Таблица 8.5. **Отраслевая структура накопленных прямых иностранных инвестиций в России** (в %)

Отрасль	*1995*	*1999*
Топливная промышленность (уголь, газ, нефть)	9,3	10,7
Пищевая и табачная промышленность	10,1	20,3
Деревообрабатывающая, мебельная, бумажная и полиграфическая промышленность	5,7	4,9
Коксохимическая промышленность и производство нефтепродуктов	.....	2,3
Металлургическая промышленность	.....	3,1
Машиностроительная промышленность	5,9	4,8
Оптовая и розничная продажа и ремонт автомобилей	.....	16,0
Транспорт и связь	3,7	18,8
Коммунальные услуги и обслуживание населения	.....	0,8
Прочие отрасли	17,3	18,4
Итого:	100	100
Всего накоплено, в млн долл.	4568	19307

Источник: World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. United Nations, New York and Geneva, 2000, p. 227.

В табл. 8.5 в позиции «Прочие отрасли» включены две крупные подпозиции, на которые приходится значительная часть инвестиций — это «Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка и управление» и «Финансы, кредит, страхование, пенсионное обеспечение».

Не лишне обратить внимание и на то, что существующая отчетность недостаточно точно отражает реальное положение дел. Причина заключается в том, что большинство совместных предприятий записывает в своем уставном фонде крайне широкий спектр деятельности, стремясь диверсифицировать ее и минимизировать риск в связи с ухудшением инвестиционного климата.

Особенностью российской действительности являются резкие диспропорции в величине уставных фондов создаваемых компаний. В топливно-энергетическом комплексе фактически действует несколько крупных монополистов, инвестирующих средства под правительственные гарантии. В подавляющем большинстве других отраслей функционируют мелкие компании с величиной уставного фонда, не превышающей нескольких десятков тысяч долларов. При этом в стране практически отсутствует наиболее активный и стабильный средний слой бизнесменов и предпринимателей, являющийся основой рыночной экономики любого государства.

Неравномерно распределение инвестиций по регионам. Подавляющая масса сосредоточена в наиболее развитых, обеспеченных инфраструктурой и квалифицированными кадрами — в Москве, Петербурге, Красноярске; минимальный уровень инвестиций — в Кавказском регионе.

Существующий объем иностранных инвестиций в России оценивается большинством экспортеров как явно неудовлетворительный. По экспертным оценкам реальных потребностей и возможностей, Россия могла бы осваивать 12 млрд долл. в год; идеальный вариант допускает даже 40—50 млрд долл. Фактически, по данным Госкомстата России, совокупный объем накопленных прямых иностранных инвестиций в экономику России, по состоянию на декабрь 2000 г., превысил 19 млрд долл.

Гипотетическая привлекательность российского рынка для иностранных инвесторов (прежде всего в связи с его неограниченными сырьевыми возможностями) явно уступает сумме негативных факторов, наиболее важными из которых следует признать социально-экономическую

неустойчивость. Публикуемый ежегодно английским журналом «Экономист» рейтинг оценивает политико-экономический риск в России в 90% по сравнению с 30—40% для большинства европейских стран.

В число негативных факторов входят также неразвитость системы страхования иностранных инвестиций, приватизация предприятий, ориентированная преимущественно на передачу прав администрации, а не как средство привлечения зарубежного капитала, фискально ориентированная система налогов и тарифов, отсутствие необходимой для бизнеса системы и инфраструктуры транспорта, низкая культура ведения бизнеса со стороны российских партнеров, коррупция в госструктурах и организованная преступность.

После 1990 г. Россия привлекла прямых инвестиций на 135 долл. на душу населения, в то время, как КНР — 1227 долл., Венгрия — 1967 долл., Чехия — 1612, Азербайджан — 499. В конце 1997 г. валютно-финансовый кризис, разразившийся в Юго-Восточной Азии и Республике Корея, «задел» и Россию, обусловив ощутимое падение курса акций крупных российских предприятий, отток иностранных инвестиций.

Целесообразно обратить внимание и на структуру притока прямых иностранных инвестиций в Россию (табл.8.6) и перечень основных стран-инвесторов (таб. 8.7).

Таблица 8.6. **Структура прямых иностранных инвестиций в России в 1993—1999 гг.** (млн долл.)

	1993	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*1993—1999*
Приток инвестиций **всего**	1211	640	2016	2479	6638	2761	3309	19056
В том числе в виде финансовых средств	1211	640	1451	1822	5014	1378	1434	12950
В виде материальных средств	...	...	...	...	562	767	823	2152
Реинвестированная прибыль	...	...	...	...	...	...	38	38
Межфирменное инвестирование	...	...	...	50	−51	...	...	−1

Источник: World Investment Report 2000. UN, N.-Y., p. 228—229.

В 90-е годы, особенно во второй половине, из России увеличился отток капитала, или, как это трактуется в документах ЮНКТАД, выросли прямые инвестиции из России в зарубежные государства. По данным ЮНКТАД, объем оттока инвестиций из России (FDI outflows) в 1988—1993 гг. составлял в среднем 142 млн долл. в год, в 1994 г.— 101, в 1995 г.— 358, в 1996 г.— 771, в 1997 г.— 2597, в 1998 г.— 1011 и в 1999 г.— 2144 млн долл.

Таблица 8.7. **Перечень основных стран-инвесторов в экономику Российской Федерации** (в %, по состоянию на 1999 г.)

Страна	*Доля, %*
Европейский союз	24,7
в том числе:	
Финляндия	2,2
Франция	1,4
Германия	8,1
Италия	1,3
Индерланды	3,8
Швеция	1,9
Великобритания	6,0
Другие страны Западной Европы	2,8
в том числе:	
Швейцария	2,2
США	35,1
Кипр	22,6
Страны СНГ	0,8
Прочие, в том числе неидентифицированные источники	14,1
Итого	100

Источник: World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. United Nations, New York and Geneva, 2000, p. 226.

Особого внимания заслуживают проблемы разработки правовой базы инвестиционного регулирования, проходящей стадию становления. Исторически нормативно-правовое регулирование в целях привлечения иностранных инвестиций в Россию прошло несколько этапов.

Первоначально (1987—1991 гг.) нормативными документами, принятыми еще в период существования СССР, было разрешено осуществление иностранных инвестиций на территории СССР путем создания совместных предприятий. При этом доля иностранного участия ограничивалась 49% в уставном капитале. Совместные предприятия признавались юридическими лицами советского права и на них распространялся национальный режим в сочетании с определенными льготами — таможенными, налоговыми и валютными.

Последовавший затем распад Советского Союза поставил на повестку дня вопрос о разработке национального российского законодательства. Основу действующего положения об иностранных инвесторах в РФ составляет «Закон об иностранных инвестициях в РСФСР», который закрепляет для иностранных инвесторов национальный режим.

Важное место занимают различного рода гарантии, которые ставят задачу обеспечить стабильность инвестиций, их неприкосновенность, свободное распоряжение капиталом, а также эффективную защиту прав инвесторов.

Законодательство предусматривает определенный ряд льгот и, в частности, по налогообложению имущества, ввозимого в качестве вклада в уставный фонд, так же как и имущества, ввозимого для собственного материального производства. Предусматриваются дополнительные льготы, которые могут быть предоставлены в связи с созданием свободных экономических зон (СЭЗ). Российское правительство идет по пути создания таких свободных зон, которые могли бы служить анклавами для привлечения иностранного частного капитала. К 1990 г. 11 регионов России были объявлены свободными экономическими зонами. Практически по всем из них соответствующими постановлениями правительства были утверждены организационные положения, касающиеся разработки конкретных вопросов финансирования и налогообложения; реально ни одна из объявленных зон не начала работать.

Впоследствии, однако, проводя политику создания единых условий для всех предпринимателей, как российских, так и иностранных, российское правительство отменило льготный режим иностранных капиталовложений.

Для изменения складывающейся ситуации в середине 90-х годов в России было принято несколько постановлений, касающихся

улучшения инвестиционного климата для крупных компаний, действующих в сфере нефтедобычи (Закон о разделе продукции и т.д.), однако серьезных изменений в притоке иностранного капитала это не принесло.

В последний период, однако, наблюдается медленная и несколько противоречивая тенденция некоторого улучшения и стабилизации. В июне 1994 г. заключено крупномасштабное соглашение с Европейским союзом о партнерстве и сотрудничестве, открывающее новый этап во взаимодействии России с этим ведущим центром экономического развития не только в Европе, но и во всем мире. 1 декабря 1997 г. оно вступило в силу после завершения процесса ратификации в России и странах ЕС.

Получены новые кредиты от МБРР и МВФ. В 1994 г. в соответствии с обязательствами, взятыми на встрече «большой семерки», США учредили специальный Фонд поддержки мелких и средних предприятий в России, существенную роль в финансировании которого играет ЕБРР. Однако после некоторого оживления в привлечении иностранных инвестиций в 1995—1997 гг. в связи с острым финансовым кризисом в 1998 г. приток их сократился, а после 17 августа имело место изъятие капитала зарубежными инвесторами. В 1999 г. существенных сдвигов не происходило, некоторые изменения к лучшему обозначились в 2000 г.

8.5. Россия и Всемирная торговая организация

Приведение внешнеторгового и внешнеэкономического законодательства России в соответствие с нормами международной практики является важным элементом цивилизованного вхождения России в систему международного разделения труда.

После окончания Второй мировой войны Советский Союз входил в число участников переговоров о создании организации, которая могла бы заложить основу будущей системы международной торговли. Однако впоследствии из-за позиции советского руководства того периода среди участников созданного на базе этих переговоров Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ) его не оказалось. Причина заключалась в принципиальной несовместимости рыночного либерализма, на котором базировалось ГАТТ, с системой плановой экономики СССР.

Одностороннее критическое отношение к деятельности ГАТТ со стороны Советского Союза преобладало вплоть до начала перестройки конца 80-х годов. В 1990 г. Советский Союз подал заявление о получении статуса наблюдателя и получил его, в 1992 г. этот статус перешел к Российской Федерации.

В 1993 г., когда Россией было принято стратегическое решение о вступлении во Всемирную торговую организацию — наследницу ГАТТ, начался длительный переговорный процесс.

С технической точки зрения, процедура присоединения России к ГАТТ/ВТО предполагает одновременно с подачей заявления подготовку объемного документа, характеризующего ее торгово-политический режим.

О тщательности проработки этой проблемы свидетельствует тот факт, что после подачи соответствующего заявления Россия получила более 500 дополнительных вопросов, которые охватывали экономическую политику большой группы государственных ведомств. Вопросы касались государственной поддержки экономики, аграрной политики, государственных торговых предприятий, технических барьеров, интеграции стран — членов СНГ и т.д.

Цель такой длительной процедуры состояла в нахождении баланса между национальными экономическими интересами потенциального участника международной организации и жесткими требованиями мирового рынка, связанными в основном с либерализацией внешнеэкономических связей.

Россия, стремясь вступить в международный торговый клуб, ставит задачу добиваться не только предоставления права на равных участвовать в международном торговом регулировании, но также и в легализации системы защиты своей национальной экономики. Такая возможность связана с тем, что ВТО как организация допускает довольно гибкий подход к индивидуальным особенностям протекционизма, обеспечивая взаимную сбалансированность различных форм. Так, например, в области импорта товаров сельскохозяйственного производства в развитых странах действует довольно широкая система компенсационных сборов и лицензирования. Ожидаемая тарификация квот, т.е. пересчет этих ограничений в таможенный эквивалент, показывает, что уровень защиты сельскохозяйственного производства в странах Западной Европы адекватен 200—300% таможенной пошлины. С другой стороны, Россия является чуть ли не единственной страной в

мире, где нет количественных ограничений импорта, в том числе и сельскохозяйственных товаров. Актуальна, очевидно, какая-то форма компенсации либеральной политики российского правительства.

В более широком плане вступление России в ВТО должно стабилизировать направленность политики российского правительства, обеспечив определенный противовес протекционистским устремлениям представителей отдельных министерских лобби.

Вступление в ВТО крайне необходимо для того, чтобы Россия не осталась на обочине мирового развития. Следует признать, что в настоящее время ВТО является крупнейшей организацией, объединяющей практически все страны. В настоящее время участницами ВТО являются 140 стран и Комиссия Европейского союза (КЕС), на которые приходилось более 90% мирового товарооборота. Из крупных стран лишь Россия и Китай находились вне ее, однако в настоящее время обе эти страны активно добиваются принятия их в эту организацию. 29 других более мелких государств, по различным причинам оказавшихся вне системы ВТО, также ведут переговоры о вступлении в нее.

Переговоры о вступлении в ВТО необходимы для повышения правового сознания правительственных органов России. В руководящем управленческом звене России до настоящего времени отсутствует четкое понимание задач, возможностей и ограничений, накладываемых членством в этой организации. Особенно настороженно подходят к вступлению в ВТО региональные руководители, опасающиеся роста внешней конкуренции своим производителям.

На первоначальном этапе своей деятельности, когда ГАТТ регулировало исключительно вопросы таможенного налогообложения промышленных товаров, это мало касалось России (или бывшего Советского Союза), практически весь экспорт носил сырьевой характер. Сейчас ситуация меняется прежде всего в связи с тем, что в сферу регулирования включены вопросы инвестирования, налоговой политики, государственных стандартов и закупок, поскольку они касаются внешней торговли. При разработке этих нормативов на национальном уровне Россия обязана считаться с установившимися международными правилами и координировать свою политику.

Чисто экономические потери из-за отсутствия полноправного членства России в системе ВТО объясняются дискриминацией той технологически сложной продукции, с которой Россия могла бы

выйти на мировой рынок. От отсутствия такого доступа страна ежегодно теряет свыше одного миллиарда долларов.

Глобальная задача переговоров — найти баланс прав и обязанностей России с учетом интересов стран — членов ВТО. Находясь вне правового пространства этой важной международной организации, любая страна оказывается в положении аутсайдера в международной торговле. Россия прошла лишь часть пути к осуществлению внешней торговли цивилизованными методами.

Резюме

По степени вовлеченности в мирохозяйственные связи и в том числе по величине товарооборота Россия занимает скромное место в конце второй десятки стран, пропуская вперед многие европейские государства. Сырьевая направленность экспорта и ориентация импортных поставок на продукцию машиностроения, продовольствие и сырье свидетельствуют о наличии значительных проблем во внешнеторговых связях России. Особое место занимает внешняя торговля с так называемыми странами «ближнего зарубежья», куда входят республики бывшего СССР. С целью сохранить и упрочить особые экономические связи с бывшими советскими республиками Россия предпринимает усилия по налаживанию тесных интеграционных связей со своими ближайшими соседями: Казахстаном, Киргизией, Таджикистаном и особенно Беларусью.

Несмотря на положительное торговое сальдо как в рамках торговли внутри СНГ, так и со странами дальнего зарубежья, в 1998 г. России не удалось переломить негативную тенденцию падения величины внешнеторгового товарооборота и стабилизировать национальную валюту. Привлечение иностранных инвестиций в экономику страны находится на начальной стадии. Низкий уровень иностранных капиталовложений, достигающий по некоторым подсчетам 1—6 млрд долл., объясняется малопривлекательным инвестиционным климатом, нестабильностью политического положения и высоким уровнем налогообложения. Исправление сложной экономико-политической обстановки связывается с расширением участия страны в международных торгово-экономических организациях и прежде всего во Всемирной торговой организации как центральном институте, осуществляющем международный контроль за деятельностью стран — участниц мирохозяйственных связей.

Основные понятия

Экспорт — вывоз за границу товаров, услуг и капитала для реализации и приложения на внешних рынках.

Импорт — ввоз из-за границы товаров, услуг и капитала для реализации и приложения на внутреннем рынке страны-импортера; возмездное получение от иностранных партнеров услуг производственного или потребительского назначения.

Внешнеторговый баланс — соотношение между стоимостью экспорта и импорта товаров и услуг за определенный период времени; включаются как осуществленные в кредит, так и фактически оплаченные товарные сделки.

Иностранные инвестиции, или вывоз капитала — помещение капитала в денежной или товарной форме за границей с целью извлечения прибыли, а также получения политических выгод.

Контрольные вопросы

1. Какова товарная структура внешней торговли России? Охарактеризуйте ее.
2. Какова географическая структура внешней торговли России? Охарактеризуйте ее.

3. В чем состоят необходимость и проблемы вступления РФ в ВТО?

Библиографический список

1. *Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения.— М.: Высшая школа, 1996.

2. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО, 1996.

3. *Левшин Ф.М.* Внешнеторговые цены.— М.: Внешторгиздат, 1990.

4. *Основы* внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник.— М.: Высшая школа, 1990.

5. *Смирнов П.С., ХребтовВ.А.* Россия на пути в ВТО.— М.:Консалтбанкир, 2000.

Раздел III

Основные условия и факторы развития международных экономических отношений. Структура, важнейшие виды и формы

Глава 9

Сдвиги в мировом хозяйстве и МЭО

- МЭО как составляющая мирового хозяйства
- Условия развития современных МЭО
- Последствия изменений в мировом хозяйстве для МЭО
- Тенденции и основные факторы развития МЭО

9.1. МЭО как составляющая мирового хозяйства

Экономические связи между различными организационными формами человеческих общностей (племя, род, нация, государство и т.д.) имеют многовековую историю. Первоначально приняв форму единичных сделок, эти связи за счет постоянного увеличения их количества, подключения к ним все новых и новых действующих лиц, расширения круга объектов, становящихся предметом международной торговли (капитал, рабочая сила, услуги, научные знания, изобретения, информация, исторические достопримечательности и т.д.), постепенно превратились в сложную совокупность отношений, затрагивающих интересы всех стран мира.

Международные экономические отношения — элемент крайне сложной и весьма подвижной системы, каковой является мировое хозяйство. Известно, что мировое хозяйство как целостная система сформировалось к концу XIX в. Этому предшествовал ряд условий:

- завершение эпохи географических открытий, когда практически все «белые пятна» исчезли с лица Земли и географических карт;
- закрепление всех территорий Земли за каким-либо национально-государственным образованием;
- признание этого образования сообществом остальных государств.

Лишь после завершения процесса формирования мирового хозяйства стало возможным рассмотрение международных экономических отношений в качестве единой и взаимоувязанной совокупности. Происходящие изменения в соотношении и расстановке основных экономических сил в мире неизбежно находят отражение в содержании, структуре и роли международных экономических отношений.

9.2. Условия развития современных МЭО

Условия 90-х годов, в которых функционирует мировое хозяйство, и МЭО как его неотъемлемая составная часть существенно отличаются даже от условий 80-х годов, не говоря о более ранних периодах. Но эти различия определяются не столько эволюционностью преобразований, сколько кардинальностью метаморфоз, которые переживает мировое хозяйство на рубеже XXI в. Сегодня всеми признаются следующие положения, объясняющие эти радикальные изменения:

- мир един. Современное мировое хозяйство, с одной стороны, является частью мироздания и потому функционирует по единым для всего мира законам и принципам, но с другой стороны — представляет самостоятельную единую систему с собственными законами и правилами, элементы которой находятся не в антагонизме, а во взаимосвязи и взаимозависимости не только друг с другом, но и с элементами других систем (политической, правовой, биологической, экологической и т.д.). Полная экономическая изоляция страны сейчас невозможна. Неоднократно предпринимавшиеся попытки различных тоталитарных режимов жить независимо от мирового сообщества к успеху не приводили и привести не могли. Введение международным сообществом экономических эмбарго в отношении некоторых стран также показало свою неэффективность;
- в основе современного мирового хозяйства лежат рыночные отношения, а экономическими лидерами являются страны с более высоким уровнем развития этих отношений. Неслучайно страны, ориентировавшиеся ранее на идеалы социализма и проповедовавшие преимущества централизованной экономики, поставили целью «построение» рынка. В этой связи известный немецкий экономист В. Ойкен, которого пока мало знают в России, писал, что в условиях международного экономического порядка методы централизованного регулирования не срабатывают [3].

Осмысление картины современного мира, вытекающие из него изменения в системе МЭО логично встраиваются в теорию циклов Н. Кондратьева [1]. Согласно теории циклических ритмов, мировая экономическая система связана с иерархически неравномерным распределением, основанным на концентрации производства некоторых видов продукции (достаточно монополизированного и потому дающего высокую прибыль) в определенных ограниченных зонах, которые благодаря этому становятся центрами особого притяжения

капитала. Такая концентрация позволяет укреплять государственные структуры, которые в свою очередь стремятся гарантировать сохранение относительных монополий. Выделяемый теорией циклов «период А» соответствует временным отрезкам, на протяжении которых можно защищать ту или иную важную монополию, а «период В» представляет собой временной отрезок географических перемещений тех видов монопольных производств, которые себя истощили, включая этап борьбы за контроль над перспективными новыми монополиями.

Происходящие в мировой экономике явления в целом довольно точно соответствуют критериям, предложенным для диагностики наступления «периода В»:

- замедление роста производства;
- увеличение доли безработных среди активной части населения;
- перемещение места получения прибыли из сферы производства в сферу финансовых манипуляций;
- рост государственной задолженности;
- рост военных расходов, вызываемый не потребностями военного характера, а стремлением создать противоциклический спрос;
- исключительное воздействие на мирохозяйственные связи МЭО современной информационной революции, в том числе быстрое развитие новых методов и форм внешнеэкономических операций (компьютерные сделки и т.д.);
- ускорение процесса глобализации;
- падение реальной заработной платы в государственном секторе экономики;
- расширение теневой экономики;
- расширение нелегальной миграции населения между зонами.

9.3. Последствия изменений в мировом хозяйстве для МЭО

Как влияют на МЭО сдвиги, происходящие в мирохозяйственной системе?

Первое из сформулированных выше положений радикальных изменений обоснованно ведет к появлению *концепции глобализации*. Понятие «глобализация» рассмотрено в разд. I.

Глобализация мировой экономики как частный случай глобализации вообще имеет горизонтальные и вертикальные аспекты.

Закономерности развития производства и международного разделения труда объективно привели к тому, что в орбиту МЭО ныне вошли все страны мира. Интернациональный характер современного производства имеет следствием глобализацию экономических трансакций и изменение характера экономических отношений между странами: они все больше выходят за рамки двусторонних и приобретают характер многосторонних отношений, связывающих ряд стран и оказывающих порой весьма существенное влияние на систему мирового хозяйства.

Вместе с тем взаимосвязь различных сфер человеческой деятельности приобрела столь довлеющий характер, в том числе и в планетарных масштабах, что становится затруднительным и малообоснованным разграничение экономических, политических, социальных, правовых и т.п. явлений и процессов. С одной стороны, все иные моменты присутствуют в экономических трансакциях, с другой — в любом из них присутствует и активно участвует экономика, что находит отражение в механизмах и результатах.

Видимо, дело идет к тому, чтобы именовать «международные экономические отношения» как «планетарные (или глобальные) экономические отношения», что логично следует из возрастающего воздействия глобализации международных отношений.

Второе положение означает признание необходимости и практического использования единого для всех стран критерия оценки места той или иной страны в мировой иерархии, что оказало весьма существенное влияние на характер МЭО. До недавнего времени мировое сообщество делилось преимущественно по социально-экономическим и политическим признакам. Соответственно в международных экономических отношениях находило воплощение конфронтационное противостояние по линии Восток—Запад. Смысл такого деления был в том, что акцент на политические аспекты позволял маскировать реальную экономическую ситуацию в стране. В свете современного видения мира ясно, что концепция развития, связанная с коммунистической моделью (в том виде, в каком ее претворяли в жизнь), показала свою несостоятельность. Государства так называемой «мировой социалистической системы» оказались не в состоянии обеспечить реальный экономический рост в отсутствие милитаризованной идеологии. Недостатком формационного деления мира была невозможность отнесения к социализму или капитализму многих стран, которые не соответствовали в чистом виде принятым формационным признакам.

В итоге появилось такое аморфное понятие, как Третий мир, или «Юг». Однако ныне уже сложно говорить о том, что понятие «Юг» охватывает только наименее развитые в экономическом отношении страны. Некоторые страны «Юга», ранее не отличавшиеся динамикой своего экономического роста, все активнее подтягиваются к уровню промышленно развитых стран.

В основу современной классификации стран мира положен критерий соответствия экономики любого государства принципам рыночного хозяйствования. Отсюда вытекает возможность деления мирового сообщества на следующие группы стран:

- с развитой рыночной экономикой (сюда относятся страны, которые по современной традиции называются промышленно развитыми);
- с развивающейся рыночной экономикой (включают наиболее развитую часть развивающихся стран, так называемые новые индустриальные страны — НИС) и с переходной экономикой (бывшие социалистические страны);
- с неразвитой рыночной экономикой (современная категория «наименее развитые страны»);
- с нерыночной экономикой (скорее теоретическое понятие, поскольку в стране даже с самой централизованной экономикой всегда присутствуют элементы рыночных отношений).

Естественно, названный выше критерий требует дальнейших исследований по определению степени развитости рыночных отношений. В самом деле: в какой момент, при достижении каких количественных показателей можно сказать, что произошел переход от одной группы к другой?

Переход к новому критерию классификации и признание единства мира завершили довольно продолжительный период противостояния двух основных социально-экономических и политических блоков. Группы государств, тяготевших к так называемым великим державам, больше не выстраиваются друг против друга по линии Восток—Запад. Это не может не иметь самых серьезных последствий для мирового хозяйства и пронизывающих его международных экономических отношений.

Во-первых, существенно изменяются принципы формирования экономических и торговых союзов и блоков государств. На первый план все больше выдвигается принцип действительно реальной выгоды, получаемой членами блока и не подменяемый какими-либо политическими или псевдоэкономическими декларациями, подобно тому, что происходило в СЭВ, где экономические отношения между

участниками этой организации были материальным прикрытием политического альянса партийно-государственных систем. Другим важным принципом является достижение примерно одинакового уровня экономического развития входящих в региональные объединения и блоки стран, что служит одним из главных условий успешного их функционирования.

Во-вторых, инициировались процессы качественной перегруппировки сил на мировой арене. Некоторые государства, ранее считавшиеся высокоразвитыми, по новому критерию классификации оказались отнесенными к другой группе. И наоборот: страны, ранее относившиеся к категории развивающихся, ускоренно приближаются к уровню наиболее развитых стран. Это стимулировало прекращение деятельности некоторых ранее созданных объединений стран (типа СЭВ) и активизировало процесс создания новых (НАФТА, ЦЕФТА, АТЭС, МЕРКОСУР и т.д.).

В-третьих, усиливается борьба между отдельными звеньями мировой системы. Более того, вся система отношений между странами мира переживает кризис. В силу этого можно говорить в какой-то степени о спонтанном характере современных МЭО, на которые не могут воздействовать даже крупнейшие международные политические организации.

И наконец, ось политического соперничества по линии Восток—Запад все явственнее преобразуется в экономическую ось Центр — Периферия. Место страны в мировой экономической табели о рангах определяется ее приближенностью к одному из полюсов этой оси. Новые отношения, описываемые системой координат Центр — Периферия, отнюдь не означают усиление связей между развитыми и неразвитыми странами. Скорее наоборот: укрепляются отношения между близкими по уровню развития странами (см. выше), что находит отражение в связях Центр — Центр и Периферия — Периферия.

9.4. Тенденции и основные факторы развития МЭО

Прекращение конфронтации между наиболее влиятельными элементами мирового хозяйства, казалось бы, должно привести к установлению консенсуса между этими державами в вопросах поддержания стабильности мировой системы. Однако встает вопрос о том, кого можно сейчас считать «великими державами». Если исходить

из такого критерия «величия» или «мощи» государства, как наличие у него достаточного количества определенных ресурсов, то вырисовывается картина многополярного мира; если исходить из другого критерия — способности оказывать воздействие на принятие решений по наиболее важным вопросам глобального экономического развития, то налицо монополярный мир, в котором доминируют США, хотя по многим экономическим показателям США явно не первые. Но в любом случае развитие мировой экономики и МЭО не будет происходить далее бесконфликтно. МЭО приобретают более созидательный характер, в том числе направленный на решение глобальных проблем, но тем не менее носящий конкурентную окраску, хотя бы потому, что конфликт является условием дальнейшего развития любой системы.

Можно сформулировать основные перспективы МЭО и выделить факторы, воздействующие на процесс их развития:

• *ускорение научно-технического прогресса,* выражающееся в распространении новых технологий, включая средства связи, транспортировки и вооружений; происходящая под влиянием НТП глобальная компьютеризация экономической деятельности по-новому ставит вопрос о способах ведения международного бизнеса; глобальная информатизация резко облегчает возможности получения коммерческой, общеэкономической, специальной информации;

• *глобальные перемены в области окружающей среды.* Исчерпание экологической базы, необходимой для поддержания постоянно расширяющегося производства, ставит вопрос об источниках финансирования. Серьезные действия в отношении окружающей среды неизбежно приведут к резкому напряжению функционирования мировой экономики. Средства для решения экологических проблем могут быть найдены за счет стран Периферии, что приведет к еще большему неравенству между Центром и Периферией, либо расходы возьмет на себя Центр, что неизбежно вызовет снижение там уровня жизни;

• *прирост и постоянное перемещение народонаселения.* Население перемещается по причине бедственного экологического, неудовлетворительного экономического и политического положения. Массовый миграционный натиск с Периферии на Центр вызывает репрессивную ответную реакцию, что в свою очередь входит в противоречие с требованиями демократизации общества, порождая схожие экономические и социальные проблемы;

• *увеличение разрыва между бедными и богатыми странами.* Деколонизация в большинстве случаев не оправдала надежд развивающихся стран на экономическое процветание. Продолжавшаяся дискриминация в МЭО привела к неудачным попыткам развивающихся стран установить Новый международный экономический порядок (НМЭП). Усиление конкуренции между странами Центра (ЕС — НАФТА — Япония/АСЕАН) вызывает снижение вероятности направления капиталов в менее развитые страны, усугубляющееся необходимостью инвестирования в хозяйство стран переходной экономики с целью повышения предсказуемости их поведения на мировых товарных рынках;

• *рост экономической взаимозависимости* стран мира неизбежно ведет к унификации норм права, культурных ценностей, образа жизни, стиля поведения и т.п., что будет сталкиваться с позицией различных групп населения, заинтересованных в сохранении своих отличительных признаков, национальных и исторических ценностей и традиций. Однако это не снимает вопрос об иерархичности мировой экономики, множественности субъектов, действующих в ней;

• *усиление роли международных экономических организации,* происходящее на фоне уменьшения способности государств поддерживать внутренний порядок при политической его неспособности предоставить своим гражданам безопасность и социальное обеспечение. Внутренние и внешние действия государств все чаще направляются внушительным и постоянно расширяющимся набором регулирующих правил, формулируемых международными экономическими организациями. Авторитет последних определяется устранением идеологических мотивов при оценке ситуации и принятии решений и неэффективностью военно-политических санкций против нарушителей мирового экономического порядка;

• *растущая роль негосударственных структурных образований* (неправительственные организации, особенно ТНК) в решении международных вопросов, в том числе экономических, ставит вопрос об изменении состава основных участников международного сообщества. Мир движется к новой социально-экономической обстановке, в условиях которой международное сообщество составят несколько отличных друг от друга типов действующих лиц, чью роль как автономных членов данного сообщества нельзя будет игнорировать.

Резюме

Международные экономические отношения — неотъемлемая часть мирового хозяйства. Измене-

ния, происходящие в мировой экономике, неизбежно накладывают отпечаток на состояние и характер МЭО. Признание мира как единой системы, состоящей из взаимозависимых элементов и функционирующей по единым законам рыночного пространства, привело к появлению концепции глобализации экономики и новым принципам классификации стран мира. Следствием этого стало изменение принципов формирования экономических и торговых союзов и блоков государств, инициирование процессов качественной перегруппировки сил на мировой арене, усиление борьбы между отдельными звеньями мировой системы. Перспективы МЭО определяются следующими основными факторами: ускорение научно-технического прогресса, глобальные перемены в области окружающей среды, прирост и постоянное перемещение народонаселения, увеличение разрыва между бедными и богатыми странами, рост экономической взаимозависимости и связанные с ним проблемы унификации, усиление роли международных экономических организаций, растущая роль негосударственных структурных образований.

Основные понятия

Мировое хозяйство (мировая экономика) — совокупность государственно оформленных национальных хозяйств и негосударственных образований, экономически взаимодействующих в различных формах на макро- и микроуровне.

Глобализация мировой экономики — процесс усиления взаимозависимости экономических агентов до такой степени, когда действия одного из них затрагивают интересы всех других (принимают глобальный характер) и одновременно оказывают воздействие на процессы и явления в других сферах. Логическое продолжение интернационализации и интеграции в мировом хозяйстве при активном воздействии современных информационных технологий.

Контрольные вопросы

1. Как влияют изменения в мировом хозяйстве на МЭО?
2. Назовите основные факторы, воздействующие на МЭО.
3. Каковы критерии экономической классификации стран мира?

Библиографический список

1. *Кондратьев Н.* Проблемы экономической динамики.—М.:Экономика, 1989; *Кондратьев Н.* Мировое хозяйство и его конъюнктуры во время и после войны.— Вологда: Обл. отд-ние Гос. изд-ва, 1922.

2. *Международные* экономические отношения. Интеграция / Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Георг.— М.: ЮНИТИ, 1997.

3. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики.— М.: Прогресс, 1995.— С. 323.

4. *Фишер Георг.* Глобализация мирохозяйственных связей: сущность, направления, перспективы.— М.: ДА МИД РФ, 1999.

Глава 10

Виды и формы МЭО на современном этапе. Тенденции динамики и структуры

- Углубление интернационализации и МЭО
- Международная торговля на современном этапе
- Движение капитала и трудовых ресурсов
- Особенности современных валютно-кредитных отношений

10.1. Углубление интернационализации и МЭО

В результате интернационализации экономики в условиях НТР произошли существенные изменения в видах, формах, динамике и структуре международных экономических отношений. Современные МЭО развиваются под воздействием следующих факторов: изменение геополитических векторов мирового хозяйства, влияние НТР, интернационализация производства и капитала, мобильность трудовых ресурсов [1].

До середины 1980-х годов мировой рынок, грубо говоря, делился на пять секторов: Запад — Запад (экономические связи между индустриальными странами), на который приходилась подавляющая часть мирового товарооборота и движения капиталов; Запад — Юг (экономические связи между индустриальными и развивающимися странами); Восток — Запад (между социалистическими и индустриальными странами Запада); Восток — Юг (между социалистическими и развивающимися странами); Восток — Восток (экономические связи между странами СЭВ). С началом перестройки в СССР и переходом к рынку составляющая Восток — Восток исчезла.

Возникла проблема определения места России и других стран СНГ в этой модели. В руководящих кругах России считают, что страна уже вступила в систему рыночной экономики. На Западе с этим не согласны и полагают, что Россия находится еще на стадии перехода к рынку. Определение статуса России — в данном случае не просто теоретическая абстракция. Это влечет за собой определенные практические последствия, а именно: к стране применяются меры дискриминационного характера, не дающие возможности использовать принцип наибольшего благоприятствования в полном объеме. Нередко и необоснованно используются антидемпинговые меры, практикуется использование различных квот и других ограничений к российскому экспорту.

Для послевоенного периода характерна интенсификация всех форм внешнеэкономических связей, в том числе международной торговли и экспорта капитала.

За 40 лет до Второй мировой войны объем международной торговли вырос немногим более чем в два раза, а за 50 лет после войны — более чем в 30 раз. В посдевоенный период мировая торговля развивалась достаточно неравномерно. Так, в 1954—1963 гг. среднегодовой прирост объемов международной торговли составил 7,1%, а общеэкономический рост — 5,2%, в 1964—1973 гг. соответственно 8,7 и 5,7%, в 1974—1990 гг.— 4,5 и 3,2%, в 1991—1996 гг.— 5,6 и 1,5%, в 1997 г.— 9,4 и 4,1%, а после некоторого снижения прироста в 1998—2000 гг. прогнозируется его увеличение в 2001—2003 гг. до 8—10 и 4,2—4,5% [7]. В то время как в период между мировыми войнами (1913—1939 гг.), например, наблюдалась другая картина: рост производства составил 43%, а мирового экспорта — 19%. В этом нашли отражение углубление международного разделения труда и рост специализации между странами.

Еще больший динамизм показывает рост вывоза капитала. За период с 1914 г. до конца Второй мировой войны капиталовложения за рубежом увеличились на 1/3. Потом они удваивались каждое десятилетие, затем каждые шесть-семь лет. За период с 1960 по 1985 гг. рост составил 4 раза. В 1996 г. накопленные иностранные прямые капиталовложения достигли 2,7 трлн долл, а в 1999 г.— 4,8 трлн долл. В 1999 г. объем прямых иностранных инвестиций достиг отметки 865 млрд долл., а в 2000 г., по оценкам, превосходит 1 трлн долл. [7].

Движение капиталов является сегодня приводным ремнем в развитии мировой экономики. Через прямые инвестиции за рубежом транснациональные корпорации все больше влияют на будущее принимающих стран. Если в рамках международного торгового обмена в день пересекают границы товары на 5 млрд долл., то в рамках движения капиталов каждый день перемещается до 200 млрд долл.

Резко активизировалась деятельность валютных рынков, обслуживающих международную торговлю и миграцию капиталов. По

сведениям Базельского банка международных расчетов, ежедневный оборот валютных рынков составляет около 1 трлн долл.— в 13 раз больше, чем совокупный ВНП стран — членов ОЭСР.

Другой особенностью современных международных экономических отношений стало углубление процесса интернационализации производства и продажи товаров. Около трети мирового производства контролируется транснациональными компаниями, и их влияние на мировой рынок становится все сильнее. В 1999 г. по всему миру насчитывалось около 690 тыс. иностранных филиалов транснациональных компаний, в то время как в начале 1960-х годов их было всего 3500. Более трети мировых торговых потоков в 1990-х годах проходит внутри компаний, в то время как в 70-х годах этот показатель составлял одну пятую. Международные торгово-экономические связи на этой основе носят более устойчивый характер.

Появление международных монополий приводит к сужению сферы свободного рынка, при котором производимые товары выходят на мировой рынок на контрактной основе. Сейчас товар производится не просто на рынок, а на конкретного покупателя. Монополии обрабатывающих отраслей промышленности все больше опираются на массовые поставки сырья от определенных зарубежных поставщиков на основе долгосрочных контрактов. Готовая продукция также часто изготовляется не впрок, а предназначена для адресного покупателя. В результате в международной торговле самым значительным из устойчивых изменений последних десятилетий стало относительное падение роли обычной коммерческой торговли по сравнению с товарооборотом, обслуживающим устойчивые производственные связи в рамках внутрифирменного обмена либо на основе долгосрочных кооперационных и подрядных отношений.

Важным результатом деятельности ТНК является организация ими производства за рубежом, основанного на зарубежном инвестировании, внутрифирменной специализации и кооперировании. До 3/4 международного производства осуществляется фирмами развитых капиталистических стран. Объем такого производства в последние годы превысил масштабы мирового экспорта.

По различным оценкам, международные фирмы контролируют от 1/4 до 1/3 ВНП капиталистического мира, до 2/3 экспорта и свыше 9/10 прямых зарубежных инвестиций индустриальных государств [1]. Зарубежное производство крупнейших ТНК уже обогнало мировой экспорт. Почти 1/3 всей взаимной торговли промышленно развитых стран приходится в настоящее время на внутрифирменные

поставки нескольких сот крупнейших корпораций. При этом по итогам 1998 г. в числе 500 самых крупных из них почти 2/3 составляют американские, 1-е и 2-е места принадлежат соответственно «Дженерал моторс» и «Дженерал электрик».

10.2. Международная торговля на современном этапе

Существенные сдвиги произошли в структуре международной торговли: увеличилась доля готовых изделий и сократился удельный вес продовольствия и сырья, кроме топлива. Если в 1950-х годах доля сырьевых товаров и топлива примерно равнялась доле готовых изделий, то к середине 90-х годов доля сырьевых товаров, продовольствия и топлива упала до 30%, из которых 25% приходится на топливо и 5% на сырье. В то же время доля готовых изделий возросла с 50 до 70%.

Уменьшение доли сырья в международной торговле объясняется тремя основными причинами: расширением производства синтетических материалов на базе развития химической промышленности (синтетический каучук, пластмассы и т.д.), большим использованием ресурсов отечественного сырья и переходом на ресурсосберегающие технологии. В то же время резко возросла торговля минеральным топливом — нефтью и природным газом как следствие развития химической промышленности и изменений в структуре топливно-энергетического баланса.

Если раньше в международном товарообороте преобладали сырьевые товары и конечная продукция, то в современных условиях все большее значение приобретает обмен полуфабрикатами, промежуточными формами изделий, отдельными частями конечного продукта. Возникновение мощного производственного аппарата ТНК за рубежом, налаживание между отдельными международными звеньями технологических цепочек устойчивых кооперационных связей привели к тому, что уже около 1/3 всего импорта и до 3/5 торговли машинами и оборудованием приходятся на промежуточную продукцию (комплектующие изделия).

Причина этого явления — в росте специализации в условиях научно-технической революции. Монополии стремятся снижать удельные издержки производства путем повышения минимальных и оптимальных размеров предприятий, добиваясь экономии на круп-

номасштабном серийном производстве при широком использовании экспорта, поскольку объемы внутреннего рынка не дают возможности существенного роста производства. По данным исследований, с удвоением серийного производства издержки на единицу продукции снижаются на 8—10%.

На углубление специализации влияют также ускорение морального старения и быстрая обновляемость ассортимента, что ведет также к специализации научных исследований. В международном разделении труда происходит переход от межотраслевой специализации к внутриотраслевой, от готовой конечной продукции к промежуточным видам изделий.

Номенклатура выпускаемой продукции производственного и потребительского назначения насчитывает свыше 20 млн видов, а число промежуточных изделий достигает фантастических масштабов. Так, в производстве самолета «Боинг-747» используется 4,5 млн различных частей и узлов, в производстве которых занято 16 тыс. компаний.

Происходит, условно говоря, интеллектуализация мировой торговли. В экспорте промышленно развитых стран растет доля высокотехнологичной продукции, которая в США, Швейцарии и Японии составляет свыше 20%, ФРГ и Франции — около 15%. Особенно быстро растет торговля изделиями микроэлектроники. Важную роль в международной торговле приобретают экспорт и импорт услуг (так называемый «невидимый экспорт»). Сюда относятся все виды международного и транзитного транспорта, иностранный туризм, услуги банковских и страховых компаний, платежи за патенты и лицензии, авторские гонорары и права, доходы от рекламы, художественные работы, услуги здравоохранения, обучение, программное обеспечение вычислительной техники, торговое посредничество. Если в 1970 г. объем мирового экспорта услуг составлял 80 млрд долл., то в 1999 г.— почти 1,4 трлн долл., т.е. больше 20% стоимости продаваемых товаров. На услуги приходится более 40% экспорта США, 46% — Англии.

При уменьшении экспорта некоторых традиционных услуг (транспорт и т.п.) быстро развивается экспорт услуг, связанных с применением научно-технических достижений, с внедрением вычислительной техники, консультационных, торгово-посреднических и технических услуг, ноу-хау, услуг в области связи, услуг банков, страховых агентств и т.п. Особо следует отметить быстрый рост торговли патентами и лицензиями, объема строительных работ за рубежом (инжиниринг) и аренды зарубежного оборудования (лизинг). Доля экономически развитых стран в экспорте услуг составляет около 80%.

Анализ направлений торговли позволяет выявить, что опережающими темпами растет взаимная торговля промышленно развитых стран, на которые приходится почти 60% мирового экспорта. В свою очередь развивающиеся страны вывозят в индустриальные страны около 70% своих экспортных товаров. Концентрация торговли в зоне промышленно развитых стран объясняется также и тем, что экономическая мощь распределяется по странам мира далеко не равномерно. На три мировые державы — США, Японию и Германию, где проживает всего 9% населения земного шара, приходится половина всего мирового дохода и более 1/3 мировой покупательной способности.

Наблюдаются и некоторые изменения в торгово-экономических связях между развитыми и развивающимися странами. Чисто аграрно-сырьевая специализация большинства развивающихся стран дополняется передачей им функций по снабжению индустриальных центров «грубой» — материалоемкой и трудоемкой — продукцией обрабатывающих отраслей. Такое производство основывается зачастую на дешевой рабочей силе в развивающихся странах и часто из-за экологических соображений переноса вредных производств в эти страны.

Интернационализация мирового хозяйства проявляется и в условии зависимости национальных хозяйств от внешнего рынка. Растут доля производства, идущего на экспорт (экспортная квота), и доля импорта в потреблении (импортная квота). Сейчас от 20 до 30% продукции и столько же потребляемых ресурсов идет на экспорт или покрывается за счет импорта.

Усиливается тенденция вытеснения с мирового рынка средних и мелких экспортеров и импортеров. Внешнеторговые связи концентрируются в руках монополистических объединений. Уже в 80-е годы связанный с деятельностью ТНК американский экспорт составил 84% всего экспорта США и 60% импорта. Аналогичная картина наблюдается и в других странах.

Характерной чертой последних лет является «бартеризация» внешнеэкономических сделок — рост встречной торговли. Покупатели все чаще требуют от поставщиков купить у них в обмен товар для собственного использования или перепродажи. На такие «встречные» сделки приходится от 20 до 30% всей мировой торговли. Для обслуживания встречной торговли возникают посреднические спе-

циализированные фирмы, при банках создаются специализированные отделы по финансированию встречной торговли.

Наблюдаются изменения и в методах конкурентной борьбы на внешних рынках. Ценовая конкуренция отходит на второй план. Конкуренция переходит в сферу качества и технической новизны изделий, надежности, дизайна, экологичности.

Сегодня успех на внешнем рынке также зависит от умело поставленной рекламы. Важно вовремя оповестить рынок о положительных качествах, новизне и эффективности выпускаемой продукции, ее привлекательных внешних данных.

Удача во внешней торговле обеспечивается также хорошо организованным послепродажным обслуживанием. Современная сложная техника требует своевременного ремонта, наличия запасных частей. Кто сумеет обеспечить это, тот выигрывает на рынке.

Наряду с законной торговой практикой набирают силу, особенно это касается ряда стран Юго-Восточной Азии, криминальные формы торговли, контрабанда, торговля товарами с фальсифицированными торговыми знаками (одежда, обувь, бытовая электротехника). Объем такой торговли достигает 60 млрд долл. в год.

В борьбе за рынок правительственных заказов нередко прибегают к подкупу правительственных чиновников, ответственных за размещение этих заказов.

Внешняя торговля используется часто для достижения определенных политических целей. Введение различных экспортных и импортных ограничений, торговых эмбарго входит в арсенал экономической дипломатии, например, эмбарго на поставку зерна в СССР после ввода советских войск в Афганистан, эмбарго на торговлю с Югославией, Ираком в настоящее время.

Во внешнеторговой политике наблюдается постепенное движение в сторону либерализации международной торговли. В результате раундов переговоров в рамках ГАТТ средний уровень таможенных пошлин удалось понизить до 5%, в повестку дня поставлен вопрос об устранении нетарифных препятствий различного рода количественных ограничений импорта, либерализации торговли услугами.

Но такая тенденция неоднозначна: силы государств на мировом рынке неравны. Рынок душит и выбрасывает неконкурентоспособные предприятия, отсюда возникает необходимость в отдельных случаях прибегать к протекционистским мерам. Вопрос о защите отечественных производителей особо остро стоит сейчас в России.

Изменения на мировом рынке, вызванные процессами интернационализации и развитием научно-технической революции,

сделали внешнюю торговлю неотъемлемой частью национального процесса воспроизводства. Теперь ни одна страна, ни большая, ни малая, не может успешно развиваться без налаженных внешнеэкономических связей. Для многих стран развитие внешней торговли послужило фактором экономического роста. Динамизм экономического развития таких стран, как Япония, ФРГ, Франция, Италия, Южная Корея, Тайвань и ряда других, обязан широким внешнеэкономическим связям.

Изменился и сам характер мирового рынка. На него поступают не излишки каких-либо товаров, а заранее согласованные поставки конкретному покупателю.

10.3. Движение капитала и трудовых ресурсов

Суть вывоза капитала, как известно, заключается в том, что за рубеж переносится уже не акт реализации прибыли, заключенной в цене экспортируемых товаров, а сам процесс ее создания. Это предопределяет экономический интерес стороны, вывозящей капитал, что, однако, сочетается с заинтересованностью принимающей стороны в привлечении иностранного капитала.

В последние годы наблюдается значительный рост вывоза капитала. Это объясняется рядом причин:

- ускорение экономического роста приводит к росту спроса на капитал. В том же направлении действует и научно-технический прогресс, требующий для своей реализации все новых и новых капиталовложений;
- перенос производства трудоемкой продукции в развивающиеся страны позволяет сужать издержки производства за счет более дешевой рабочей силы;
- вложение капитала в добывающие отрасли за рубежом обеспечивает постоянные источники сырья;
- вложение капитала в обрабатывающую промышленность развитых стран позволяет преодолевать таможенные барьеры, стоящие на пути расширения экспорта;
- недостаток капитала в принимающих странах в целом или в отдельных секторах, отраслях, инфраструктуре при наличии других благоприятных факторов. Немаловажную роль играют также экологические факторы — перенос вредных для окружающей среды производств в другие страны, в первую очередь развивающиеся.

В результате с 1970-х годов объем зарубежной продукции ТНК стал превышать объем мировой торговли. Так, продукция американских зарубежных филиалов превышает объем экспорта товаров из США более чем в 4 раза. На зарубежное производство приходится примерно четверть ВНП промышленно развитых стран.

За период с 1914 г. до начала 90-х годов прямые заграничные капиталовложения увеличились почти в 18,5 раза.

В 1998 г. после сырьевых финансовых кризисов в ряде регионов мира (Юго-Восточная Азия, Россия, Бразилия) вывоз капитала резко (почти в 3 раза) сократился и пока не проявляются тенденции к его существенному росту.

К середине 90-х годов суммарный вывоз капитала (кредиты, портфельные и прямые инвестиции) превысил 1,2 трлн долл., составив около 1/5 суммы мирового экспорта. Для развивающихся стран возникла проблема внешнего долга: их задолженность превысила 1 трлн долл. По состоянию на середину 90-х годов крупнейшими странами-должниками были: Бразилия — 179 млрд долл. (1980 г.— 71,5); Мексика — 157,1 (57,4); Индонезия — 129 (20,9); КНР — 128,8 (4,5); Россия — 124,8; Таиланд — 90,8 (8,3);Аргентина — 93,8 (27,2); Индия — 89,8 (20,6); Филиппины — 41,2 (17,4); Польша — 40,9 (8,9); Венесуэла — 35,3 (29,3); Нигерия — 31,4 (8,9); Египет — 31,3 (19,1) [7].

Как отмечено в гл. 8, одним из должников в настоящее время является и Россия. Ее задолженность (прежде всего за счет долгов бывшего СССР) оценивается в 156 млрд долл. Это важная проблема для будущего нашей экономики.

Что касается международного движения капиталов, то в экспорте прямых капиталовложений доминируют США, страны ЕС и Япония. На эту «триаду» приходится примерно 4/5 общего объема вывоза и ввоза капитала.

Главным полем приложения иностранного капитала стали сами промышленно развитые страны. В суммарном вывозе капитала на все развивающиеся страны приходится в среднем лишь 30—33% новых прямых инвестиций. Это ограничивает масштабы вовлечения развивающихся стран в процесс интернационализации производства на основе современных требований НТР.

Направление движения капитала потеряло свою былую односторонность, когда капитал направлялся из промышленно развитых стран в развивающиеся. Сейчас движение капитала идет в обоих направлениях. Ряд развивающихся стран, в первую очередь нефтедобывающие и новые индустриальные, сами становятся экспортерами капитала.

Сейчас трудно выделить страны, которые являются только экспортерами капитала или только импортерами. Многие являются одновременно экспортерами и импортерами капитала. Особенно это характерно для взаимопроникновения американских и западноевропейских капиталов.

В структуре инвестиций следует отметить увеличение доли прямых инвестиций по сравнению с портфельными. Если до Первой мировой войны доля прямых инвестиций составляла 10%, в межвоенный период — 25%, то сейчас на них приходится около 80%. Это свидетельствует о стремлении монополий взять полностью под свой контроль зарубежные предприятия.

Претерпела существенные изменения и отраслевая структура вывоза капитала. До второй половины 1950-х годов капитал вкладывался преимущественно в добывающие отрасли, со второй половины 1950-х годов — в обрабатывающую промышленность и торговлю, со второй половины 1960-х годов преимущественной сферой приложения иностранного капитала стали новейшая технология и сфера услуг.

Экспорт капитала осуществляется не только частными монополиями с целью извлечения прибыли, но и правительствами и международными валютно-финансовыми организациями исходя из военно-стратегических и политических интересов. Государственный капитал вкладывается за рубежом в первую очередь в инфраструктуру: строительство портов, транспорта, систем связи, тем самым создаются благоприятные условия для вложения частных инвестиций. Доля государственного капитала в общем объеме вывоза капитала составляет около 30%, а кредиты международных финансовых организаций — около 10%.

Государственный капитал экспортируется в различных формах:

- безвозмездные субсидии и дотации преимущественно наименее развитым странам;
- государственные долгосрочные кредиты на развитие (на 25—40 лет);
- государственные коммерческие кредиты;
- государственные гарантии частных кредитов.

Кредиты международных финансовых организаций, занимая скромное место в объеме экспортируемого капитала, играют большую роль как стимулятор экспорта частного капитала. Предоставление

МВФ какой-либо стране даже небольшого кредита служит сигналом для частного капитала о безопасности вкладывать деньги в эту страну «проверено, мин нет».

Взаимное проникновение капиталов в экономику приводит к образованию в экономике отдельных стран мощного иностранного сектора. Так, в результате наплыва в США иностранного капитала, превысившего 1,5 трлн долл. (из них примерно 250 млрд долл.— прямые инвестиции), около 20% активов банков США принадлежат иностранцам, почти 3 млн американцев работают в иностранных компаниях. В США даже бьют тревогу по поводу «распродажи Америки». В свою очередь в экономике западноевропейских стран значительные секторы хозяйства принадлежат американскому капиталу.

Каковы же последствия для экспортирующих и импортирующих капитал стран столь интенсивного движения капиталов? Они не однозначны: имеются положительные и отрицательные стороны.

Для страны — экспортера капитала ухудшается платежный баланс, хотя впоследствии, когда начнут поступать прибыли от этих вложений, платежный баланс будет улучшаться. Экспорт капитала расширяет рынки сбыта товаров для страны — экспортера капитала, но в то же время сужает рынок труда, так как рабочие места уходят за рубеж.

Для импортера капитала его ввоз означает приток валюты, повышение занятости, внедрение новых технологий. Но в то же время теряется контроль над отдельными секторами национальной экономики.

Эти соображения нужно иметь в виду при разработке Россией политики привлечения иностранных инвестиций, хотя выход России из экономического кризиса немыслим без привлечения иностранного капитала.

Одной из форм международных экономических отношений является миграция рабочей силы. В ее основе могут лежать как экономические, так и политические причины. Политические факторы, вызывающие массовые переселения людей, возникают из-за военных действий, этнических конфликтов (вынужденные переселенцы-беженцы). Последние примеры такого рода миграции — беженцы из Чечни, Таджикистана, Косово. Причинами экономической миграции является избыток рабочей силы в одних странах и их недостаток в других, существенные различия в условиях приложения рабочей силы, например, приток турецкой рабочей силы в Западную Европу, а также в Россию. В последние годы наблюдается

увеличение потока эмигрантов из стран Южной и Юго-Восточной Азии в США и Западную Европу.

Среди эмигрантов можно выделить две группы: неквалифицированные рабочие и творческие работники (ученые, творческая интеллигенция). Особую проблему представляет эмиграция научной и творческой интеллигенции (проблема «утечки мозгов»). Она подрывает научно-технический потенциал нации и обогащает потенциал принимающей страны. По оценкам экспертов, потеря от утечки мозгов из России намного превышает пользу от всех видов иностранной помощи.

США, Канада, Западная Европа, Австралия регулируют приток иностранной рабочей силы, устанавливая определенные квоты на въезд иностранцев. С созданием Европейского союза сняты все ограничения на перемещение рабочей силы в пределах ЕС. В то же время ужесточаются правила приема рабочей силы из России и других стран СНГ.

10.4. Особенности современных валютно-кредитных отношений

В валютных отношениях синтезируются все другие виды международных экономических отношений, да и не только экономических. Все формы и виды межгосударственных связей (дипломатические, культурные, спортивные, туризм и т.д.) влекут за собой те или иные валютные расчеты. Все это оказывает существенное влияние на состояние международных экономических отношений. Сбои в системе международных расчетов приводят к сбоям в других сферах международных экономических отношений. И наоборот, неполадки в торговле, миграции капитала и т.д. приводят к дезорганизации валютных рынков. Поэтому валютные отношения являются как бы нервным узлом состояния всей мировой экономики.

Любая валютная система, т.е. система межгосударственных денежных отношений, может быть охарактеризована двумя параметрами: *что* в данный период используется в качестве мировых денег, т.е. чем государства рассчитываются между собой, и *как* в данный период регулируются межгосударственные расчеты (имеются ли ограничения на перевод денег за рубеж, как устанавливаются валютные курсы и т.д.).

Новые принципы функционирования мировой валютной системы[1] были зафиксированы на конференции МВФ в 1976 г. на Ямайке: золото было лишено денежных функций, т.е. юридически была провозглашена «демонетизация» золота, отменены золотые паритеты и официальная цена золота, членам фонда предоставлено право выбирать любой режим валютных курсов — плавающие или фиксированные. Большинство ведущих стран предпочло плавающие курсы.

Введение плавающих курсов привнесло некоторый элемент нестабильности в международных расчетах. Но, с другой стороны, валютная система стала более гибкой, позволяя валютному рынку быстрее и адекватнее реагировать на изменения в конъюнктуре, избегая масштабных девальваций и ревальваций, шокирующих рынок.

Система плавающих валютных курсов не привела к хаосу на валютных рынках. Плавание не было абсолютно свободным: центральные банки путем валютной интервенции не допускали резких перекосов в валютных курсах. Создавались «зоны валютной стабильности». Так, в ЕС установлены определенные пределы допустимых колебаний курсов («валютный коридор»). По схожей схеме начал действовать и Центральный банк РФ, установив коридор колебаний для курса рубля к доллару, хотя, конечно, экономические условия и причины установления валютного коридора в данном случае несколько иные. Не случайно после 17 августа 1998 г. от практики валютного коридора пришлось отказаться.

Научно-техническая революция, в первую очередь развитие сети телекоммуникаций, привели к интернационализации валютного рынка. Возможность связаться с любым банком в течение считанных секунд создала условия, в которых валютный рынок мог функционировать круглосуточно, когда в Нью-Йорке ночью можно проводить свои операции через Токио или Лондон, и наоборот. В результате на смену локальным валютным рынкам (Лондон, Цюрих, Франкфурт, Нью-Йорк и т.д.) формируется единый в мировом масштабе валютный рынок, функционирующий круглые сутки.

В целом современную валютную систему можно назвать долларовым стандартом. Хотя формально все валюты равны, но тем не менее доллар превалирует в международных расчетах и валютных резервах и выполняет в настоящее время роль мировых денег.

[1] Прежняя валютная система (ориентированная на золотовалютный стандарт) называлась Бреттон-Вудсской по названию города, где она в 1944 г. была юридически оформлена.

Резюме

Современное состояние международных экономических отношений характеризуется их интенсификацией и ростом взаимозависимости национальных хозяйств от мирового рынка. Происходят существенные сдвиги в структуре мировой торговли в сторону повышения доли готовых изделий и уменьшения удельного веса сырья (кроме нефти) и продовольствия. Наиболее динамично растет экспорт капитала транснациональными корпорациями, который становится приводным ремнем всей системы международных экономических отношений.

В валютных отношениях произошла определенная стабилизация. На смену Бреттон-Вудсской системе с 1976 г. пришла Ямайская система, основанная на демонетизации золота и режиме плавающих курсов. Господствующее положение в мировой валютной системе занял американский доллар.

Основные понятия

Геополитические векторы мирового хозяйства — основные географические направления активности политических и экономических связей.

Интеллектуализация мирохозяйственного обмена — возрастание в международном обмене доли объектов интеллектуальной собственности (НИОКР, лицензий, ноу-хау, инжиниринга и т.д.).

Интернационализация производства и капитала — объективный процесс роста взаимозависимости национальных хозяйств от мирового рынка в сфере производства и инвестиций.

Контрольные вопросы

1. Как влияет углубление интернационализации хозяйственной жизни на МЭО?

2. Каковы особенности международной торговли на современном этапе?

3. Назовите основные причины усиления миграции капитала.
4. Каковы последствия для стран, вывозящих и ввозящих капитал?

Библиографический список

1. *Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения.— М.: Финансы и статистика, 1996.— С. 25.
2. *Киреев А.* Международная экономика. Часть 1.— М.: МО, 1997.— С. 295.
3. *Киреев А.* Международная экономика. Часть 2.— М.: МО, 1999.
4. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО, 1996.
5. *Рожков К.Л.* Страновая и территориальная логистика.— М.: Научная книга, 2000.
6. *Щетинин В.Д.* Международные экономические отношения: Курс лекций. Вып. 2.— М.: ДА МИД РФ, 1998.
7. *Щетинин В.Д.* Международные экономические отношения: Курс лекций.— М., 1996.— С. 155.
8. Der Fischer Weltalmanach (Zahlen, Daten, Fakten). 99.

Глава 11

Международная торговля товарами и услугами. Основные характеристики и показатели

- Мировая торговля и ее основные показатели
- Некоторые особенности внешнеторговой политики в современных условиях
- Многостороннее регулирование внешней торговли
- Торговля услугами и их место в международных экономических отношениях
- Специфика рынка услуг и его регулирование на международном уровне

11.1. Мировая торговля и ее основные показатели

Как показывает внешнеторговая статистика, в последние полтора десятилетия наблюдается стабильный и постоянный рост мирового внешнеторгового оборота, превышающий темпы роста ВВП, что убедительно свидетельствует о том, что все страны все сильнее втягиваются в систему международного разделения труда. Мировой экспорт вырос более чем вдвое, увеличившись с 2 трлн долл. в 1980 г. до 5,5 трлн долл. в 1997 г. Это означает увеличение объема экспорта более чем на 70% за 80-е годы и более чем на 33% — за первую половину 90-х годов. Близки к этим цифрам и показатели импорта (табл. 11.1).

По оценкам экспертов ВТО, мировой товарооборот вырос в 2000 г. на 10%, что является одним из самых высоких показателей в 90-е годы; по прогнозам ВТО, в 2001 г. ожидается рост примерно на 7%.

Анализ изменений в международной торговле, в том числе и на современном этапе, предполагает рассмотрение двух аспектов: во-первых, темпы ее роста в целом (экспорта и импорта) и относительно роста производства; во-вторых, сдвиги в структуре: товарной (соотношение основных групп товаров и услуг) и географической (доли регионов, групп стран и отдельных стран).

Таблица 11.1. **Общие итоги мировой торговли** (1990—1999 гг.)

	1990	*1995*	*1998*	*1999*
Товарооборот (млрд долл.)	7081	10310	11049	11411
Экспорт (млрд долл.)	3481	5120	5465	5620
Импорт (млрд долл.)	3600	5190	5584	5791
Изменения, %, 1999/1998 гг.				
Экспорт				
Северная Америка (США и Канада)		4		
Евросоюз		−1		
Азия		8		
Япония		8		
КНР		6		
Латинская Америка		6		
Африка		9		
ЦВЕ и СНГ		−1		
Импорт				
Северная Америка (США и Канада)		11		
Евросоюз		1		
Азия		10		
Япония		11		
КНР		18		
Латинская Америка		−3		
Африка		0		
ЦВЕ и СНГ		−12		

Источник: UNCTAD. Handbook of Statistics. United Nations, New York and Geneva, 2000. WTO Trade Statistics. Geneva, 2000.

Что касается первого, то можно констатировать: устойчивые опережающие темпы роста мирового товарооборота являются показателем новых качественных признаков международной торговли, связанных с увеличением емкости мировых рынков. Характерными стали и опережающие, достаточно высокие темпы расширения торговли готовыми промышленными изделиями, а в них — машинами и оборудованием, еще более высокие темпы роста торговли продукцией средств связи, электро- и электронной техники, компьютерами и т.п. Еще быстрее расширялся обмен комплектующими, узлами к агрегатам, поставляемыми в порядке производственной кооперации, в рамках ТНК. И еще один феномен динамики — ускоренный рост международной торговли услугами.

Все это не могло не сказаться на радикальных сдвигах как в товарной, так и в географической структуре мирового внешнеторгового обмена. При этом практически неизменной за последние 15—20 лет сохраняется доля основных групп развитых, развивающихся и бывших социалистических стран. В первом случае — это величины порядка 70—76%, во втором — эта величина находится в пределах 20—24% и для последней группы этот показатель не превышает 6—8%.

В товарном обмене мировой внешней торговли вырисовывается очевидная тенденция роста доли готовых изделий, на которые приходится более 70% мировой торговли. Оставшаяся доля делится приблизительно поровну между сельскохозяйственным экспортом и добывающими отраслями. Для сравнения можно сказать, что в середине этого столетия на долю сырьевых товаров приходилось около двух третей экспорта и только одна треть — на готовые изделия.

Услуги составляют в настоящее время почти четверть международного торгового обмена. Именно поэтому мы отдельно рассматриваем мировую торговлю услугами.

11.2. Некоторые особенности внешнеторговой политики в современных условиях

Современная торговая политика государств отличается развитием и противоборством двух тенденций — протекционизма и либерализации. Каждое из этих направлений преобладает в определенные периоды развития региональной и мировой торговли. Если в 50—60-е годы преобладали тенденции к либерализации, то в 70—80-е годы прокатилась волна «нового» протекционизма.

Тенденция к либерализации 50-х и 60-х годов принимала форму уменьшения величины таможенных пошлин, сокращения использования валютных и количественных ограничений. Если в середине 50-х годов средняя величина таможенных пошлин в европейских странах и США составляла 30—40%, то в 70-х годах она уменьшилась до 7—10%, а сейчас колеблется в пределах 3—5%.

Однако снижение уровня таможенной защиты вовсе не означает ликвидации регулирования. Современная система регулирования приобретает более гибкий характер в связи с расширением использования новейших средств протекционистской защиты.

Протекционизм получает специфический региональный характер, принимает форму создания новых и расширения старых интеграционных группировок. Так, например, соглашение об ассоциации почти 60 развивающихся стран Африки, Карибского бассейна и Тихого океана, заключенное с ЕС на базе Ломейских соглашений в 70-е годы, фактически означало льготный режим налогообложения одной группы развивающихся стран в противовес всем остальным.

Активизируется создание новых замкнутых экономических группировок развивающихся стран Африки, Азии, Латинской Америки.

Результатом указанной выше тенденции становится постепенное «размывание» принципа равенства всех участников внешнеторговой деятельности, воплощенного в системе режима наибольшего благоприятствования. Внутри новых группировок происходит либерализация обмена, т.е. вводятся особые специфические условия внутрирегионального внешнеторгового обмена. В отношениях с третьими странами возникает усиление дискриминационного режима.

На глобальном уровне вводятся новые правила протекционистского регулирования. Например, активизируется применение «развязывающих оговорок», позволяющих повышать таможенные пошлины в случаях нанесения значительного ущерба национальной промышленности, пострадавшей от импорта иностранных товаров. Место таможенных пошлин занимают меры нетарифного протекционизма и прежде всего количественные ограничения, стандарты, технические условия, нормы экологической безопасности и т.д., действие которых носит избирательный характер.

Из всего этого можно сделать вывод, что равнодействующая тенденция проявляется в либерализации мировой торговли при большей гибкости протекционистских барьеров. Новые формы протекционизма требуют активизации деятельности международных организаций, на которые ложатся функции контроля за разработкой этих форм и практикой их претворения в жизнь.

Сосуществование протекционизма и одновременно либерализации внешнеторговой политики в области импорта дополняется модификацией программ государственного стимулирования экспорта. На смену традиционным формам экспортного прямого кредитования приходят более гибкие и менее заметные формы, действующие избирательно в отношении отдельных видов продукции.

В отношении наукоемких товаров, требующих значительных расходов на НИОКР, государственная помощь экспорту обычно носит косвенный характер и заключается в финансировании разработок,

повышении процента амортизационных отчислений для используемого оборудования. Такой метод активно применяли правительства США и Японии, создавая в 80-х годах ЭВМ нового поколения.

В случаях поставок крупных материалоемких товаров, обладающих большой стоимостью, зачастую используется прямое государственное финансирование. Такие методы широко применялись в 70-е и 80-е годы США и Великобританией при поставках судов и нефтяных буровых платформ, при этом величина субсидий колебалась до 10 до 30—40% стоимости товара.

Наконец, в развитых странах довольно активно используется система прямого субсидирования экспорта. Она распространяется в основном на сельскохозяйственные товары, поставляемые из стран Европейского союза. Средства прямого экспортного кредитования и финансирования негативно расцениваются мировым сообществом прежде всего в связи с тем, что они нарушают принцип свободной конкуренции.

Международные нормы более либеральны по отношению к таким средствам, как экспортное кредитование и страхование экспортных поставок. В случае кредитования международные соглашения обычно фиксируют максимальную величину допустимой процентной ставки кредитования. Экспортное кредитование касается прежде всего поставки значительных по стоимости товаров и охватывает около 12—20% всего объема экспорта развитых стран. Наблюдается постепенное расширение практики страхования экспортных поставок. Новые правила допускают страхование до 10% стоимости сделки, включая ожидаемую прибыль, страхование от политических, военных и других рисков. Удлиняется срок страхования, облегчаются условия выплаты страховки и т.д.

Еще одной формой поддержки экспорта является помощь тем государственным представительствам за границей, которые занимаются рекламой национальных товаров, поддержкой частных фирм и т.д. Это обычно принимает форму помощи в открытии заграничных контор, финансирования исследований иностранных рынков и т.д. Так, например, Великобритания в 80-х годах ежегодно организовывала 300—400 зарубежных выставок, большая часть расходов при этом покрывалась за счет государства. Аналогичную помощь своим экспортерам оказывают посольства Японии, Франции, Германии и других развитых стран.

В общем можно говорить о том, что новые тенденции в развитии политики государственной поддержки экспорта заключаются

в большей ориентации на менее заметные невооруженному глазу меры косвенной поддержки отдельных отраслей и групп товаров при отказе от традиционных схем прямого экспортного субсидирования и дотирования.

Еще раз подчеркнем, что общая линия на либерализацию международной торговли во многих случаях сочетается с мерами протекционистского характера по отношению к отдельным товарам в некоторых странах. С учетом этого необходимо остановиться на многостороннем регулировании международной торговли прежде всего по линии Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) и его преемницы — Всемирной торговой организации (ВТО).

11.3. Многостороннее регулирование внешней торговли

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) как глобальная организация, регулирующая таможенно-тарифные вопросы мировой торговли, было создано в Женеве в 1947 г. Это было время, когда США, укрепив свою экономику после Второй мировой войны, повели борьбу за создание стабильных правил международной торговли, обеспечивающих возможность развития товарооборота.

На основе американских предложений был разработан проект устава Международной торговой организации (МТО), задача которой заключалась в том, чтобы обеспечить регулирование мировой торговли и постепенно либерализовать ее. Устав МТО, принятый в Гаване, так и не был ратифицирован странами-участницами; вместо него в действие вступило многостороннее соглашение об основных нормах таможенной политики (Генеральное соглашение по тарифам и торговле). Созданное на базе несколько скорректированных американских предложений оно проникнуто идеей свободы торговли, т.е. равенства всех участвующих сторон.

В конечном счете определились следующие базовые положения и нормы, в соответствии с которыми осуществлялась деятельность ГАТТ и современной его преемницы ВТО. А именно:

• недискриминация, основанная на взаимном обеспечении равного подхода к товарам и услугам, происходящим из всех стран, и национального режима, или равного подхода к товарам и услугам импортного и отечественного происхождения в отношении внутренних налогов и сборов, а также правил, регулирующих торговлю;

• неприменение количественных ограничений или аналогичных им мер в целях защиты национального рынка;

• взаимность в предоставлении торговых уступок, связанных с расширением доступа товаров и услуг на рынки стран-членов;

• разрешение торговых споров путем проведения консультаций и переговоров с использованием специально созданного для этого в ВТО механизма.

Первое и важнейшее положение, принявшее форму «режима наибольшего благоприятствования», есть не что иное, как тезис о необходимости соблюдения равенства и недискриминации всех участников внешней торговли. «Режим наибольшего благоприятствования» формулируется как обязательство стран-участниц устанавливать на взаимно поставляемые товары пошлины не выше тех, которые были установлены по отношению к любой третьей стороне. Этот декларируемый тезис, однако, допускает исключения в случаях создания специальных экономических (интеграционных) группировок.

В момент создания ГАТТ такие исключения предоставлялись странам-колониям, связанным с метрополиями особыми соглашениями. В настоящее время, однако, основная масса исключений из «режима наибольшего благоприятствования» приходится на интеграционные группировки: Европейский союз, Европейскую Ассоциацию свободной торговли, латиноамериканские, североамериканские и другие региональные интеграционные группировки, а также ассоциированные с ними страны. Особо оговорено предоставление развивающимся странам права пользоваться преференциальным таможенным режимом на односторонней основе, т.е. без взаимного снижения пошлин на товары, импортируемые из развитых стран.

Второе положение касается признания правомочности применения средств внешнеторгового регулирования. ГАТТ признает пошлины в качестве единственного приемлемого средства. Все остальные формы и методы применяться не должны, а в тех случаях, когда их применение осуществляется, это должно носить временный характер и обосновываться исключительными обстоятельствами.

В качестве иллюстрации можно сослаться на ряд положений ГАТТ, относящихся к использованию таких мер, как количественные ограничения (ст. XI—XIV).

ГАТТ не рекомендовал странам-участницам использовать квоты, а также экспортные или импортные лицензии. Однако в тексте ГАТТ содержится перечень возможных исключений, когда введение количественных ограничений становится приемлемым и возмож-

ным. Сюда относятся случаи применения программ регулирования сельскохозяйственного производства, нарушения равновесия платежного баланса.

Негативным являлось и отношение ГАТТ к таким государственным мерам, как стимулирование производства с помощью налоговых льгот, программ регионального развития и помощи и т.д. Эти меры не допускаются к использованию в тех случаях, когда это ведет к дискриминации стран — участниц соглашения.

Наконец, третий важнейший аспект деятельности ГАТТ касался принципов принятия решений и действий — это отказ от односторонних действий в пользу переговоров и консультаций. Страны-участницы брали на себя обязательство не осуществлять односторонние действия, связанные с ограничением свободы торговли; все решения принимались только в процессе взаимных торговых переговоров в рамках раундов.

Основная деятельность ГАТТ заключалась в проведении многосторонних встреч-раундов, во время которых обсуждались внесенные на повестку дня вопросы, связанные с регулированием внешней торговли стран-участниц. Всего с момента создания и до трансформирования ГАТТ в ВТО в рамках ГАТТ было проведено восемь таких раундов. В табл. 11.2 показаны время и место проведения раундов и перечень обсуждавшихся на этих переговорах вопросов.

Как видно из приведенной таблицы, вплоть до начала 1973 г. основной переговорный процесс касался снижения таможенных пошлин, которые уменьшились с 40—60% в 1945—1947 гг. до 3— 5% в начале 90-х. Механизм снижения заключался в том, что основные страны — производители и потребители товаров договаривались о величине снижения, после чего сокращения автоматически распространялись на все страны — участницы соглашения.

Впоследствии, когда величина таможенных пошлин значительно снизилась и одновременно увеличилось число участников ГАТТ, снижение таможенных пошлин осуществлялось на базе списков, подготавливаемых странами-участницами. Списки составлялись таким образом, что величина потерь для национального бюджета (рассчитываемая как общая стоимость «недополученных» сумм из-за снижения пошлин) была равна сумме выигрыша производителей, поставляющих товары за границу на базе сниженных тарифов стран-контрагентов.

В 70-е годы, когда на повестку дня была поставлена задача регулирования нетарифных мер, принцип равенства уступок начал применяться в несколько модифицированном виде. Основой переговоров становились подсчеты стоимостных эквивалентов потерь, понесенных странами от введения тех или иных ограничений. Сложность подсчетов, как и расширение спектра обсуждаемых вопросов, обусловила увеличение длительности переговоров до трех-шести лет по сравнению с одним-двумя годами на первоначальном этапе.

Таблица 11.2. **Переговоры в рамках ГАТТ**

Место открытия и проведения переговоров	*Годы*	*Основное содержание переговоров*
Женева (Швейцария)	1947	Снижение таможенных тарифов
Аннеси (Франция)	1949	То же
Торки (Англия)	1950	—"—
Женева	1956	—"—
Женева	1960—1961 (Диллон-раунд)	—"—
Женева	1964—1967 (Кеннеди-раунд)	Снижение тарифов, разработка антидемпингового кодекса
Токио (Япония), работа проходила в Женеве	1973—1979 (Токио-раунд)	Снижение тарифов, разработка кодекса, расширяющих и усиливающих компенсацию ГАТТ в области нетарифных барьеров
Пунта дель Эсте (Уругвай), работа проходила в Женеве	1986—1994 (Уругвайский раунд)	Снижение таможенных барьеров, совершенствование механизма ГАТТ, соглашение о создании Всемирной торговой организации. Разработка Генерального соглашения о торговле услугами (ГАТС)

С другой стороны, такой подход приводил к гораздо более широкому и комплексному воздействию на мировую торговлю, вводя контроль за деятельностью государства в тех областях национальной экономической политики, которые влияют на мировую торговлю непосредственно: налоги, акцизные сборы, инвестиционная и финансовая политика.

Две последние серии переговоров, начавшиеся с середины 70-х годов, приобрели особое значение прежде всего в связи со значительным расширением круга обсуждаемых вопросов. К традиционно обсуждаемым проблемам уровня таможенного налогообложения были добавлены вопросы установления принципов налогообложения и правомочности применения отдельных видов пошлины (установление налогооблагаемой базы и применение компенсационных и антидемпинговых пошлин), проблемы регулирования внешней торговли отдельных отраслей (тропические товары, авиатехника), а также меры государственного протекционизма (лицензирование, государственные заказы).

По таможенным пошлинам результатом переговоров стало уменьшение средней величины таможенного налогообложения до 4,7% для развитых и 7,1% для развивающихся государств. Общий объем торговли, охваченный предоставленными в ходе «раунда Токио» уступками, составил 155 млрд долл.

Для развивающихся стран наиболее значительными оказались уступки по сельскохозяйственным товарам тропического земледелия, т.е. по продуктам, не конкурирующим с производимыми в самих развитых странах. В принятом «Кодексе по таможенной оценке товара» устанавливается, что при начислении пошлин в качестве налогооблагаемой базы берется реальная, т.е. фактически определенная в договоре цена продажи данного товара. Дополнительные расходы (стоимость лицензионного вознаграждения, упаковки, фрахта и т.д.) включаются только по усмотрению стран, участвующих в соглашении.

Новыми стали дополнительные положения, касающиеся условий введения антидемпинговых пошлин. В соответствии с принятыми соглашениями демпинг был определен как продажа товаров по цене ниже «нормальной», т.е. такой, по которой товар продается внутри страны. Весьма важно, что величина карательных пошлин, как установлено в законе, не должна превышать величину демпинговой разницы, т.е. разницы между «нормальной» ценой и той, по которой товар поступил в импортирующую его страну. Тот же принцип применяется и в отношении субсидируемого экспорта. Поскольку задача компенсационных или карательных пошлин — лишь нейтрализовать субсидирование или льготное налогообложение, то соответственно величина карательной пошлины не может быть выше величины субсидии или дополнительных льгот.

После констатации факта поставки товара по демпинговым ценам и наличия значительного ущерба страна получает возможность требовать карательных пошлин, не особенно утруждая себя доказательством наличия тесной связи между фактами поставки дешевого товара и кризисным состоянием отрасли.

Среди других решений следует выделить соглашения о торговле по отдельным группам товаров (мясные и молочные продукты, авиатехника). В области торговли мясными и молочными продуктами были введены некоторые ограничения на государственное регулирование цен и производства этих видов продуктов, а также ограничены возможности регулирования их экспорта. В многостороннем отраслевом соглашении по торговле гражданской авиатехникой были ликвидированы пошлины и другие ограничения. Фактически на базе этого соглашения была создана зона свободной торговли авиатехникой.

Наконец, широкая группа принятых решений касалась регулирования так называемых мер нетарифного протекционизма: лицензий, государственных заказов, госсубсидий.

В Соглашении о процедурах импортного регулирования были сформулированы обязательства публиковать все правила и процедуры, касающиеся лицензирования, а также привести существующую практику в соответствие с положениями Соглашения. Была установлена процедура введения систем автоматического лицензирования, а также выдачи индивидуальных лицензий.

В «Кодексе о стандартах» была поставлена задача не допустить использования стандартов и технических норм в качестве препятствий для развития торговли. Основное требование к участникам: не допускать того, чтобы стандарты, требования по упаковке, маркировке использовались в качестве препятствия к развитию торговли. Немаловажным явилось принятие обязательства о нотификации, т.е. предварительном уведомлении о готовящихся нововведениях.

Развивающиеся страны получили право осуществлять субсидирование, но лишь в качестве временной меры, которая должна быть отменена по мере их экономического прогресса.

Фактически были запрещены все субсидии за исключением торговли продуктами лесного, сельского хозяйства и рыболовства, что явилось уступкой странам ЕС.

В общем можно сделать вывод, что Токийское соглашение, перейдя от регулирования собственно таможенных пошлин, включило в свою сферу ряд вопросов национальной экономической политики (систему внутреннего налогообложения, субсидирования) и определило особый режим регулирования внешней торговли отдельных отраслей (сельское и лесное хозяйство, торговля гражданской авиатехникой).

Следующим крупным многосторонним соглашением в рамках ГАТТ явилась специальная сессия в Уругвае (Пунта дель Эсте), открывшаяся в сентябре 1986 г. Особенностью этой сессии было дальнейшее расширение круга вопросов, регулируемых ГАТТ, в том числе включение в них торговли услугами. Что касается торговли товарами, то здесь была продолжена программа сокращения величины таможенных пошлин, усилий по регулированию мировой торговли продукцией отдельных отраслей и усиления контроля за теми аспектами национальной экономической политики, которые воздействуют на внешнюю торговлю в той или иной форме.

Участники не ставили задачу общего (линейного) снижения ставок пошлин. Переговоры касались отдельных групп товаров, а также ликвидации эскалации таможенных пошлин, т.е. их повышения по мере увеличения степени обработки товара.

Результатом переговоров стало соглашение об общем (глобальном) на одну треть снижении всех таможенных пошлин на некоторые товары, ликвидации пошлин на некоторые виды алкогольных напитков, строительное и сельскохозяйственное оборудование, офисную мебель, игрушки, фармацевтические товары. Общим результатом стала ликвидация пошлин на 40% мирового импорта промышленных товаров к 1998 г. В результате снижения таможенных пошлин на другие товары общая величина таможенного налогообложения приближается к 3%. Одновременно были достигнуты договоренности о некотором (на 20—30%) снижении таможенных пошлин на товары в развивающихся странах, проведена гармонизация пошлин и ликвидированы наиболее высокие ставки таможенной защиты.

Во время Уругвайского раунда продолжались усилия по либерализации и координации торговли отдельными видами промышленных товаров: текстилем, одеждой и сельскохозяйственными товарами. В области торговли текстилем и одеждой прогнозируется полная ликвидация таможенных пошлин и количественных ограничений к 2005 г. По сельскохозяйственным товарам решения носили более ограниченный характер: ликвидация субсидирования и сокращение на 30—40% величины экспортных и производственных субсидий. Одновременно предполагается отказ от всех форм регулирования сельскохозяйственной торговли в пользу таможенных тарифов.

В ходе проведения переговоров продолжилось обсуждение и развитие предшествующих соглашений по защитным мерам, субсидиям и компенсационным пошлинам.

Новым моментом в подходе ГАТТ стало введение понятия «законные» субсидии, т.е. допускаемые к применению в противоположность «незаконным», использование которых во внешней торговле запрещено. К числу «приемлемых» и «законных» были отнесены субсидии, применяемые в связи с охраной окружающей среды и региональным развитием. Были также введены минимальные количественные параметры, ниже которых субсидирование автоматически признается «законным» (3% общей величины импорта или 1% общей стоимости товара).

Сфера деятельности ГАТТ была расширена также за счет включения в нее ряда вопросов экономического регулирования, воздействующих на внешнюю торговлю косвенным образом. Так, были введены определенные ограничения на такие положения, как требование о минимальном экспорте производимой на совместных предприятиях продукции, обязательном использовании в производстве местных компонентов и т.д.

В числе других вопросов рассмотрены торговые аспекты права на интеллектуальную собственность и регулирование торговли услугами (см. §11.4).

Однако наиболее важным результатом Уругвайского раунда стало принятие решения о создании ***Всемирной торговой организации*** (***ВТО***). Сохраняя все основные положения ГАТТ, новая организация ставит задачу обеспечения свободы торговли, достижение которой, как предполагается, будет осуществлено не просто либерализацией, а так называемыми «увязками». Смысл «увязок» заключается в том, что страны-участницы обязуются принимать решения по вопросам, связанным с односторонним повышением тарифов лишь в увязке с одновременной либерализацией импорта других товаров. Эта увязка протекционистских и либерализующих программ должна, по замыслу руководителей ВТО, исключить возможность одностороннего роста протекционистских действий тех или иных стран.

Договоренность о создании ВТО предусматривала включение в ее состав помимо ГАТТ также Соглашения по торговле услугами (ГАТС), Соглашения по торговым аспектам права на интеллектуальную собственность (ТРИПС).

Выведенная из сферы деятельности ООН и обладая независимым по аналогии с Международным валютным фондом или Международным банком реконструкции и развития статусом, ВТО получила возможность проводить собственную независимую политику. ВТО предполагает проведение регулярного собственного контроля за политикой стран-участниц по соблюдению принятых соглашений. Министерская конференция, проводимая не реже одного раза в два года, и Генеральный совет осуществляют контроль и руководят деятельностью организации в целом. В рамках последнего действуют три специальных субсовета по указанным направлениям.

В качестве общего результата принятых мер можно ожидать усиления многосторонней системы контроля за национальными нормами регулирования внешней торговли.

11.4. Торговля услугами и ее место в международных экономических отношениях

Наряду с товарами большой сектор мировой торговли охватывает рынок услуг. В него входят самые различные виды деятельности, в том числе:

- услуги, связанные с внешней торговлей, которые включают дополнительные издержки по товарам, морскому и другому транспорту и страхование;
- услуги, связанные с обменом технологией, в число которых можно включить капитальное строительство, техническое сотрудничество, управленческие услуги;
- путешествия, в которые входят поступления и доходы по туризму и деловым поездкам;
- банковские расходы, лизинг, платежи, связанные с доходами на капитал;
- заработная плата и другие трудовые доходы (сюда относятся заработная плата, выплачиваемая иностранным рабочим, а также вознаграждения и социальные пособия).

Все эти разнообразные виды деятельности объединяет то, что по своей природе они участвуют в международной торговле; другими словами их можно определить как платежи по нетоварным коммерческим сделкам, заключаемым между гражданами двух и более независимых стран и отражаемым в платежных балансах.

По оценкам некоторых специалистов, к концу 80-х годов услуги достигли 70% объема мирового ВВП, однако лишь малая часть их была вовлечена в мировую торговлю. В последнее время их доля и роль в международном обмене существенно возросли, прежде всего за счет новых видов, а число их видов во внешней торговле превышает 600. Согласно Международной стандартизованной промышленной классификации ООН, услуги относятся к так называемым неторгуемым товарам, т.е. к таким, которые потребляются в той же стране, где произведены, и не перемещаются между странами. Услуги составляют шесть групп (4—9 категории официальной классификации товаров международной торговли):

- коммунальные услуги и строительство;
- оптовая и розничная торговля, рестораны и гостиницы, туристические базы и кемпинги;
- транспортировка (поездки), хранение и связь, финансовое посредничество;
- оборона и обязательные социальные услуги;
- образование, здравоохранение и общественные работы;
- прочие коммунальные, социальные и личные.

В особый вид услуг, вовлекаемых в международный обмен, все больше выделяются информационные и консалтинговые услуги.

В силу особенностей услуг как объекта торговли, в том числе международной (нематериальность, отсутствие до момента сделки, невидимость перемещения и т.д.), они почти не пересекают таможенную границу, а значит, не могут фиксироваться таможенными службами. Предоставление услуги иностранному партнеру во многих случаях предполагает территориальную близость поставщика к потребителю и обычно осуществляется через учреждения коммерческого присутствия (дочерние компании, филиалы, представительства и т.д.) в той стране, где существует (или возможен) спрос на данную услугу. Другой вариант — перемещение потребителя услуги (покупателя) в страну размещения учреждения или предприятия, ее предоставляющего (к примеру, туризм, лечение, образование за рубежом и т.д.).

С учетом этого ГАТС классифицирует международную торговлю услугами по способам их поставки (предоставления) на:

- трансграничную торговлю;
- перемещение потребителя в страну предоставления услуги (потребление за рубежом);
- учреждения коммерческого присутствия в стране оказания услуги («коммерческое присутствие»);

• временное перемещение поставщика услуги — физического лица в другую страну для оказания услуги (перемещение физических лиц).

По данным статистики, в 1997 г. из всего объема международной торговли услугами в 2,17 трлн долл. на первый из названных способов приходился 41%, на третий — 38, а второй и четвертый соответственно 20 и чуть более 1%.

Международная статистика свидетельствует о том, что торговля услугами является одним из наиболее быстрорастущих секторов мирового хозяйства, что видно из данных табл. 11.3.

Таблица 11.3. **Мировой экспорт услуг** (млрд долл.)

	1988	*1990*	*1994*	*1996*	*1998**
Все виды услуг	653,2	853,0	1100	1260	1290
Транспорт	167,4	209,2	250,4	315	324
в том числе					
пассажирский	36,2	49,6	56,9	—	30,9
фрахт	83,6	103,3	125,0	—	
другие виды транспорта	47,7	56,3	68,1	—	
Путешествия	190,1	246,9	321,1	415	422
Правительственные услуги	43,4	47,0	49,5	—	
Другие виды услуг	252,4	349,9	479,1	530	544

Источник: МВФ. Статистика платежного баланса. Balance of Payments Statistics Yearbook IMF, Wash, 1998.

* Оценка.

Как показывают данные Международного валютного фонда, общий объем услуг составляет около 25% общей величины мирового экспорта, причем в 1998 г. эта величина, по приблизительным подсчетам, еще увеличилась. Услуги растут более высокими темпами по сравнению с внешней торговлей; для двукратного роста потребовалось всего лишь семь-восемь лет по сравнению с 15 годами, которые были необходимы для аналогичного увеличения объема экспорта товаров. Особенно быстро растет доля услуг, предоставляемых частными фирмами; за этот период она выросла в два с половиной раза.

Причины такого роста весьма разнообразны. Резкое снижение транспортных издержек увеличило степень мобильности производителей и потребителей услуг; новые формы и средства спутниковой связи и видеотехники в ряде случаев позволяют вообще отказаться от личного контакта продавца и покупателя. Технологический прогресс позволил увеличить спрос на те услуги, которые раньше имели товарную форму. Это относится к финансовым услугам, услугам банков, страховых фирм.

Абсолютная величина суммы услуг, отраженная в статистике Международного валютного фонда, является заниженной по сравнению с реальной величиной. Заниженными представляются расчеты расходов туристов, бизнесменов, дипломатов, студентов во время их пребывания за рубежом. Весьма затруднительно рассчитать величину заработной платы, выплачиваемой иностранным рабочим и переводимой ими в свою страну.

Трудность подсчета связана с тем, что, как правило, услуги предоставляются в комплекте с товарами. Причем стоимость услуги зачастую составляет значительную долю цены товара. Часто услуги фигурируют во внутрифирменном обмене. В таком случае выразить и определить их стоимость зачастую оказывается невозможно, поскольку на эти виды услуг вообще нет рынка. В некоторых случаях отделение услуги от товара оказывается невозможным (например, лечение больного при помощи лекарств).

Из статистического учета выпадают доходы по банковским и страховым операциям, если они реинвестированы в той же стране, в которой были получены.

В связи с этим, по мнению ряда ученых, официальная статистика платежного баланса, в которой указывается ежегодный оборот по статье «услуги», не может дать точного представления о масштабах международной торговли услугами, величина которых, по мнению ряда экспертов, оказывается заниженной на 40—50%.

Географическое распределение торговли услугами, предоставляемыми отдельными странами, отличается крайней неравномерностью в пользу развитых государств.

На мировом рынке услуг доминируют восемь ведущих стран, на которые приходится 2/3 мирового экспорта услуг и более 50% импорта. Доля первой пятерки составляет более 50% экспорта. При этом на четыре страны: США, Великобританию, ФРГ, Францию приходится 44% всего мирового экспорта услуг.

Для развивающихся стран характерно наличие отрицательного сальдо во внешней торговле услугами; сказанное выше, однако, не исключает, что некоторые из них являются крупными экспортерами услуг. Так, например, Республика Корея специализируется на ин-

женерно-консультационных и строительных услугах, Мексика — на туристических, Сингапур является крупным финансовым центром. Многие мелкие островные государства основную часть экспортных доходов получают за счет туризма.

Россия, другие государства СНГ и страны Балтии хотя и обладают потенциальными резервами для развития туризма, транспортных услуг (организуют морские перевозки), их широкому экспорту мешает слабая материально-техническая база, как и недостатки хозяйственного механизма. Западноевропейские страны высокое качество своих услуг дополняют применением широкого спектра ограничений на использование иностранных услуг, в том числе и из стран СНГ.

Если говорить о распределении стоимости услуг по отдельным видам, то наибольшее значение в мировой торговле услугами имеют туризм и транспорт. Самый большой в мире торговый флот принадлежит Японии, за ней следуют Великобритания, ФРГ и Норвегия. Судоходство составляет 50% экспорта услуг этих стран. На рынке грузовых и пассажирских транспортных услуг доминируют США, за ними идут Великобритания, Франция. Они же удерживают пальму первенства в сфере иностранного туризма. Большой объем туристических услуг оказывают Франция, Италия, Канада, Швейцария, где туризм приносит 40—50% экспортной выручки.

Для Турции, Испании и ряда средиземноморских государств большое значение имеет экспорт рабочей силы в виде выезда неквалифицированных рабочих на заработки.

11.5. Специфика рынка услуг и его регулирование на международном уровне

Будучи крайне разнообразными как по форме, так и по содержанию, услуги, естественно, не образуют единого рынка, характеризуемого наличием общих черт. Тем не менее можно говорить о важнейших тенденциях, внесших качественно новые моменты в развитие этого рынка.

Вплоть до самого последнего времени рынок услуг (за исключением финансов) представлял собой поле деятельности мелких и средних фирм. Ситуация кардинально изменилась в связи с появлением, а точнее массированным выходом на этот рынок транснациональных корпораций, которые смогли поставить себе на службу

современные средства телекоммуникаций, создав глобальную систему передачи информации. Это привело к взрывообразному росту сферы международных услуг, которые стали составным элементом внутрипроизводственной деятельности фирмы. Все более распространенным оказывается разрыв производственной цепочки, когда она расчленяется по отдельным странам, в то время как информационно-технологическое обеспечение этого процесса сосредоточивается в стране базирования. В этом случае внутрифирменная передача информации, технологии, финансов выступает в форме межгосударственной продажи услуг.

Появление ТНК привело к размыванию границ между отдельными видами услуг. Банки, например, стали выпускать кредитные карточки, выполнять функции транспортных агентств.

Действуя в наиболее наукоемких отраслях, ТНК расширяют продажу новейших видов наукоемкой продукции, значительную часть стоимости которой составляют услуги. Так, компьютеры продаются вместе с программным обеспечением к ним, а производитель бытовой электроники гарантирует покупателю фирменное обслуживание своей техники, которое доступно в любой точке земного шара.

Превращение услуг в составной элемент внутрипроизводственной международной деятельности ТНК поставило на повестку дня вопрос о необходимости регулирования рынка услуг на международном, региональном и отраслевом уровнях.

К настоящему времени действующая система регулирования функционирует на нескольких уровнях, для каждого из которых характерно наличие нескольких специфических организаций. Специализированные межправительственные организации как, например, ИКАО (Организация международной гражданской авиации), ВТО (Всемирная туристическая организация), ИМО (Международная морская организация), сосредоточены на регулировании услуг в рамках отдельных отраслей. Если, например, в рамках ИКАО осуществляется унификация правил полетов и эксплуатации воздушного транспорта, аэродромов, аэронавигационных средств, то Всемирная туристическая организация определяет нормы и стандарты содержания гостиниц, ресторанов и т.д. Довольно распространенными, особенно в середине 80-х годов, были двусторонние договоры. Так, например, американо-канадское соглашение о свободной торговле уделило большое внимание регулированию инвестиций в сфере услуг. Отдельные соглашения были заключены в сфере туризма, услуг, коммуникаций, ЭВМ. Близким по содержанию оказалось соглашение США с Израилем.

На региональном уровне регулирование рынка услуг, как правило, осуществляется в рамках интеграционных региональных соглашений. В ЕС, например, сняты ограничения на взаимную торговлю товарами и услугами.

В глобальном плане регулированием торговли услугами до недавнего времени занималось Генеральное соглашение по тарифам и торговле, созданное первоначально для регулирования мировой внешней торговли. Однако во второй половине 80-х годов сфера деятельности этой организации была расширена по инициативе США, являющихся крупнейшим поставщиком услуг на мировой рынок; с 70-х годов вопросы торговли услугами стали официальным предметом переговоров в рамках ГАТТ.

Основная идея предложения США заключалась в том, чтобы в регулировании услуг использовать те же правила, которые выработаны по отношению к товарам: недискриминация, национальный режим, транспарентность (гласность и единство прочтения законов), неприменение национальных законов в ущерб иностранным производителям. На пути осуществления этой программы, однако, стоят серьезные проблемы, связанные прежде всего с тем, что поскольку потребление услуги и ее производство осуществляются практически одновременно, то регулирование условий производства услуг означает регулирование условий инвестирования.

В области инвестирования ГАТТ использует национальный режим по отношению к иностранным фирмам, т.е. предоставляет им те же права, что и национальным производителям. На практике это означает, что США, проводя дерегулирование своего рынка услуг, обязаны не предъявлять аналогичных требований к своим партнерам, которые сохраняют льготный режим для собственных национальных (как правило, государственных) фирм. Такое положение, например, сложилось в канадско-американских отношениях в области транспорта. Проведя в начале 80-х годов дерегулирование в области транспорта, США столкнулись с такой ситуацией, когда американские компании оказались вынужденными конкурировать с иностранными на своем рынке, практически не имея выхода на канадский, где существовала государственная монополия.

Развивающиеся страны, со своей стороны, стремятся сохранить за собой право контролировать деятельность иностранных фирм и прежде всего филиалов ТНК, т.е. ориентируются на режим наибольшего благоприятствования.

На открывшемся в 1986 г. совещании в Пунта дель Эсте (Уругвай) была достигнута договоренность о создании специальной группы и начале обсуждения вопросов торговли услугами на глобальном уровне. Переговоры об услугах были вынесены за официальные рамки ГАТТ и стали проводиться параллельно с обсуждением вопроса о торговле товарами. Результатом длительных переговоров явилось принятие специального соглашения, получившего наименование ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами) и состоявшего из трех частей: рамочного соглашения, определяющего общие принципы и правила регулирования торговли услугами; специальных соглашений, приемлемых для отдельных сервисных отраслей; списка обязательств национальных правительств по ликвидации ограничений в сервисных отраслях.

Результатом переговоров в рамках Уругвайского раунда было достижение соглашения о либерализации торговли услугами. Регулированию подверглись услуги в области телекоммуникаций, финансов и транспорта. По настоянию Европы и прежде всего Франции, беспокоившейся за сохранение самобытности своей национальной культуры, из сферы действия соглашения были исключены вопросы экспортной продажи кинофильмов и телепрограмм.

С 1 января 1995 г. Соглашение о регулировании торговли услугами вошло в качестве неотъемлемой и составной части в пакет документов о создании Всемирной торговой организации. ГАТС функционирует в рамках ВТО.

Резюме

Последние полтора десятилетия наблюдается стабильный непрерывный рост мировой торговли товарами и услугами, по темпам превышающий рост ВВП. Тенденции роста мирохозяйственных связей определяются качественными сдвигами в мировой торговле: преимущественное развитие торговли машинами и оборудованием, современными наукоемкими изделиями. Практически неизменно высокой остается доля развитых стран, стабильно сохраняющих за собой три четверти мирового объема товарооборота. Расширение внешних связей сопровождается активизацией поисков новых средств внешнеторговой политики — отказа от стоимостных в пользу более гибких и гораздо более эффективных и избиратель-

ных средств скрытого протекционизма. Аналогичные изменения претерпевают и средства форсирования экспорта, где все шире применяются методы, адекватные специфике наукоемкого и технологически совершенного производства: технические барьеры и стандарты, государственные субсидии НИОКР, новые формы страхования, расширение послепродажного обслуживания, информационной обеспеченности потенциальных покупателей.

Исключительно быстро развиваются новые формы международных экономических отношений и прежде всего рынок услуг, на долю которого приходится до 30% всего объема мирохозяйственных связей.

Общим следствием перечисленных выше тенденций становится усиление межгосударственного регулирования. Международные организации, прежде всего ГАТТ и ВТО, специализирующиеся на внешней торговле и международных экономических отношениях, приобретают все более широкий и глобальный характер не только в результате роста роста числа своих членов, но и включения в орбиту своего регулирования новых сфер государственной экономической политики.

Основные понятия

Либерализация международной торговли — процесс снижения таможенных и нетарифных барьеров на пути развития международной торговли.

Экспортная квота — количественный показатель, характеризующий значимость экспорта для экономики, отдельных отраслей и производств по тем или иным видам продукции.

Импортная квота — количественный показатель, или инструмент административно-количественного регулирования импорта, характеризующий значимость импорта для экономики, отдельных отраслей и производств по различным видам продукции.

Таможенные пошлины — денежный сбор, или инструмент административно-количественного регулирования импорта, взимаемый

государством через сеть таможенных учреждений с товаров, имущества и ценностей при пересечении ими границы страны.

Таможенные тарифы — перечень товаров и система ставок, по которым они облагаются пошлинами; классическое средство общегосударственного экономического управления импортом.

Контрольные вопросы

1. В чем причины опережающего развития мировой торговли в последние годы?
2. Каковы основные особенности внешнеторговой политики на современном этапе?
3. Назовите основные методы и формы международного регулирования внешней торговли.
4. Кратко охарактеризуйте современную мировую торговлю услугами.

Библиографический список

1. *Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н.* Международные экономические отношения.— М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Киреев А.* Международная экономика.— М.: МО, 1997.
3. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО, 1996.
4. *Левшин Ф.М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг.— М.: МО, 1993.
5. *Основы* внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник.— М.: Высшая школа, 1990.
6. *Щетинин В.Д.* Международные экономические отношения: Курс лекций. Вып. 2.— М., 1998.
7. *World* Investment Report, 2000, N.Y. and Geneva, 2000.

Глава 12

Международное движение капитала. Сущность и формы международного движения капитала

- Сущность и формы международного капитала
- Роль прямых иностранных инвестиций
- Масштабы международных прямых инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве
- Место России, других стран Центральной, Восточной Европы и стран СНГ в сфере международных инвестиций

12.1. Сущность и формы международного капитала

Есть два подхода к трактовке сущности международного движения капитала. Различия в основе этих подходов объясняются двумя причинами: во-первых, развитием рынка и составляющих его форм хозяйственных связей, во-вторых, меняющимся пониманием содержания, роли и значения отдельных форм таких связей в развитии и совершенствовании национальных хозяйств, характера задач, экономической безопасности и социально-экономического благополучия.

Для *экономистов* международное движение капитала — это движение одного из факторов производства, основанное на его исторически сложившемся или приобретенном сосредоточении в отдельных странах, экономическая предпосылка производства ими различных товаров и услуг более эффективно, чем в других странах. В центре внимания здесь рынок в качестве универсальной ценности с признанием национальных особенностей его функционирования в некоторых странах, но при этом с признанием еще одного элемента универсальности — правил игры на международном, а постепенно также и на национальном уровне.

Для *политэкономов* — это помещение относительно избыточных преимущественно финансовых ресурсов за границей ради систематического получения более высокой прибыли в стране, где помещен

капитал (наиболее последовательно это проявилось в марксистско-ленинской политэкономии советского образца, но есть и немало сопоставимых суррогатов в так называемой политэкономии развивающихся стран). При этом подходе рынок — уже не субъект, а объект, средство достижения определенных целей на национальном, региональном или международном уровне.

Различия могут быть прослежены и дальше, вплоть до понимания категорий интереса, благополучия и безопасности: в первом случае к каждому из этих трех ключевых понятий приложимо определение «национальный», во-втором — «государственный». В российской практике применяются оба подхода, и даже есть третий, при котором равны оба определения (как синонимы), но одно при этом ставится в скобки. Такого рода «развязка» носит скорее лингвистический характер. При первом подходе отчетливо проявляется трактовка, характерная для «supply side», т.е. производства, при втором — противостоящая ей «demand side», т.е. спрос с присущими ему свойствами классового противостояния.

Однако постепенно это теоретическое и практическое противостояние стало менее очевидным как в результате существенных и все продолжающихся реформ в управлении рыночными процессами производства в первом случае (именуемом капиталистическим хозяйством), так и исторического краха вполне конкретной модели управления хозяйством на базе второго подхода, ассоциируемого с социалистическим способом производства.

В реальном (экономическом) содержании международное движение капитала является определяющим элементом в функционировании мировой экономики, развитии форм и условий международных хозяйственных связей всех видов. Некоторые авторы в отношении международных капиталовложений подходят с мерками их межгосударственной «миграции». Хотя этот подход и может быть подтвержден практикой некоторой (преимущественно спекулятивной) части мирового рынка и имеет в этой связи соответствующие теоретические обоснования, в нашем курсе он не рассматривается, ибо с точки зрения профессиональной ориентации более уместен для специализированных учебников по подготовке специалистов кредитно-банковского или правоохранительного профиля.

По характеру и формам международные капиталовложения могут быть разными.

По источникам происхождения — это государственный и частный капитал [1]. ***Государственный капитал*** в

международном обиходе называют еще *официальным;* он представляет собой средства из госбюджета, которые уходят за рубеж или принимаются оттуда по решению либо непосредственно правительств, либо межправительственных организаций. По формам — это государственные займы, ссуды, гранты (дары), помощь, международное движение которых определяется межправительственными соглашениями. Сюда же относятся кредиты и иные средства международных организаций (например, кредиты МВФ). Но в любом случае это все-таки деньги налогоплательщиков, хотя и идущие до получателя разным путем.

Частный капитал — это средства из негосударственных источников, помещаемые за рубеж или принимаемые из-за рубежа частными лицами (юридическими или физическими). Сюда относятся инвестиции, торговые кредиты, межбанковское кредитование; они не связаны напрямую с госбюджетом, но правительство держит их перемещения в поле зрения и может в пределах своих полномочий контролировать и регулировать их. В практике имеются весьма тонкие методы превращения государственных средств в частные инвестиции [2].

По характеру использования международные капиталовложения могут быть предпринимательскими и ссудными. ***Предпринимательские капиталы*** прямо или косвенно вкладываются в производство и связаны с получением того или иного объема прав на получение прибыли в форме дивиденда. Чаще всего здесь выступает частный капитал. ***Ссудные капиталы*** означают предоставление средств взаймы ради получения процента. Здесь активно выступает капитал из государственных источников, но из частных источников операции также весьма значительны.

По срокам международные капиталовложения делятся на среднесрочные и долгосрочные, а также краткосрочные. К первым относят вложения более чем на один год. В данную группу входят наиболее значимые капиталовложения, так как к долгосрочным относятся все вложения предпринимательского капитала в форме прямых и портфельных инвестиций (преимущественно частные), а также ссудный капитал (государственные кредиты).

По целям международные капиталовложения делятся на прямые инвестиции и портфельные инвестиции. ***Прямые инвестиции*** являются вложением капитала во имя получения долгосрочного интереса и обеспечивают его с помощью права собственности или решающих прав в управлении. В основном прямые иностранные инвестиции являются частным предпринимательским капиталом.

Портфельные инвестиции дают не права контроля за объектом вложения, а всего лишь долгосрочное право на доход, причем даже преимущественное в смысле очередности в получении такого дохода. Это находит выражение в различных типах акций (обычных и привилегированных). Международный валютный фонд выделяет еще одну группу — «прочие инвестиции», которую в основном образуют международные займы и банковские депозиты; они могут обнаруживаться попеременно то в портфельных, то в прямых инвестициях.

В изложенной схеме есть два уязвимых момента, которые не полностью укладываются в современную инвестиционную практику.

Во-первых, она вполне логична и способна работать с позиций валютно-кредитных отношений. Но из недр торгово-экономических связей также возникают, как известно, многочисленные формы операций, связанные с инвестициями [4]. Одни именуются «относящимися к торговле инвестиционными мерами» («trade related investment measures», или TRIMs) [7]. Среди них разнообразные сервисные, маркетинговые, управленческие, технологические и прочие контракты, приводящие к появлению инвестиционных прав, но не вписывающиеся жестко в указанную выше классификацию. Они не предусматривают передачу иностранцу права собственности, но дают право на систематическое получение дохода (роялти, рента и др.).

Некоторые подобные контрактные отношения важны при вовлечении в международную инвестиционную деятельность малого и среднего бизнеса, при переводе из статуса торговых партнеров на уровень торгово-инвестиционного партнера. Одни включают эти меры в сферу движения капитала, другие воздерживаются.

Аналогичная ситуация с *лизингом,* ставшим важной формой торговой деятельности. В то же время лизинг оказался в одном ряду с инвестициями; инвесторами при обращении к лизингу выступают арендодатели, ибо платежи за сданное в аренду оборудование становятся для них формой получения постоянного дохода и учитывают в полной мере стандарты прибыльности на рынке. Сходная ситуация в отношении использования *селенга.*

Инвестиционные возможности содержат *инжиниринг* и другие формы торговли услугами. На Уругвайском раунде ГАТТ обращалось внимание на «относящиеся к торговле аспекты прав интеллектуальной собственности» (TRIPS), конкретно: авторские и связанные с ними права, торговые марки, географические обозначения, промышленные конструкции, патенты, разработки интегрированных сетей, нераскрытая (незапатентованная) информация (т.е. торговые секреты)

[8]. Игнорировать эти аспекты инвестиционной деятельности также невозможно.

Во-вторых, в изложенной схеме все формы равнозначны. Между тем можно спорить, какие формы инвестиций важнее с точки зрения управления реальным производством, а не перераспределения ранее полученных и распределенных прибылей. В основе этих споров, которые выходят на уровень актов законодательных органов или правительственных постановлений, лежит, как правило, личный или групповой интерес соответствующих финансово-промышленных кругов. Отмеченное обстоятельство тем более важно, что в последние годы образование прямых иностранных инвестиций в большей степени (нередко более 2/3) происходит через *слияния и поглощения*, при которых новых финансовых поступлений из-за рубежа не происходит вообще, меняется лишь собственник, в том числе в результате «своповых» (обменных) операций, когда внешняя задолженность перед заграницей превращается в инвестиции, принадлежащие иностранным фирмам. Такая практика, как известно, начинает внедряться и в России.

Ныне признается приоритетное значение прямых инвестиций как наиболее емко объединяющих национальные (или государственные) интересы различных слоев общества, поскольку они подчинены деятельности реального сектора в экономике. К тому же они преимущественно связаны с конкретными международно-оперирующими фирмами, финансово-промышленными группами, поэтому более управляемы, их правила игры более определенны. Это особенно важно с позиций управляемого рыночного хозяйства, обеспечения реальных конкурентных стандартов для национальной экономики.

12.2. Роль прямых иностранных инвестиций

По разным причинам (в том числе названным выше) прямые инвестиции оказывают существенное воздействие на всю мировую экономику и ее сердцевину — международный бизнес. С экономической точки зрения с позиций фирм это:

• обеспечение для себя стабильного рынка непосредственно или в качестве трамплина для выхода на рынки третьих стран;

• образование своего внутреннего рынка, те или иные секторы которого расположены в отдельных странах;

• включение своего интереса в межгосударственные отношения на региональном и более широком международном уровне.

Когда говорят о прямых инвестициях, то исходят из двух определений: узкого и широкого.

Узкое определение дано ОЭСР, базисная методология этого направления изложена в Кодексе либерализации движения капитала (приложение А): охватывается трансграничное движение капитала и ресурсов с целью установить прочные экономические отношения и получить право контроля над предприятием. В качестве инвестора могут выступать как нерезиденты в данной конкретной стране, так и резиденты из-за границы. Для обеих категорий указываются три пути для образования прямых иностранных инвестиций: создание или расширение предприятия со 100%-ным иностранным владением, дочерней компании или отделения, приобретение в полную собственность существующего предприятия; участие в новом или существующем предприятии; заем на 5 лет и дольше. Такой единообразный подход вызывает серьезную критику и даже неприятие со стороны большой группы стран (особенно развивающихся), так как ставит на одну доску реальный приток инвестиционных ресурсов из-за рубежа и вложения, принадлежащие постоянно проживающим в данной стране иностранцам (в этом случае никакого прироста ресурсов зачастую не происходит).

Широкое определение инициировано Всемирным банком и впервые упомянуто в Соглашении об учреждении МИГА (Многостороннего инвестиционного гарантийного агентства); оно характерно также для двусторонних гарантийных соглашений. При таком подходе в прямые иностранные инвестиции включаются не только те формы движения капитала (или ресурсов), о которых шла речь выше, но и другие виды активов (assets): имущество и имущественные права различных видов, инвестиции неакционерного типа (включая субконтракты, управленческие соглашения, франчайзинг, лицензионные сделки, раздел продукции и др.).

Различия трактовок, относящихся к пониманию форм и методов прямого зарубежного инвестирования, породили ряд серьезных проблем (достаточно сравнить, например, формулирование ключевых понятий в НАФТА и АСЕАН) и привели к появлению ряда вариантов-опций (options), когда речь идет о решении практических вопросов. Это один из острых вопросов в переговорах по проблемам международного инвестирования, экономической дипломатии.

Быстрый рост прямых иностранных инвестиций в современной мировой экономике виден на основе следующих данных. В 80-е

годы мир вступил примерно с 450 млрд долл. В 1990 г. был достигнут рубеж в 1,7 трлн долл., т.е. произошло почти четырехкратное увеличение за одно десятилетие. В 1998 г. сумма прямых зарубежных инвестиций приблизилась к 3,5 трлн долл. [6].

Столь высокие темпы роста иностранных инвестиций объясняются, конечно, отнюдь не избытком капиталов, которые искали бы место для своего прибыльного приложения вследствие ограниченности внутреннего рынка и невозможности эффективно использовать их во внутренней экономике, в то время как есть страны с более высокой нормой прибыли. Произошла перестройка в мировом хозяйстве, когда транснациональные корпорации начали вывозить за рубеж не капитал в прежних формах, а производство, причем во главу угла ставится не только возможность получения прибыли, но и длительный (постоянный) характер такого получения (до тех пор, пока существует само производство).

ТНК и аналогичные им хозяйственные образования составляют наиболее мощный сектор мирового хозяйства. Данные вышедшего в октябре 2000 г. доклада ЮНКТАД «World Investment Report» говорят об увеличении масштабов деятельности ТНК. Число ТНК увеличилось до 63 тыс., а число их зарубежных филиалов составило 690 тыс.[1] По данным того же источника, сумма глобальных продаж, осуществленных филиалами ТНК в 1999 г., составила около 14 трлн долл. (в то время как экспорт, ими (филиалами) осуществленный, составил 3,2 трлн долл.), суммарные активы зарубежных филиалов — 17,7 трлн долл.[2]

Столь значительное увеличение прямых иностранных инвестиций объясняется причинами разного рода: от структурных изменений самого мирового хозяйства до воздействия государственного регулирования национальной экономики на разных уровнях. Можно выделить три крупных вопроса.

1. Понятие «прямые иностранные инвестиции» значительно расширилось: а) расширяется роль признаков о праве на управление; право владения перестает быть единственным и тем более решающим признаком; б) по мере развития и совершенствования структуры международных рыночных отношений складываются различные формы операций, которые приводят к долгосрочным отношениям и оформлению постоянного интереса предприятия-резидента одной

[1] *World* Investment Report, 2000, UN, N.Y. and Geneva, p.1.
[2] Там же. С. 6.

страны к предприятию в другой стране, а также к контролю первого над вторым; слово «контроль» заменяется более гибким признаком — «существенная степень влияния на управление». Такое расширение трактовки впервые введено при оценке международных инвестиционных потоков в 1999 г. и фактически означает принятие тех стандартов в определении прямых иностранных инвестиций, за которые выступают промышленно развитые страны, прежде всего США, и которые соответствуют нормам отношений, определяющим интересы главных инвесторов.

2. Современную роль и положение прямых иностранных инвестиций закрепляют соответствующие международные соглашения. Речь идет прежде всего о двусторонних инвестиционных соглашениях (сокращенно BIT), более широких международных и региональных соглашениях, а также о соглашениях об избежании двойного налогообложения (сокращенно DDT). В таких документах конкретизируются трактовки и согласуются меры национальной политики по отдельным ключевым вопросам инвестиционной политики, в том числе:

- определение понятий «капиталовложения» («все виды активов», или «all kind of asset», за что выступают, в частности, менее развитые страны, или «все виды инвестиций», или «all kind of investment», к чему тяготеют более развитые страны), а также «инвестор» (к примеру, считать ли таковым также резидента, вложения которого необязательно связаны с пересечением национальных границ или не считать; за первое выступают промышленно развитые страны, за второе — развивающиеся);
- характер появления в национальной экономике («право входа», т.е. «the right of entry», или «право допуска», т.е. «the right of admission»; за первое преимущественно выступают промышленно развитые страны, за второе — развивающиеся).

В число трактуемых по-разному вопросов, от степени согласованности которых во многом зависят масштабы, формы и условия инвестиций, относятся также виды режимов, отношение к праву принимающей страны на национализацию и вытекающим отсюда последствиям, трактовка понятия «юрисдикция», порядок урегулирования споров и т.д.

Отмеченные моменты существенно влияют на положение отдельных стран в мировой экономике, в том числе на их место в процессе перераспределения рынков и сфер экономического влияния. Характерно, что в этой области наряду с межгосударственным согласованием норм и правил зарубежного инвестирования через по-

литически равноправный процесс появляются и прямые притязания отдельных стран (прежде всего США) решать все связанные с этим вопросы по своему разумению и сообразно силе.

12.3. Масштабы международных прямых инвестиций, их распределение в современном мировом хозяйстве

Структурно этот вопрос выглядит так:

1) абсолютные и сопоставимые размеры участия отдельных стран и регионов в общей (совокупной) сумме прямых иностранных инвестиций;

2) динамика ежегодных изменений;

3) причины изменений и тенденции.

По первому пункту следует указать, что практически все страны являются как экспортерами, так и импортерами прямых инвестиций, или, иначе (поскольку такие инвестиции идут преимущественно через каналы ТНК), странами базирования (там, где находится головное подразделение международной корпорации инвестора) и как принимающие страны (так, международные инвесторы имеют свои дочерние компании, филиалы, отделения, действующие на базе прямых инвестиций). Поэтому в табл. 12.1 место каждой группы стран и мир в целом характеризуются на основе данных «Мирового инвестиционного доклада» за 2000 г. двумя показателями: как импортера и как экспортера (млрд долл., 1999 г.). В табл. 12.2 показано ежегодное движение прямых инвестиций по отдельным странам и регионам.

Таблица 12.1. **Размеры участия стран и регионов в прямых иностранных инвестициях**

Группа стран	*Привлеченные прямые иностранные инвестиции*	*Прямые иностранные инвестиции за рубежом*
Весь мир	4772	4759
Промышленно развитые страны	3231	4277
Развивающиеся страны	1439	469
Страны Центральной и Восточной Европы	108	13,6

Таблица 12.2. **Объемы прямых иностранных инвестиций в 1998—1999 гг.**[1]

	Прямые иностранные инвестиции за рубежом		*Привлеченные иностранные инвестиции*	
Страны	*1998*	*1999*	*1998*	*1999*
Всего ЕС	425,5	509,8	248,7	305,1
в том числе				
Великобритания	119,0	199,3	63,6	82,2
Германия	91,2	50,6	21,1	26,8
Франция	45,5	107,9	29,5	39,1
Нидерланды	51,4	45,9	41,7	33,8
Испания	19,0	35,4	11,9	9,4
Швеция	24,4	19,5	19,6	59,9
США	146,1	150,9	186,3	275,5
Япония	24,2	22,7	3,2	12,7
Всего ОЭСР	651,9	731,8	480,6	636,4
Развивающиеся страны	33,0	65,6	179,5	207,6
в том числе				
Африка	0,6	0,9	7,5	8,9
Латинская Америка	9,4	27,3	73,8	90,5
Аргентина	2,2	1,2	6,5	23,2
Бразилия	2,6	1,4	28,5	31,4
Чили	2,8	4,9	4,6	9,2
Бермудские о-ва	−0,4	15,1	2,4	0,2
Мексика	1,4	0,8	10,2	11,2
Азия	22,8	37,2	96,5	105,6
КНР	2,6	2,5	43,8	40,4
Гонконг/Сянгань	17,0	19,9	14,8	23,1
Корея	3,9	2,5	5,2	10,3
Сингапур	−1,5	3,9	5,5	7,0
ЦВЕ/СНГ	2,3	2,9	23,1	24,1
в том числе				
Россия	1,0	2,1	2,8	2,9
Польша	0,3	0,2	6,4	7,5
Мир в целом	687,1	799,9	680,1	865,5

[1] *World* Investment Report, 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. UN. N.Y. and Geneva. 2000. p. 283—292.

Если обозначить десять наиболее крупных импортеров и экспертов капитала, то картина, на первый взгляд, может показаться простой и привычной: в перечне приведены признанные лидеры мировой экономики. В числе их США, Великобритания, Германия, Япония, Франция, Канада, Италия, т.е. та самая «семерка», с ежегодными неформальными встречами которой связываются ключевые экономические решения, имеющие глобальные последствия [3].

Накопленный объем прямых иностранных инвестиций в некоторых странах мира по состоянию на 1999 г. приведен в приложении 3.

Таблица 12.3. **Распределение стран по общим размерам прямых иностранных инвестиций** (млрд долл., 1999 г.)

Принимающие страны		*Страны базирования*	
США	1087,3	США	1131,5
Великобритания	394,6	Великобритания	664,1
Китай	306,0	Германия	420,9
Германия	225,6	Нидерланды	306,4
Нидерланды	215,2	Франция	292,8
Франция	182,0	Япония	292,8
Бельгия	181,2	Швейцария	199,5
Канада	166,3	Канада	178,3
Бразилия	164,1	Гонконг*	173,0
Гонконг*	132,4	Италия	168,4

* Автономная территория КНР.

Однако эти простота и привычность обманчивы. Если в первую колонку, в которой приведены страны по размерам привлеченных инвестиций, включить все страны с капиталом свыше 100 млрд, то число их возрастет до 13 (войдут также Австралия, Испания и Италия), а их общий удельный вес составит 71,8% от мирового (т.е. почти три четверти привлеченных инвестиций!). Еще одна поистине пикантная особенность данных, приведенных в колонке, состоит в том, что в ней нет Японии (для нее не нашлось бы там строчки, даже если бы перечень был увеличен в несколько раз: прямые иностранные инвестиции, допущенные японским правительством и бизнесом в эту страну, составляют всего лишь 38 806 млн долл.— примерно половина от уровня Индонезии). На «вакантные» места в левой колонке («принимающие страны») вышли Китай, Испания,

Австралия, Нидерланды, Бельгия/Люксембург. В правой колонке («страны базирования») перечислены также Нидерланды, Швейцария, Гонконг (занимающий пока отдельную строку в мировом инвестиционном списке; по-видимому, Гонконгу и после присоединения к Китаю будет отводиться отдельная строка как самостоятельному экономическому образованию в мировой экономике). Если по аналогии с первой колонкой («принимающие страны») включить во вторую колонку всех самых представительных инвесторов (100 и более млрд долл. по совокупному итогу), то эта группа также увеличится на три страны (Бельгия / Люксембург, Швеция, Испания), доля которых по совокупным размерам помещенных за рубеж прямых инвестиций достигнет 88,1%, т.е. больше четырех пятых от итога!

Такова общая картина дифференциации в сфере международных прямых инвестиций, привлеченных из-за рубежа или помещенных за рубежом. А ведь за такой картиной скрывается и глубочайшее неравенство в том международном разделении труда, которое устанавливается со вступлением мирового хозяйства в стадию глобализации.

В более общем плане в настоящее время есть основания говорить о трехполюсной глобальной структуре прямых иностранных инвестиций: США, Европейский союз, Япония. На «триаду» приходится приблизительно 4/5 общего объема вывоза и ввоза инвестиций — существенно больше их удельного веса во внешней торговле. США стали самым крупным импортером капитала. Возрос уровень интеграции в ЕС на основе внутрирегиональных прямых инвестиций, а весь регион стал выступать в качестве крупнейшего экспортера капитала. Отмечаются высокие темпы роста вывоза инвестиций Японией, которая может серьезно усилить свои позиции в мире по размерам «внешней экономики». Страны Азии (за исключением Японии) в ближайшие годы обгонят Западную Европу по объемам привлечения прямых иностранных инвестиций. Согласно данным международной консультативной группы «Артур Андерсен», наиболее перспективным стимулом для капиталовложений за рубежом становится расширение доступа на иностранные рынки, а не сокращение производственных расходов.

Внутри самой «триады» идет интенсивное переплетение капитала, взаимная торговля растет быстрее, чем мировая торговля в целом. Здесь формируется новый, еще более высокий этаж со своим международным разделением труда и своими механизмами регулирова-

ния на национальном, региональном и надрегиональном уровнях, определяющими мирохозяйственные стандарты.

«Большая семерка» — это своего рода головная штаб-квартира высшего рыночного этажа. Интеграция на нем осуществляется не на основе какого-либо межгосударственного соглашения, а с помощью таких правовых норм, таких «правил игры» рыночных сил, которые обеспечивают высокий динамизм хозяйственного развития. Остальные группы стран, отдельные группировки осуществляют своего рода «надстройку» на эти мирохозяйственные стандарты, которая позволяет им не терять связи с лидерами.

Благодаря достижениям в области средств связи и информации производственные отрасли промышленности станут ведущими иностранными инвесторами; при этом зарубежные капиталовложения компаний, специализирующихся на недвижимости и финансовом обслуживании, сократятся по сравнению с показателями последнего десятилетия. Приоритетным для многих промышленных компаний обещает стать создание за рубежом не производственных центров, а сетей распространения продукции. Кроме того, многие ведущие фирмы заинтересованы в организации за рубежом научно-исследовательских и опытно-конструкторских бюро.

О современных масштабах международного движения прямых инвестиций в годовом измерении говорят такие цифры. Из суммы прироста за 1999 г. в 865,5 млрд долл. наибольшая часть (636,4 млрд) приходится на промышленно развитые страны, почти 2076 млрд — на развивающиеся (в том числе более 44 млрд — на Китай) и около 27,4 млрд — на страны Центральной и Восточной Европы (включая Россию). Данные, приведенные в диаграммах, лишь подтверждают ту мысль, что можно говорить о достаточно сложившейся тенденции в распределении прямых иностранных инвестиций (рис. 12.1 и 12.2).[1]

Основная часть инвестиций и осуществляющих их ТНК сосредоточена в упомянутой «триаде» (США, ЕС и Японии). На 10 крупнейших принимающих стран приходятся 2/3 притока инвестиций, на 100 малых стран — 1%. Рекордный рост инвестиций внутри группы наиболее развитых стран связывают прежде всего с активно происходящим процессом межфирменных слияний и приобретений акций партнеров.

[1] Построено по данным World Investment Report, 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. United Nations. New York and Geneva, 2000.

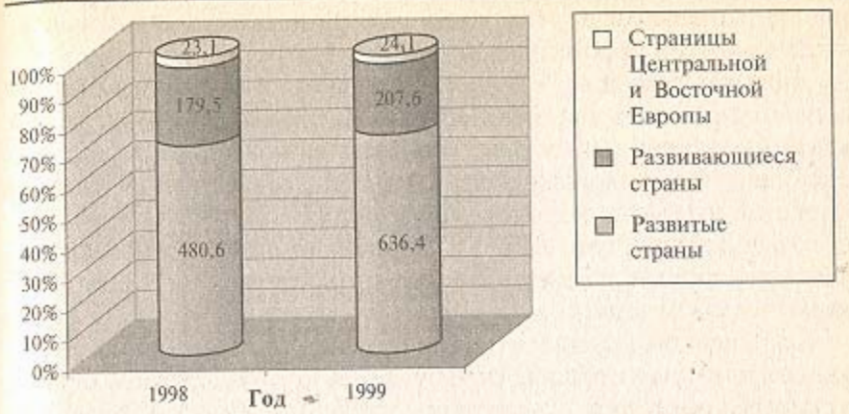


Рис. 12.1. **Структура привлеченных прямых иностранных инвестиций за 1998—1999 гг.**

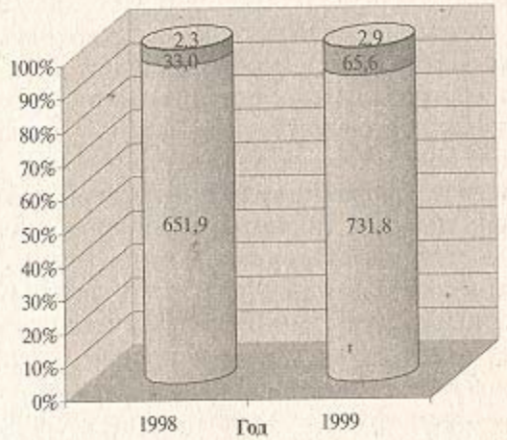


Рис. 12.2. **Структура прямых иностранных инвестиций за рубежом за 1998—1999 гг.**

Неравномерность характеризует и другие группы. Среди развивающихся стран это выглядит так: 3/5 приходится на Азию, 1/4 — на Латинскую Америку, остальное — на Африку.

Список наиболее активных участников международной инвестиционной деятельности и соответственно с наивысшим коэф-

фициентом транснационализации (т.е. по приходящемуся на внешний рынок уровню активов, продаж и занятости) продолжает возглавлять американский «Дженерал электрик» с зарубежными активами в 126,8 млрд долл. (из общей суммы активов 355,9 млрд); затем идет «Дженерал моторс» (соответственно 73,1 млрд из 246,7 млрд), англо-голландская «Ройал Датч-Шелл» с 67 из 110 млрд, на четвертом месте американская «Форд моторс». На США приходится 25 из 100 крупнейших ТНК, на Великобританию (в том числе на совместные фирмы с Нидерландами и Австралией) — 12, на Японию — 16, на Францию — 10. Вместе с тем среди крупных имеются теперь и выходцы из ряда развивающихся стран. Список таких ТНК возглавляет «Петролеос де Венесуэла», за которой следуют фирмы из Республики Кореи, Китая (в том числе из Гонконга), Мексики, Малайзии, Бразилии и т.д.

Современная торговля связана с иностранными инвестициями и особенно с созданием международно оперирующего производства на базе ТНК. Несмотря на известное положение теории о том, что процесс зарубежного инвестирования ведет к замещению торговли, на практике инвестиционная деятельность связана с созданием новых торговых возможностей и ростом спроса [2], и эта тенденция превалирует. Торговля ведет к росту инвестиций, что в свою очередь стимулирует торговлю. Вопрос в том — как управлять этим процессом, тем более, что неизбежны структурные перемены, особенно на основе международных производственно-сбытовых сетей.

О причинах динамики прямых иностранных инвестиций и об ожидаемых тенденциях на этот счет можно сказать следующее.

Основные участники международного движения капитала относятся не к числу стран, наиболее различающихся только льготным инвестиционным режимом, а к странам, в которых наиболее активно развиваются рыночные процессы. Эти причины могут быть перечислены в таком порядке: давление конкуренции, новые технологии, приватизация, поддержка правительств. Кроме того, называются следующие региональные группировки, наиболее активно содействующие притоку инвестиций: ЕС, НАФТА, АСЕАН, АТЭС, МЕРКОСУР, ибо они способствуют глобализации бизнеса, выработке и практическому применению на всех уровнях сопоставимых инвестиционных режимов.

Следует напомнить, что страны предостерегаются от соблазна делать ставку на «сманивание» капитала разного рода разовыми льготами вместо предоставления стабильного и взаимовыгодного инвестиционного режима и реальных гарантий [2]. В данном направлении выдержаны существующие на этот счет международные соглашения, а также те, по которым ведется работа в настоящее время, в частности, в ОЭСР и ВТО.

Мировое хозяйство движется в сторону создания многостороннего механизма, определяющего «правила игры» в отношении прямых иностранных инвестиций [6]. В этой связи отмечается ряд обстоятельств:

- наблюдается рост изменений в законодательстве, ведущих к либерализации инвестиционного режима (в 1995 г. отмечено 112 изменений в 64 странах, причем в 106 случаях режим облегчен);
- резко возросло число двусторонних соглашений (на июнь 1996 г. их заключено 1160 между 158 странами);
- повысилась роль региональных соглашений, предусматривающих конкретные вопросы (в том числе режим, гарантии, урегулирование инвестиционных споров, борьба с незаконными платежами и другими формами коррупции, предотвращение ограничительной деловой практики, установление порядка раскрытия информации, контроль в отношении использования фирмами трансфертных цен, обеспечение защиты окружающей среды, решение коренных социальных проблем, включая крайне болезненную проблему занятости, гарантирование цивилизованных стандартов в трудовых отношениях);
- определился единый многосторонний подход, особенно в части услуг, прав интеллектуальной собственности, страхования, урегулирования споров, проблем занятости и трудовых отношений. В этой связи можно вновь отметить ГАТС, ТРИПС, ТРИМс, ВТО, осуществляющих меры многостороннего воздействия в данной сфере.

Обозначим круг вопросов, на которые иностранный инвестор желал бы получить четкий и определенный ответ в соответствующих законодательных актах, постановлениях исполнительной власти, а также в нормах административной и деловой практики. Это статус регулирующих документов и возможный порядок их корректировки, определение ключевых понятий (инвестор, инвестиции), меры, влияющие на вход прямых инвестиций в страну и их оперативную деятельность в данной стране (включая режим; стимулы, отчетность, урегулирование споров и пр.). Формирование перечня таких вопросов исключает возможность умолчаний или подмены реальных норм политическими декларациями. Важно также четко представлять, при каких обстоятельствах возможны ограничительные, запретительные или карательные меры, а также какова процедура облегчения режима.

Анализ существующих планов крупнейших инвесторов позволяет нарисовать следующую общую картину. Все планируют активные зарубежные операции. Но есть некоторые «географические» нюансы: американские фирмы делают ставку на западноевропейский рынок (особенно в области высоких технологий и в производстве потребительских товаров); европейские ТНК рассчитывают делать основные вложения на американском рынке; у японских ТНК — приоритет в Азии. Новые вложения развивающихся стран будут предположительно находиться также в развивающихся странах.

12.4. Место России, других стран Центральной, Восточной Европы и стран СНГ в сфере международных инвестиций

Перечисленные в названии параграфа государства во многих источниках и в международной практике относят к числу стран с переходной экономикой. С точки зрения экономической и социально-экономической в корректности такого определения как будто не возникает каких-либо сомнений. Действительно, в этих странах проходят процессы рыночного развития, формирования цивилизованной рыночной экономики. В международной хозяйственной практике такое определение оказывается связано с некоторыми издержками, так как может использоваться партнерами для введения ограничений по ряду конкурентных параметров на том основании, что какие-либо из этих стран еще не освободились полностью от административно-командного управления и имеют возможность прибегать к нерыночным методам в своей хозяйственной политике.

Несмотря на скромные абсолютные размеры прямых иностранных инвестиций в эту группу стран, в последнее время отмечается довольно значительный темп роста таких вложений (приток в целом превысил уровень 1994 г. почти в 2 раза, причем в Венгрию и в Чешскую Республику — в 3 раза), что связывают с приватизацией и началом экономического возрождения. Крупнейшие получатели прямых иностранных инвестиций: Польша, Венгрия, Россия, Чехия, Казахстан, Азербайджан. В свою очередь страны данной группы сами выступают инвесторами.

Иностранные инвестиции в экономику России в 1999 г. сохранились на уровне 1998 г. и составили 3—3,5 млрд долл. Большинство корпораций — вкладчиков в бывшие страны социалистического содружества происходят из ЕС. На США приходится 15%, на Японию — 1% новых вложений.

Применительно к странам СНГ данные о ежегодном притоке иностранных прямых инвестиций и вывозе таких инвестиций за рубеж, об общей сумме вложенных в страну прямых иностранных инвестиций и об аналогичных вложениях этих стран за рубежом по состоянию на 1997 г. приведены в табл. 12.4 (млн долл., оценка).

Оценка притока инвестиций и вывоза за рубеж сделана экспертами ЮНКТАД на основании официальных данных о размерах финансовых потоков. О конкретных параметрах инвестиционной деятельности России и о существующей на этот счет практике см. гл. 8. В основе такой деятельности лежат законы об иностранных инвестициях, соглашения о разделе продукции, о финансово-промышленных группах и др. Определенные особенности на этот счет предусмотрены в отношении особой экономической зоны Калининградской области, а также накоплен некоторый опыт функционирования СЭЗ «Находка».

Есть предложения об учреждении и других аналогичных рыночных образований на территории России. Кроме того, Россия имеет ряд международных соглашений, в том числе двусторонние инвестиционные соглашения и об избежании двойного налогообложения. Инвестиционные вопросы рассматриваются в хозяйственно-экономических договорах и соглашениях в рамках СНГ.

В развитии и углублении участия в международных инвестиционных процессах государства данной группы видят важное условие подъема своей национальной экономики, что, конечно, отнюдь не предполагает передачу иностранным инвесторам решающей роли во всем процессе национального развития этих стран.

В Концепции национальной безопасности Российской Федерации отмечается, что, придавая большое значение важности иностранных инвестиций, нельзя игнорировать приоритетное значение развития собственной инвестиционной базы, рационального использования российских ресурсов в интересах отечественной экономики, реального сектора. В этой связи в упомянутом документе подчеркивается: «Необходимо усиление роли государства в регулировании деятельности иностранных банковских, страховых и инвестиционных компаний. Для этого нужно ввести определенные и обоснованные ограничения на передачу в эксплуатацию зарубежным компаниям месторождений стратегических природных ресурсов, телекоммуникаций, транспортных и товаропроводящих сетей». Из-

Таблица 12.4. Движение прямых инвестиций по странам СНГ в 1997 и 1999 гг.

Страна	Приток инвестиций		Вывоз инвестиций		Прямые инвестиции в страну		Вложения за рубежом	
	1997	1999	1997	1999	1997	1999	1997	1999
Азербайджан	872	691	...	336	1770	3808	...	473
Армения	43	130	...	13	48	441	...	25
Белоруссия	163	225	3	...	220	697	...	5
Грузия	100	96	...	...	217	306	...	...
Казахстан	1320	1587	...	4	3833	9728	...	14
Киргизстан	83	35	...	1	973	419	...	2
Таджикистан	4	29	...	...	45	104	...	...
Туркменистан	н/д	80	н/д	...	н/д	626	н/д	...
Молдавия	43	34	...	...	180	335	...	20
Россия	6241	2861	2489	2144	12790	16541	3667	8586
Узбекистан	85	113	...	...	395	908	...	...
Украина	623	496	41	7	2054	3248	134	105

вестно, что такой подход характерен для всех стран, заинтересованных в обеспечении жизнеспособности своей экономики. Как свидетельствует опыт США, Китая, Японии, Германии и других стран, привлечение внешних ресурсов не должно вести к потере национальной конкурентоспособности [14].

В Концепции внешней политики Российской Федерации [15] в числе приоритетов обозначена следующая задача: «Содействие развитию национальной экономики, которое в условиях глобализации немыслимо без широкого включения России в систему мирохозяйственных связей». Для достижения этой цели, в частности, в качестве одной из важнейших задач внешней политики страны обозначено: «содействовать привлечению иностранных инвестиций в первую очередь в реальный сектор и в приоритетные сферы российской экономики». Там же говорится и о такой задаче, как «добиваться сведения до минимума рисков при дальнейшей интеграции России в мировую экономику с учетом необходимости обеспечения экономической безопасности страны».

Резюме

Современное мировое хозяйство предполагает достаточно четкие правила привлечения иностранных инвестиций, их функционирования в национальной экономике на региональном и более широком международном уровне. Опыт показывает, что умелое и грамотное использование иностранных инвестиций является залогом успешного функционирования национальных хозяйств в состязательном, конкурентном режиме.

При всем многообразии форм международного движения иностранного капитала на современном этапе приоритетную роль играют прямые иностранные инвестиции, причем механизм и каналы, по которым они осуществляются, находятся в процессе постоянного совершенствования и развития, модернизируются вместе со структурными сдвигами во всем мировом хозяйстве.

Вопреки предположениям и надеждам, что иностранные прямые инвестиции придут вслед за предостав-

лением им особых благ, льгот и всякого рода поблажек, мировой опыт (в том числе опыт стран бывшего социалистического содружества) показывает: иностранный капитал в производительной, инвестиционной форме предпочитает идти в страны с эффективно и динамично развивающимися рыночными хозяйствами.

Основные понятия

Инвестор — юридическое или физическое лицо, осуществляющее капитальные вложения.

Прямые инвестиции — предпринимательские инвестиции, в результате которых инвестор владеет решающей долей собственности или получает право осуществлять управленческий контроль над объектом вложения капитала.

Портфельные инвестиции — предпринимательские инвестиции, которые не дают их владельцу управленческого контроля над объектом вложения капитала.

Роялти — регулярные платежи по лицензионному соглашению, установленные в процентном отношении от объема добычи минерального сырья или стоимости произведенной продукции.

Контрольные вопросы

1. Каковы различия между портфельными и прямыми инвестициями?

2. В чем состоит особая роль прямых иностранных инвестиций?

3. Назовите основные особенности динамики и структуры иностранных инвестиций на современном этапе.

Библиографический список

1. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник / Под ред. В.Е. Рыбалкина.— М.: МО, 1996.

2. *Правила* рынка.— М., 1994.— С. 95.

3. *Руджейеро Р.* Прямые иностранные инвестиции и многосторонняя торговая система// Transnational corporations.— Vol. 5, No 1 (april 1996), p. 1—8.

4. *Щетинин В.Д.* Экономическая дипломатия.— М., 2001.— С. 124—125.

5. Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s, UN, New York and Geneva, 1998 (UNCTAD/ITE/IIT/7).

6. Der Fischer Weltalmanach 99.

7. International Investment Instruments. A Compendium. Vol. I—III. United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investment. Geneva, 1996.; Globalization and Liberalization. Development in face of two powerful currents. NY & Geneva, 1996.

8. UNCTAD. Scope and Definition (UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements), UNCTAD/ ITE/ IIT / 11 (Vol. II), United Nations, New York and Geneva, 1999, p. 15, 16, 19.

9. UNCTAD. Investment-Related Trade Measures (UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements), UNCTAD/IIT/10 (Vol. IV), United Nations, New York and Geneva, 1999.

10. World Investment Report, 1992, N.Y., 1992, p.70—73.

11. World Investment Report, 1992, N.Y., p. 74,75.

12. World Investment Report, 1998, N.Y. and Geneva, 1998.

13. World Investment Report, 2000, N.Y. and Geneva, 2000.

14. *Концепция* национальной безопасности Российской Федерации // Российская газета.— 2000.— 18 января.

15. *Концепция* внешней политики Российской Федерации // Российская газета.— 2000.— 11 июля.

Глава 13

Перемещение населения и трудовых ресурсов. Международная миграционная политика

- Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов
- Международно-правовые основы межстрановой трудовой миграции
- Иммиграционная политика стран — импортеров трудовых ресурсов
- Эмиграционная политика стран — экспортеров трудовых ресурсов
- Миграционная политика Российской Федерации

13.1. Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов

Одним из проявлений интернационализации и демократизации хозяйственной и социально-культурной жизни человечества, а также последствий острых межнациональных противоречий, прямых столкновений между народами и странами, чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий являются крупномасштабные внутристрановые и межстрановые перемещения населения и трудовых ресурсов в разных формах. Это и добровольные мигранты, пользующиеся правами и возможностями, предоставленными им мировой цивилизацией и международными рынками труда для выбора места жительства и работы, беженцы и вынужденные мигранты, покидающие отчий кров не по своей воле, а под давлением обстоятельств [1]. Масштабы потоков и драматизм положения таких мигрантов в отдельные исторические периоды и годы превращаются в глобальные проблемы. Их разрешение требует широкого международного сотрудничества.

Мировое сообщество, еще недавно не ощущавшее непосредственно размеров, особенностей и последствий миграционных процессов на международном уровне, столкнулось с необходимостью координации усилий многих стран по разрешению острых ситуаций и коллективному регулированию миграционных потоков. Организационно-институциональные, нормативно-правовые и финансовые механизмы регулирования, созданные в прошлые годы на глобальном (в рамках ООН и других организаций), региональном (регио-

нальные экономические организации) и национальном (в основном промышленно развитыми странами) уровнях, позволяют мировому сообществу постепенно ослаблять остроту в сфере международной миграции населения и нормализовать миграционные потоки. Последнее десятилетие нашего столетия характеризуется тем, что страны — импортеры и страны — экспортеры трудовых ресурсов вносят существенные коррективы в свою миграционную политику.

Межстрановая миграция населения и трудовых ресурсов возникает при наличии значительного контраста в уровнях экономического и социального развития и темпах естественного демографического прироста стран, принимающих и отдающих рабочую силу. Географическими центрами иммиграции являются наиболее развитые страны, такие, как США, Канада, Австралия, большинство западноевропейских стран, а также страны с высокими доходами от продажи нефти и бурным экономическим ростом (Саудовская Аравия, Бахрейн, Кувейт, Объединенные Арабские Эмираты и т.д.).

Внешняя трудовая миграция относится к одному из видов международной миграции населения, который характеризуется перемещением рабочей силы, как правило, из менее развитых в экономически более развитые страны на временную работу с последующим возвращением на родину.

Мировой опыт свидетельствует, что трудовая миграция обеспечивает несомненные преимущества как принимающим рабочую силу странам, так и поставляющим ее. Но она способна породить и острые социально-экономические проблемы.

Какие положительные последствия трудовой миграции сегодня признаются и используются?

Прежде всего учитывается, что процессы трудовой миграции способствуют смягчению условий безработицы, появлению для страны — экспортера рабочей силы дополнительного источника валютного дохода в форме поступлений от эмигрантов, а также приобретению ими знаний и опыта. По возвращении домой они, как правило, пополняют ряды среднего класса, вкладывая заработанные средства в собственное дело, создавая дополнительные рабочие места.

К отрицательным последствиям трудовой миграции следует отнести тенденции роста потребления заработанных за границей средств, желание скрыть получаемые доходы, «утечку умов», иногда и понижение квалификации работающих мигрантов и т.п. [6].

Для нейтрализации отрицательных последствий и усиления положительного эффекта, получаемого страной в результате трудовой

миграции, используют средства государственной политики. Просчеты в выборе ориентиров миграционной политики вызывают нежелательную реакцию в виде роста нелегальной миграции и последующей социальной активности возвращающихся мигрантов и др. В этой области особенно очевидны неэффективность жестких, директивных мер и необходимость косвенных, координирующих воздействий со стороны государств и правительств.

13.2. Международно-правовые основы межстрановой трудовой миграции

Учитывая, что правительство каждой страны суверенно в своем праве определять направления и цели миграционной политики, при разработке комплекса мер, регулирующих процессы внешней трудовой миграции, признано целесообразным и необходимым условием придерживаться определенных правовых норм и стандартов, закрепленных в документах международных организаций. Ратифицируя международные конвенции, страны, регламентирующие процесс трудовой миграции, признают приоритет норм международного права над национальным законодательством, что имеет важное значение как для самой страны с точки зрения ее интеграции в мировое сообщество, так и для мигрантов, чьи права за рубежом существенно расширяются и нуждаются в защите.

Важная особенность международной миграции рабочей силы состоит в том, что регулирование данного процесса осуществляется двумя (или более) субъектами, воздействующими на разные стадии перемещения населения и преследующими зачастую несовпадающие интересы. Если страна — импортер рабочей силы в большей степени отвечает за прибытие и использование мигрантов, то в функции страны — экспортера рабочей силы в большей степени входит регулирование оттока и защита интересов мигрантов за рубежом.

Во многих аспектах интересы стран — экспортеров и импортеров рабочей силы оказываются тесно переплетенными. Правовое выражение взаимной заинтересованности стран, принимающих и направляющих мигрантов, осуществляется в форме *двух- или многосторонних международных соглашений по вопросам миграции*. Согласно Программе действий, принятой в 1976 г. на Всемирной конференции по занятости в рамках МОТ (Международный организации труда), организация набора рабочей силы должна производиться на

базе двух- или многосторонних соглашений, разработанных на основе изучения экономических и социальных потребностей стран — экспортеров и импортеров рабочей силы.

В настоящее время значительное число учреждений и организаций, прежде всего в рамках ООН, а также региональных группировок занимаются проблемами, связанными с миграцией населения и трудовых ресурсов.

Так, Комиссия ООН по народонаселению располагает соответствующим фондом, часть которого используется на субсидирование национальных программ в области миграции населения. Деятельность МОТ в качестве одной из целей предусматривает регулирование миграции населения. Ряд международных договоров, принятых ВОЗ (Всемирной организацией здравоохранения), содержит специальные нормы, которые касаются физического состояния трудящихся-мигрантов. В конвенциях ЮНЕСКО имеются положения, направленные на улучшение образования трудящихся-мигрантов и членов их семей. Возрастает роль Международной организации по миграции (МОМ), целью которой является обеспечение упорядоченной и плановой международной миграции, ее организация, обмен опытом и информацией по указанным вопросам. В Западной Европе деятельностью, связанной с обеспечением и защитой прав трудящихся-мигрантов, занимается Межправительственный комитет по вопросам миграции (СИМЕ).

Соответствующие документы международных организаций имеют большое значение применительно к национальному законодательству, поскольку при формировании национальной политики в области внешней трудовой миграции должны быть учтены требования международных конвенций.

Одной из основных идей Конвенции МОТ о трудящихся-мигрантах [2] является признание государствами, ратифицирующими данный документ, равенства в отношении мигрантов независимо от их национальности, расовой принадлежности, религии, пола и т.п. Конвенция содержит статьи, направленные на регулирование условий, при которых трудящиеся-мигранты будут иметь равные с гражданами принимающего государства права в вопросах, определенных Конвенцией. Защита прав трудящихся-мигрантов обеспечивается:

- организацией бесплатных служб для помощи мигрантам и обеспечения их необходимой информацией (ст. 2);
- принятием мер против недостоверной информации и пропаганды в отношении вопросов, касающихся иммиграции и эмиграции граждан (ст. 3);

• принятием мер, облегчающих все стадии миграции: отъезд, перемещение и прием мигрантов (ст. 4);

• организацией соответствующих медицинских служб (ст. 5);

• разрешением переводить на родину заработок и сбережения трудящихся-мигрантов (ст. 9).

Два приложения к Конвенции касаются найма, размещения и условий труда мигрантов, еще одно — вопросов ввоза мигрантами личного имущества, рабочих инструментов и оборудования. В приложении 1, в частности, указывается, что посреднической деятельностью по трудоустройству мигрантов могут заниматься:

• наниматель или лицо, находящееся у него на службе и действующее от его имени, при наличии разрешения от компетентных властей и под их контролем;

• частное агентство, получившее на это предварительное разрешение компетентных властей территории, на которой данные операции будут производиться, при соблюдении условий и в тех случаях, которые могут быть предусмотрены либо законодательством данной территории, либо соглашением между компетентными органами принимающей и направляющей стран.

В данной Конвенции также указывается, что лицо или организация, способствующие незаконной миграции, подлежат соответствующему наказанию. В ней подчеркивается также необходимость письменного оформления трудовых контрактов и соблюдения права трудящихся-мигрантов на получение данных документов с указанием сроков найма, условий и содержания труда и уровня его оплаты.

Документы МОТ провозглашают равенство мигрантов с гражданами страны пребывания также и в уровне минимальной заработной платы, а в тех странах, где это предусмотрено национальными законодательствами,— возможность участвовать в процедурах по установлению размера заработной платы. При этом оговаривается, что заработная плата трудящимся-мигрантам должна выплачиваться регулярно и наличными деньгами.

Статья 9 Конвенции № 97 закрепляет право трудящегося-мигранта на свободный перевод полученных валютных средств на родину.

Международными стандартами предусматривается также возможность для трудящихся-мигрантов получить образование или повысить квалификацию в стране пребывания. Так, в Рекомендациях МОТ для мигрантов оговаривается равный с гражданами принимающей страны доступ к получению образования.

Конвенция МОТ, принятая в 1962 г., гарантирует равноправие граждан стран пребывания и иностранцев или лиц без гражданства в области социального обеспечения. Государства, принявшие настоящую Конвенцию, обязуются соблюдать по отношению к гражданам любого другого государства, подписавшего данную Конвенцию, равенство в социальном обеспечении независимо от срока пребывания в стране. При этом принятые обязательства по желанию сторон могут предусматривать одну или более социальных гарантий: медицинское обслуживание, пособие по инвалидности в случае потери трудоспособности, пенсионное обеспечение, пособие по временной нетрудоспособности, пособие по безработице и т.п. [2].

Согласно Конвенции МОТ 1975 г. [2], государства должны выявлять на своей территории нелегальную миграцию и принимать необходимые меры по ее сокращению. Конвенция содержит требования, предъявляемые государствам в отношении равенства в образовании, занятости, социального обеспечения, участия в профсоюзах и прочих гражданских прав и социальных гарантий для лиц, находящихся на территории государства на законном основании в качестве трудящихся-мигрантов, или членов их семей.

Наконец, в Конвенции МОТ, одобренной в 1982 г., изложена международная система сохранения прав трудящихся-мигрантов в области социального обеспечения [2]. Назначение данной Конвенции — координация национальных систем социального обеспечения с учетом различий в уровнях развития отдельных стран.

Ратификация заинтересованными государствами международных конвенций, регламентирующих процесс трудовой миграции, является необходимым условием для их осуществления.

13.3. Иммиграционная политика стран — импортеров трудовых ресурсов

Страны — импортеры трудовых ресурсов, которые постоянно испытывают потребности в привлечении рабочей силы, свою иммиграционную политику основывают прежде всего на мерах регулирования численности и качественного состава прибывающих трудящихся-мигрантов.

В качестве инструмента регулирования численности используется показатель *иммиграционной квоты,* который ежегодно рассчитывается и утверждается в стране-импортере. При определении квоты учиты-

ваются потребности страны в иностранной рабочей силе и по отдельным категориям привлекаемого населения (половозрастным группам, образованию и т.п.), а также принимается во внимание состояние национальных рынков труда, жилья, политическая и социальная обстановка в стране-импортере.

Иммиграционная квота может быть распределена в определенной пропорции между различными категориями иммигрантов. Например, в США в 1995 г. было принято следующее распределение иммиграционной квоты: 71% — родственники граждан США, 20% — специалисты, в которых нуждаются США, и 9% — прочие группы иммигрантов. Новый закон об иммиграции, принятый в США в 1996 г., существенно расширил размеры квоты для иммигрантов, но и ужесточил требования к их качественным характеристикам [3].

Качественный состав трудящихся-иммигрантов регулируется в принимающих странах путем использования различных методов (в целях определения групп иммигрантов, для которых предусмотрены преференции, в части первоочередного получения въездной визы).

О высоких требованиях к качеству прибывающей рабочей силы свидетельствует необходимость прохождения процедуры признания имеющихся у мигранта документов об образовании или профессиональной подготовке, а также имеющегося опыта работы по специальности. Возрастной ценз является одним из распространенных критериев отбора иммигрантов. Шансы получить разрешение на въезд в страну выше у более молодых претендентов.

Национальность иммигранта является качественным признаком, дифференцированным в зависимости от национального состава принимающей страны и учитываемым для обеспечения, например, в США национального равновесия.

К числу других требований, предъявляемых к качеству рабочей силы, относят:

- требование хорошего состояния здоровья у прибывающего мигранта (характерно для ряда скандинавских стран и США);
- дополнительные профессиональные требования, относящиеся к ряду специальностей или профессий (в США, например, иностранный программист должен владеть принятыми в стране программными средствами, быть знакомым с соответствующими компьютерными системами);
- ограничения личностного и психологического плана. Так, например, претендент на получение гражданства ЮАР должен иметь «добрый характер». В США издавна ограничен въезд для представителей любой из партий тоталитарного типа.

Значение того или иного качественного признака при отборе иммигрантов не является постоянным и может меняться в пользу других приоритетов. Вместе с тем по ряду важнейших характеристик, таких, как возрастной ценз, наличие трудового сертификата, обладание определенной профессией и профессиональной подготовкой, требования достаточно устойчивы во времени.

Селективность миграционной политики стран-импортеров выражается также в предоставлении льгот отдельным категориям мигрантов с целью их привлечения в страну. Так, приоритетным правом получения разрешения на иммиграцию пользуются бизнесмены, предполагающие открыть дело в стране пребывания.

Одной из целей иммиграционной политики является защита национального рынка труда от неконтролируемого притока иностранной рабочей силы. Для осуществления этой цели государства-импортеры применяют меры, направленные на сокращение или предотвращение иммиграции, а также на сокращение иностранной рабочей силы в стране пребывания. Например, в США одновременно с ужесточением политики по отношению к нелегальным иммигрантам законодательством предусмотрено право на легализацию для части иностранцев, без разрешения находящихся в стране, что является гуманным актом и свидетельствует о демократических тенденциях в осуществлении иммиграционной политики. Многие страны — импортеры рабочей силы приняли и реализуют государственные программы стимулирования репатриации официально зарегистрированных иностранцев, в которых преобладают экономические (а не административные) стимулы (предоставление материальной помощи и возможности приобретения профессии и т.п.).

13.4. Эмиграционная политика стран — экспортеров трудовых ресурсов

Международная организация труда так определила цели эмиграционной политики стран-экспортеров: эмиграция трудовых ресурсов должна способствовать сокращению безработицы, поступлению от трудящихся-эмигрантов валютных средств, которые используются для сбалансированности экспортно-импортных операций; эмигрантам за рубежом должен быть обеспечен соответствующий жизненный уровень; требование возвращения на родину эмигрантов сочетается с приобретением последними в зарубежных странах профессий и образования.

Современная международная трудовая миграция характеризуется активизацией и ростом влияния стран — экспортеров рабочей силы, которые применяют различные методы и средства для достижения целей эмиграции, а именно:

• методы и средства защиты интересов государства — экспортера трудовых ресурсов путем регулирования масштабов эмиграции и качественного состава эмигрантов, выезжающих за пределы страны. Большинство государств демонстрируют своей эмиграционной политикой уважение прав своих граждан на свободное перемещение. Некоторые страны проводят политику сдерживания эмиграции, особенно в отношении высококвалифицированных специалистов и при нехватке квалифицированной рабочей силы, а также при неблагоприятной демографической ситуации;

• методы использования эмиграции в целях обеспечения ресурсами экономики страны путем привлечения валютных средств трудящихся-мигрантов. Для этого в национальных банках открывают эмигрантам валютные счета под более высокую процентную ставку, создают им выгодные условия использования своих валютных средств для приобретения товаров и производственного оборудования и т.д. Ряд государств прямо обязывает трудящихся-эмигрантов переводить в страну происхождения значительную (иногда дифференцированную по категориям) долю полученной за границей заработной платы. Государство привлекает также средства частных посреднических организаций, занимающихся трудоустройством граждан за границей, путем введения обязательных вкладов и страховок;

• методы и средства по защите прав трудящихся-эмигрантов путем использования двусторонних соглашений и контрактной формы найма рабочей силы для работы за границей, которая призвана обеспечить определенные экономические и социальные гарантии (по заработной плате, оплате проезда, жилью, продовольственному обеспечению и медицинскому обслуживанию и т.д.), а также путем организации учреждений, фондов, представительств, назначения специальных должностных лиц и т.п. в целях контроля за выполнением условий международных соглашений по трудовой миграции, решения спорных вопросов в стране пребывания мигрантов и соблюдения их основных прав.

В посольствах и представительствах некоторых стран за рубежом назначаются атташе по труду, которые призваны обеспечивать защиту прав трудящихся-мигрантов, в том числе разрешение спорных вопросов при их размещении, ведение переговоров с работодателями.

Заслуживает внимания опыт создания специальных фондов, в задачи которых помимо контроля за соблюдением прав трудящихся-мигрантов и членов их семей входит накопление средств (фонда благосостояния), предназначенных для обеспечения медицинского обслуживания, жилищного строительства, расширения сети школ и т.п. возвращающихся на родину мигрантов;

• меры, способствующие как защите государственных интересов, так и прав и свобод трудящихся-мигрантов. Государство стремится выработать такой механизм регулирования миграции, который позволял бы совмещать защиту государственных интересов и его граждан. Одним из инструментов реализации данной задачи является введение порядка обязательного государственного лицензирования деятельности по найму граждан для работы за границей. Цель лицензирования — наделение правом посредничества при трудоустройстве за границей только тех организаций, которые обладают достаточными знаниями, опытом работы, располагают надежными международными связями и способны нести материальную и юридическую ответственность за результаты своей деятельности;

• меры, направленные на взаимную защиту интересов стран — экспортеров и стран — импортеров трудовых ресурсов (например, при проведении политики сдерживания масштабов миграции, нелегальных перемещений, стимулирования возвращения мигрантов на родину).

13.5. Миграционная политика Российской Федерации

Россия не осталась в стороне от миграционных процессов. Распад СССР, переход к рыночным отношениям, экономические и политические перемены и неурядицы, межэтнические столкновения и войны привели к тому, что на территории России оказалось в середине 90-х годов около трех миллионов беженцев. Эти потоки беженцев, прежде всего из стран СНГ и Балтии, не прекращаются.

Рост безработицы подтолкнул сотни тысяч российских граждан, в том числе высококвалифицированных специалистов, трудоустраиваться за рубежом. Это один из крупнейших исходов населения в последние десятилетия нынешнего столетия. На Конференции стран СНГ в Женеве по проблемам беженцев и эмигрантов была признана безотлагательная необходимость международной по-

мощи. На территории России оказались сотни тысяч перемещенных лиц не только из стран СНГ и Балтии, но и из других регионов (например, афганская община порядка 200 тыс. человек, а также мигранты — вьетнамцы, китайцы и т.д.).

Правительство Российской Федерации вынуждено в этих условиях формировать и осуществлять активную миграционную политику, искать поддержки — материальной и финансовой — у международных организаций, развивать сотрудничество с другими странами на двусторонней и многосторонней основе по проблемам миграции населения и трудовых ресурсов.

Выход России на внешние рынки труда предполагает формирование полноценной, обоснованной миграционной политики. В России уже сложилась правовая база регулирования миграционных процессов, основанная на Конституции Российской Федерации, законах и законодательных актах, постановлениях Правительства РФ, определяющих порядок выезда и въезда в страну, трудоустройство российских граждан за рубежом, меры по миграционному контролю и т.д.

Разработана федеральная миграционная программа. Правительство РФ наметило меры по выполнению задач в области миграционной политики страны, первоочередными из которых являются регулирование миграционных потоков, преодоление негативных последствий стихийно развивающихся процессов в этой области, создание условий для беспрепятственной реализации прав мигрантов [5].

Практическому претворению в жизнь конституционных и законодательных норм, обеспечивающих права российских граждан на трудоустройство за границей, способствуют заключенные международные соглашения РФ с Германией, Китаем, Польшей, Словакией, Финляндией и рядом других стран.

Федеральной миграционной службой России предоставлены лицензии почти 150 организациям, занимающимся оформлением трудоустройства российских граждан за рубежом. Введение системы лицензирования позволило пресечь недобросовестную деятельность со стороны ряда фирм и агентств. В то же время многие вопросы, в том числе связанные с возвращением мигрантов, требуют дальнейшей доработки и детализации. Формирование правовой и организационной базы регулирования миграционных процессов в РФ продолжается.

Наиболее важные аспекты российской миграционной политики:

- реализация гражданами РФ права на свободу перемещения;
- гарантия защиты и поддержки трудящихся-мигрантов за рубежом;

- обеспечение беспрепятственного возвращения на родину и помощь в адаптации мигрантов.

Поскольку Россия в международной миграции является одновременно принимающей и направляющей стороной, при разработке российской миграционной политики приходится ориентироваться на реализацию многоцелевых направлений.

Так, в области *импорта рабочей силы* наиболее важными задачами, как показывают складывающаяся ситуация и опыт зарубежных стран, являются: обеспечение защиты национальной экономики от избыточного притока трудящихся-мигрантов из других стран; разработка мер по регулированию количественных и качественных параметров потока иммиграции; обеспечение рационального использования прибывающих трудящихся-мигрантов в экономических и политических интересах России. Немаловажное значение, как показывает опыт стран-импортеров, имеет выбор концепции иммиграционной политики.

В области *экспорта рабочей силы* при разработке эмиграционной политики России особое внимание уделяется: улучшению ситуации на рынке труда за счет сокращения безработицы; привлечению валютных поступлений в страну за счет денежных переводов трудящихся-мигрантов из-за границы; защите прав и обеспечению поддержки российских граждан, работающих за рубежом; получению мигрантами профессий, предпринимательского опыта и образования.

Принципиальное значение для РФ имеет создание приоритетных условий возвращающимся мигрантам для инвестирования в сферу экономики. С этой целью намечено создать специальную структуру, занимающуюся консультированием, информационным обеспечением возвращающихся мигрантов и оказывающую им конкретную помощь. Возможно также предоставление различных налоговых льгот и льготное кредитование. Как и в большинстве стран мира, возвращающиеся мигранты должны иметь право беспошлинно ввозить средства производства для последующей производственной деятельности.

С целью дополнительного привлечения в страну валютных средств, заработанных мигрантами, и их адаптации к условиям российского рынка, требуется, по опыту зарубежных стран, принятие ряда мер, например:

- введение специальных депозитных счетов;
- продажа земельных участков под строительство;

• выдача на льготных условиях ссуд на строительство домов под переводы, хранимые в строго определенных банках;

• создание альтернативного жилого фонда для льготной реализации за валюту среди возвращающихся мигрантов;

• открытие валютного счета для беспошлинного провоза машин, товаров длительного пользования;

• создание специального пенсионного фонда.

Резюме

Подвижность населения и трудовых ресурсов — одна из важных особенностей современных МЭО. Страны — экспортеры и страны — импортеры трудовых ресурсов, международные организации по миграции совершенствуют законодательство, механизм регулирования миграционных процессов и потоков, руководствуясь принципами свободы и демократии с учетом национальных интересов.

Международная организация труда является уникальной среди всемирных организаций в том отношении, что при разработке ее политики представители трудящихся и предпринимателей обладают равным количеством голосов с представителями правительств. Одна из ее наиболее важных функций состоит в принятии конвенций и рекомендаций, устанавливающих международные трудовые стандарты в таких областях, как свобода ассоциаций, заработная плата, продолжительность рабочего дня, социальное страхование, оплачиваемый отпуск, охрана труда, служба найма, рабочая инспекция.

Конвенции налагают обязательства — для государств-членов, которые их ратифицировали, рекомендации обеспечивают ориентир для национальной политики, законодательства, практики. Со времени основания МОТ принято более 300 конвенций и рекомендаций. МОТ контролирует применение конвенций ратифицировавшими их государствами.

В России создана правовая и организационная база эмиграции и иммиграции трудовых ресурсов, разработана федеральная миграционная программа, заключены двусторонние соглашения с рядом стран по миграции населения и трудовых ресурсов. Важным направлением интегрирования России в мировое сообщество должна стать ратификация международных конвенций, регламентирующих процессы трудовой миграции.

Основные понятия

Миграция населения — перемещение населения между странами. Нелегальная миграция — незаконное межстрановое перемещение населения и рабочей силы, вызывающее жесткую реакцию со стороны миграционных служб государства, вплоть до депортации.

Эмиграция — выезд граждан одной страны в другую страну с целью трудоустройства или смены места жительства и гражданства.

Иммиграция — въезд в страну граждан другой страны на основании международных соглашений и контрактов.

Миграционная политика — политика государства в области миграции населения и трудовых ресурсов, включает два направления — иммиграционную, регламентирующую правила и нормы принятия иностранных граждан, и эмиграционную политику, регламентирующую правила и порядок выезда граждан страны за рубеж и защиту их прав в принимающих странах.

Контрольные вопросы

1. В чем особенности современной международной миграции населения, трудовых ресурсов?

2. Перечислите основные положения Конвенции МОТ по защите прав мигрантов.

3. Каковы принципиальные направления миграционной политики России?

Библиографический список

1. *Мировой* рынок труда.— М.: Наука, 1994.— Гл. 1—3.

2. *МТБ.* Конвенции и Рекомендации, принятые Международной конференцией труда. 1919—1986.— Женева, 1988.— С. 1428—1446.

3. *Неисповедимы* пути иммиграции // Российская газета.— 1996.— 8 октября.— С. 3.

4. *Федеральная* миграционная программа // Российская газета.— 1996.— 20 августа.— С. 4—6.

5. *Федеральный* закон Российской Федерации «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» от 15 августа 1996 г. // Российская газета.— 1996.— 16 августа.

6. *Mueller Ch.* The Economics of Labour Migration A Behavioral Analysis, N.Y., 1982.

Раздел IV

Международная экономическая интеграция

Глава 14

Теоретические концепции и объективные предпосылки международной экономической интеграции

- Усиление интеграционных тенденций в мировом хозяйстве
- Теоретические концепции
- Условия и предпосылки международной интеграции

14.1. Усиление интеграционных тенденций в мировом хозяйстве

Важнейшей чертой современности является рост взаимозависимости экономик различных стран, развитие интеграционных процессов на макро- и микроуровнях, интенсивный переход цивилизованных стран от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа, обращенной к внешнему миру. Все это обусловлено закономерностями экономического развития мирового хозяйства в целом и в особенности на современном этапе.

Мощным стимулом для развития интеграционных процессов в различных регионах мира послужило окончание эпохи раскола мира на два противоборствующих лагеря. После исчезновения значительного числа национальных экономик планового типа, исповедовавших командно-административную систему управления экономикой, в общем-то возникла ситуация, при которой в подавляющем большинстве стран стали складываться однотипные или схожие по своим основным чертам экономические базисы. Расширилось понимание в необходимости проведения неолиберальных реформ, внедрения рыночных механизмов. Интеграции способствует быстрый научно-технический прогресс, требующий концентрации огромных сил и средств.

В условиях возрастающей интернационализации экономики национально-государственная форма организации хозяйственной деятельности ограничивает ее эффективность. Идут поиски все новых

путей развития, новых форм международной организации хозяйствования.

Уместно напомнить здесь некоторые определения, что поможет в дальнейшем лучше понять основные теоретические подходы. Как подчеркивалось в разд. I, посвященном формированию мировой экономики, интернационализация хозяйственной жизни означает развитие устойчивых хозяйственных связей между странами и народами, выход воспроизводственного процесса за рамки национальных границ.

Помимо известных примеров — создание в свое время СЭВ и ЕЭС — на различных континентах уже в 50-х—60-х годах стала все четче проявляться интеграционная тенденция. (Хотя с точки зрения эволюции экономики интеграционные процессы способствуют приведению хозяйственной структуры в соответствие с потребностями нового поколения техники, нового технологического прорыва. Строго говоря, и объединение Германии, и возникновение Антанты, и объединение балканских княжеств также относится к тому, что мы называем интеграцией.) Так, в 1958 г. было заключено соглашение о свободной торговле и экономической интеграции между рядом центральноамериканских государств («Договор Тегусигальпы»), в 1959 г. был создан Западноафриканский валютный союз, в 1960 г. возникли Латиноамериканская ассоциация свободной торговли, Центральноамериканский общий рынок и ряд других.

Тот факт, что некоторые из них затем исчезли, чаще трансформируясь, расширяясь, вполне объясним, хотя возникали и такие, которые самоликвидировались в силу факторов, не всегда носивших строго экономический характер. Послевоенная либерализация торговли сыграла решающую роль в процессе развития интеграции, однако не все интеграционные схемы сработали.

На конкретных примерах мы попытаемся здесь показать, почему развиваются и укрепляются интеграционные тенденции в мировой экономике, что лежит в основе интеграционных процессов и каковы их механизмы в современных условиях. В качестве главного объекта рассмотрения возьмем Европейский союз. Это вполне естественно, так как данная группировка — наиболее продвинутое, эффективное образование, накопившее большой опыт решения задач интеграции в самых различных областях.

Естественно, использован опыт развития и других интеграционных группировок, в том числе таких, как НАФТА, МЕРКОСУР, африканские интеграционные объединения, рассмотрен и азиатский

опыт. Без уяснения движущих сил, механизмов интеграции крайне трудно понять причину нарастания, своего рода форсирования европейских интеграционных процессов в 80—90-х годах, выражающегося в углубляющемся взаимопереплетении национальных экономик, в их сращивании и повышении степени координации национальных хозяйственных политик.

В советской экономической литературе проблемы интеграции в рыночной экономике были разработаны достаточно полно и глубоко. Однако нельзя забывать, что основным требованием методологии того времени был классовый подход к любому общественному явлению. Так, «международное разделение труда» делилось на капиталистическое и социалистическое, такое же разграничение применялось к типам международной экономической интеграции.

Ныне возникла необходимость переоценки некоторых прежних подходов и определений. Как нам кажется, наиболее удачным определением ***международной экономической интеграции*** *является следующее — это объективный, осознанный и направляемый процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающих потенциалом саморегулирования и саморазвития.* В его основе лежит экономический интерес самостоятельно хозяйствующих субъектов и международное разделение труда.

Экономическую интеграцию нельзя понимать только как стихийный рыночный или только как сознательно регулируемый процесс. Это диалектическое единство, представляющее обе стороны — объективную и субъективную — одного и того же явления.

Следует согласиться с идеей, высказываемой в ряде исследований отечественных авторов (Ю. Шишков, В. Зуев, Ю. Борко и др.) — реальная международная, межгосударственная экономическая интеграция возможна только на основе рыночных механизмов. Высокий уровень технико-экономического развития стран — еще не гарантия того, что автоматически возникают прочность, достаточная степень охвата и широта хозяйственных связей.

Исходным пунктом интеграции являются прямые международные экономические (производственные, научно-технические, технологические) связи на уровне первичных субъектов экономической жизни, которые, развиваясь и вглубь и вширь, обеспечивают постепенное сращивание национальных хозяйств на базисном уровне. За этим неизбежно следует взаимоприспособление государственных экономических, правовых, фискальных, социальных и прочих систем,

вплоть до определенного сращивания управленческих структур. Основная цель интеграции — наращивание объемов и расширение набора предлагаемых товаров и услуг на основе и в результате обеспечения эффективности хозяйственной деятельности в международных масштабах.

Если обратиться к опыту ЕС, то сейчас, спустя значительный промежуток времени, можно увидеть, что здесь в основе интеграционных процессов лежал не только стихийный процесс усиления взаимозависимости национальных экономик, рынков. По мере углубления хозяйственных связей все более отчетливо проявлялась потребность во взаимной адаптации и сознательном совместном регулировании экономических процессов государствами и органами ЕС в масштабах всего формирующегося хозяйственного комплекса. Цель такого регулирования — устранение национальных перегородок на пути взаимных обменов и взаимодействия национальных экономик, обеспечение благоприятствующих условий хозяйствующим субъектам, раскрепощение конкуренции. Это предполагает формирование на основе согласования и гармонизации внутренней и внешней макроэкономической политики единого хозяйственного пространства, направление стихийного процесса в определенное русло, определяемое совместно выработанными экономическими и социальными приоритетами. Тем самым подразумевается, в свою очередь, создание новых стимулов для развития интеграционных процессов.

Вместе с тем нельзя не отметить и следующий момент. Интеграция охватывает практически все регионы мира. В этот процесс вовлечены все наиболее развитые страны мира, образно говоря, составляющие локомотив мировой экономики. Кроме этого, интеграция вовлекла в свою орбиту среднеразвитые страны и страны Третьего мира, динамично развивающие свою экономику. Но несколько особняком стоят Индия и КНР, что во многом объясняется определенными политическими амбициями, особыми подходами к региональным делам вообще. Стоит также подчеркнуть, что на обочине интеграционного пути осталось более 50 стран, экономика которых находится в стадии хронического застоя и даже регресса. Эти страны входят в так называемую группу слаборазвитых стран и их участие в международном разделении труда, в развитии товаропотоков, кооперации, в научно-техническом сотрудничестве крайне незначительно, а тенденций к улучшению на современном этапе не просматривается. Это надо иметь в виду при анализе всего комплекса интеграционных процессов, происходящих сегодня в мире.

14.2. Теоретические концепции

Попытки теоретического осмысления и обоснования практической необходимости интеграционного развития стран с рыночной экономикой в современных условиях были предприняты еще в 50—60-е годы рядом зарубежных ученых (Ж. Руэфф, Р. Шуман, В. Хальштейн, М. Панич, Е. Бенуа, Ж. Монне, П. Робсон и др.).

Традиционная теория, как ее называют некоторые исследователи, при анализе исходит практически только из экономических посылок в рамках таможенного союза (что подразумевает ликвидацию торговых барьеров, внедрение определенного координирующего регламента и т.д.). Так называемые статические эффекты интеграции подразумевают создание товарных потоков в связи с расширяющимся рынком как на территории стран таможенного союза, так и в других странах. В рамках данной теории были введены понятия «trade creation» и «trade diversion», означающие соответственно «разработка принципов торговли, создание новых товарных потоков» и «диверсификация торговли, диверсификации товарных потоков». Согласно данной теории, в процессе интеграции создаются новые товарные потоки между странами — членами интеграционной группировки, которые устраняют производство более дорогих аналогичных товаров внутри данной страны. Затем постепенно товары, производящиеся внутри группировки, замещают товары, импортируемые из третьих стран.

Таким образом, «чистым результатом» создания новых товарных потоков в рамках интеграции является рост производства и, следовательно, благосостояния в странах — участницах группировки, возрастает уровень специализации. Все это вместе взятое позволяет широко пользоваться данными преимуществами для повышения эффективности производства.

Эта теория, однако, имеет и определенные слабые звенья, в принципе ее положения объясняют лишь стандартные ситуации. В действительности же возможны ситуации, и практика это подтверждает, когда одна отдельно взятая страна добивается таких же показателей, а по некоторым аспектам даже лучших, чем «интегрированная», если применяет односторонние меры по либерализации внешнеторговой политики, например, ликвидирует торговые барьеры, принимая тем самым «trade creation» и избегая или регулируя на свой лад «trade diversion». Тем самым страна вроде бы получает преимущества «интегрированной» страны, хотя остается вне наднационального регламентирования.

Представители другой школы (Л. Кеохане, П. Робсон, М. Дюватрипон и др.) предприняли попытку выделить в качестве доминирующих факторы неэкономического характера — интеграционные группировки позволяют странам обеспечить более надежную обороноспособность, вступление в «элитный клуб» представляется делом национального престижа и т.д. [5]. Не уменьшая важности политических факторов, о чем еще будет сказано далее, можно констатировать, тем не менее, что придание им главенствующей роли не дает убедительного толкования причин стремления стран к интеграции.

Известен еще один подход, сторонники которого считают, что создание интегрированной системы позволяет ставить общую цель и совместно ее достигать (рост занятости, производства, социальная стабильность и т.д.) [6]. Отмечается, что увеличение роли государства в решении общих проблем в рамках интегрированной системы, когда именно усилиями государств-членов создается общий рынок, способствует тому, что принимаются наиболее оптимальные решения, производство товаров становится эффективнее. Таким образом, делается попытка доказать, что преимущества таможенного союза для государства выше, чем проведение этим государством политики свободной торговли. Отмечается, что выверяемая государствами производственная политика позволит производить общественно-полезные товары и обеспечивать ими население. Критики этого направления отмечали, что в ходе развития данного сценария неизбежно возникновение межгосударственных противоречий из-за «погони государств за достижением национального эффекта», хотя возможность возникновения достаточно высокого уровня кооперации не отрицается.

Несколько позднее была выдвинута другая теория, согласно которой страны стремятся к интеграции своих экономик для преодоления «фактора ограниченности» (имеются в виду сырье, другие факторы производства). Утверждается, что этот «фактор» способствовал росту масштабов производства, развитию товарной дифференциации и развитию новых технологий.

Аргументируя данные посылки, некоторые специалисты (П. Робсон, А. Рюгман) отмечают, что рост масштабов производства, как прямое следствие интеграции, является результатом так называемых статических факторов (размеры производственных предприятий) и динамических («учиться производить»), которые позволяют экономическим субъектам широко использовать возможности более объемного рынка, в том числе путем более эффективной организации производства.

Это утверждение в общем легко иллюстрируется известными данными о росте торговли внутри ЕС, в том числе межфирменной торговли, причем номенклатура товаров, аналогичных по предназначению, весьма велика, различаясь в то же время по дизайну, качественным характеристикам. Другое преимущество интеграции выражается в технологии. Многократное возрастание важности технологического фактора заставляет страны резко увеличивать затраты на НИОКР. Однако в относительном выражении затраты стран на НИОКР можно существенно снизить только при условии подхода с позиций интеграции, т.е. при создании новых разработок совместными усилиями и совместном их использовании. Наконец, еще одним преимуществом интеграции, по мнению авторов данной теории, является тот факт, что интеграция ведет к росту конкуренции. А это мощный стимул для развития производства, качества и т.д.

Краткое рассмотрение эволюции взглядов исследователей современных интеграционных процессов позволяет выделить по крайней мере два момента:

• несмотря на обилие разного рода концепций, тем не менее единой теории интеграции нет. Исследователи пока не имеют однозначного ответа на вопрос, в чем все-таки заключаются конкретные преимущества страны, входящей в интеграционную группировку, над страной, находящейся вне ее;

• во многих теоретических разработках упускается из виду один из важнейших моментов — временной фактор. Мы полагаем, что в различные периоды развития национальных экономик странами двигают разные по содержанию мотивы и аргументы «за» интеграцию.

14.3. Условия и предпосылки международной интеграции

Вполне естественно возникает вопрос относительно условий и предпосылок, которые необходимо достичь или соблюдать или которыми необходимо обладать изначально. Среди в общем известного перечня условий и предпосылок целесообразно выделить следующие, причем трудно в этом перечне какой-то фактор определить в качестве главнейшего, а какой-то — в качестве менее значимого:

• *примерно равный уровень экономического развития стран.* Это желательно, но не обязательно. Опыт развития интеграционных процессов показывает, что довольно сложно «скрестить ужа и трепетную лань», хотя примеров сотрудничества сильных и слабых вполне достаточно. Речь, однако, идет о соображениях теоретического характера. Требуется достаточно длительный период времени, чтобы страна, имеющая по сравнению с другой страной значительно более низкие экономические показатели, смогла на равных участвовать в интеграционных процессах. Более сильные в экономическом отношении партнеры будут вынуждены часть средств направлять на подтягивание слабой экономики этих стран, а не на развитие интеграционных процессов.

Безусловно, сегодня можно приводить в пример положение в Евросоюзе, где даже созданы специальные фонды регионального развития. Тем не менее Греция все-таки не смогла на первом этапе выполнить маастрихтские критерии и не попала в зону «евро». Определенные сложности переживает и НАФТА, на пространстве которой «весовые категории» США и Мексики явно разные.

Нельзя не отметить, что сам Евросоюз обозначил очень четкие критерии для принятия новых членов, причем наиболее строгие подходы сформулированы в экономической сфере. В Германии до сих пор в статсборниках выводятся показатели для восточных и западных земель, что дает достаточно достоверную информацию о приспособлении более слабой экономики к сильной;

• *интеграция развивается более успешно тогда, когда экономика стран находится на подъеме.* История уже доказала, что страны, находящиеся в кризисной ситуации, крайне тяжело интегрируются друг с другом. Это и понятно. Экономика в кризисный период занята самовыживанием, поиском сильных партнеров, способных вытащить ее из кризисной ямы. В период кризиса в странах, как правило, внутреннее законодательство отдает предпочтение внутренней ситуации, принимаются антикризисные меры, законы, ограничения и т.д., например, вводятся ограничения на вывоз капитала. А, как известно, для интеграции, наоборот, необходимы свобода движения рабочей силы, капитала, товаров и услуг. Пока история не свидетельствует об устойчивых интеграционных группировках, возникших между странами, находящимися в кризисе;

• *географическая близость стран-участниц.* Тезис, выдвигаемый отдельными теоретиками, хотя и правильный, но возможны и исключения, которые, наверное, только подтверждают правило. Действительно, для выполнения основных целей интеграции, например, для снижения издержек производства, конечной цены на товар необходимо снижать все составляющие цены, в том числе и транс-

портные расходы. Если географически страны расположены на расстоянии нескольких часовых поясов, то не видится, как можно сэкономить на транспорте, хотя это и не самое главное.

Анализируя интеграционные процессы в Южной Америке, эксперты обратили внимание на то, что, несмотря на географическую близость, интеграция между нынешними странами — членами МЕРКОСУР не развивалась до определенного временного периода, потому что между ними практически не существовало приличной транспортной инфраструктуры. Не было элементарных дорог, которыми уже давно опутана Европа. Ориентация стран Южной Америки на метрополии в течение более двухсот лет сформировала экономики этих стран с прицелом на вывоз продукции из портов, а не вглубь страны. Плюс наличие серьезных трудностей для развития дорог: горы, тропические леса и т.д. В данном случае географическую близость следует трактовать как наличие или отсутствие транспортных коммуникаций;

• *политическая воля руководства интегрирующихся стран.* Данный тезис вряд ли стоит ставить под сомнение. Толчком для создания всех крупных на сегодняшний день интеграционных группировок — Евросоюза, НАФТА, МЕРКОСУР — стали инициативы политических руководителей заинтересованных стран. И в известной мере наоборот — на пространстве СНГ.

Роль политических руководителей, политического руководства состоит в том, чтобы изначально выяснить и поставить перед своей страной цели, которые могут быть достигнуты с помощью интеграции; четко спрогнозировать все политико-экономические последствия для страны, просчитать затраты, которые понесет страна на начальном этапе, когда они окупятся и когда страна начнет пожинать действительно крупные плоды интеграции. Политическое руководство должно знать, что интеграция идет эффективно в условиях рыночной системы хозяйствования. Это должно укладываться в стратегию развития страны-претендента. Кроме того, политическое руководство стран должно четко представлять, какие полномочия предстоит сразу делегировать в «общую корзину», а какие следует передавать в более поздний период. Необходимо отдавать себе отчет в том, что если страна не готова к созданию наднациональных структур, то интеграция останется на бумаге;

• *создание уже на первых порах структур, которым страны постепенно должны передавать, делегировать отдельные полномочия, инструменты для их осуществления.* Ряд известных западных экономистов (Олсон, Ойе, Краснер) указывают, что интеграция ставит перед участниками этого процесса задачу о необходимости проведения коллективных действий по всему кругу вопросов с участием всех стран. Для решения проблем, требующих совместных действий, необходимо создание механизмов сотрудничества для согласования национальных подходов и выработки взаимоприемлемых решений.

Данный тезис не является очередной гипотезой кабинетных ученых. С начала 80-х годов научные учреждения Евросоюза провели серию исследований в рамках теории игр, именно в контексте коллективного управления интеграционными процессами, увязывая их с механизмом коллективных действий. Как известно, теория игр позволяет сформулировать и сопоставить варианты выбора в условиях взаимозависимости, а затем решить задачу обеспечения производства товаров и предоставления услуг. Используя указанные подходы, исследователи вполне четко теоретически доказали (пока в ЕС это подтверждается и на практике), что система принятия децентрализованных решений, как это бывает в случае проведения преимущественно национальных политик, не дает оптимальных результатов.

Выбор же коллективного решения будет зависеть от того, каким образом эти решения принимаются. Доказано, что для создания оптимального режима принятия решений требуется принятие общих правил, норм, регламентов и создание институтов, которые будут руководить процессом. Роль таких институтов во взаимозависимой системе — наиважнейшая. Необходимо делегирование государством своих определенных полномочий такому институту. Причем необходимо строго подходить к делегированию полномочий и строго следить за тем, как эти решения проводятся в жизнь при условии их обязательного выполнения странами. Итак, необходимо создание наднациональных институтов;

• *создание инициирующего центра из одного-двух государств, которые должны сплачивать страны-партнеры.* Продолжая рассуждения в духе предыдущего тезиса, необходимо выделить и другой не менее важный аспект. Формирование коллективного выбора зависит от распределения экономической мощи, силы между странами-партнерами. В данном контексте необходимо специально подчеркнуть, что лозунг «о братстве и вечной дружбе» с позиций рыночной экономики несостоятелен. Всегда есть и будут страны более сильные и менее сильные. Необходимо создание таких институтов, таких норм, чтобы в рамках интеграционной группировки не возни-

кало случаев (или их надо минимизировать) ущемления национального достоинства и т.д.

Формирование коллективного выбора будет во многом зависеть от того, как «распределяется» экономическая мощь между странами в рамках интеграционной группировки. Практика показывает, что следует добиваться такого положения, когда более сильные страны не будут ущемлять менее сильные, а те в свою очередь должны четко представлять роль более сильных. Необходимо определиться в том, что асимметрия в распределении «экономической мощи» со временем будет преодолена, в чем, собственно, и заключается существенный смысл интеграции.

Кстати, согласно одной из гипотез развития интеграционных процессов, наиболее сильная в группировке страна, если она еще и сравнима по силе с остальными партнерами, вместе взятыми, должна взять на себя и пропорционально бóльшую часть бремени по издержкам. В этой связи была даже разработана теория гегемонистской стабильности, согласно которой в качестве гегемона выступает наиболее мощная страна. При этом указывается, что мощная страна — это еще не значит самая большая страна по размерам. Ряд специалистов (Ч. Киндлбергер, Краснер, Л. Кеохане, Де Грове, П. Фраттиани) указывают на необходимость ассоциирования «гегемона» с соблюдением по крайней мере четырех важных условий (только тогда это «гегемон») — контроля: а) «гегемоном» рынков добычи и сбыта сырья; б) потоков капитала; в) наиболее крупных рынков и г) за производством наиболее дорогой и высокотехнологичной продукции. Другие эксперты сюда же добавляют еще одну важную составляющую — валюта страны-«гегемона» должна играть важнейшую роль в расчетах между странами — членами интеграционной группировки. Страна-«гегемон», по мнению специалистов, в части, касающейся финансов, должна стремиться расширить поле применения своей валюты в международных расчетах, должна повышать ее качество, обеспечивая возможность «держать удар» мирового финансового рынка.

Отношение к тезису о «гегемоне» может быть разным и на раннем этапе может вызывать не совсем адекватную реакцию. Но надо иметь в виду, что роль «гегемона» могут выполнять и две страны. Главное, как отмечено выше, наличие мощной инициирующей силы — это важный плюс для экономической группировки. Далее это будет показано на конкретных примерах.

Что касается решения самой страны — вступать или не вступать в интеграционную группировку, то, безусловно, следует прежде всего

определить свое возможное и реальное место в мировой экономике после вступления в такую группировку. Речь идет не только о выступлении на мировых рынках под флагом интеграционной группировки, а и о возможностях страны, ее экономики включиться в новую для себя экономическую структуру — в динамично изменяющееся мировое хозяйство. Сказанное относится и к политическим подходам.

Вступление в интеграционную группировку потребует серьезного изменения подходов к социальной сфере, вызовет необходимость определенных реформ в этой области. Цель вступления страны в интеграционную группировку — создать условия для высоких темпов роста в течение длительного временного периода с преодолением по возможности негативного внешнего воздействия (со стороны финансовых, сырьевых факторов и других сил), «закрываясь» силой и мощью экономической интеграционной группировки.

Резюме

В условиях дальнейшей интернационализации национально-государственная организация хозяйственной жизни и деятельности все в меньшей степени удовлетворяет интересам экономического развития. Идет постепенный процесс формирования региональных хозяйственных комплексов, включающих ряд стран, географически близко расположенных, имеющих приблизительно одинаковый уровень экономического и социального развития, тип хозяйствования.

В настоящее время нет единой общей теории интеграции, однако существующие теоретические концепции в целом позволяют объяснить интеграционные явления и выработать приемлемый алгоритм действий. Так, в качестве предпосылок и условий развития интеграционных процессов существенно важно, чтобы страны-участницы были примерно на одинаковом уровне экономического развития, интеграция продвигается более успешно, когда экономика стран находится на подъеме, ей способствует и географическая близость стран-участниц. Одним из

важных императивов является наличие политической воли со стороны руководства интегрирующихся стран. Важно и необходимо создание уже на первых порах структур, которым страны постепенно должны передавать, делегировать отдельные полномочия, инструменты для их осуществления. Необходим инициирующий центр — одно-два государства, которые должны сплачивать страны-партнеры.

Основные понятия

Международная экономическая интеграция — процесс сближения, взаимоприспособления и сращивания национальных хозяйственных систем, обладающих потенциалом саморегулирования и саморазвития, в основе которого лежит экономический интерес самостоятельно хозяйствующих субъектов и международное разделение труда.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные факторы международной экономической интеграции.

2. Перечислите важнейшие условия международного интеграционного объединения.

Библиографический список

1. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО, 1996.

2. *Шишков Ю.* Интеграция и дезинтеграция: корректировка концепции //МЭ и МО.— 1993.— № 10.

3. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Фишер Георг.* Международные экономические отношения. Интеграция.— М.: ЮНИТИ, 1997.

4. *Экономическая* теория национальной экономики и мирового хозяйства.— М.: Фин. акад. при Правительстве РФ, 1997.

5. *Borchardt K.-D.* European Integration. The origins and growth of the European Union. Brussels, 1995.

6. *Guerrieri P., Padoan P.C.* The Political Economy of European Integration. Bames & Noble Books. Brussels, 1995.

Глава 15

Этапы, сферы и механизмы международной экономической интеграции

- Основные этапы развития МЭИ
- Зона свободной торговли
- Таможенный союз
- Единый рынок и экономический союз
- Пути и проблемы становления экономического и валютного союза

15.1. Основные этапы развития МЭИ

Как сказано в гл. 14, переходу к интеграционному этапу мирохозяйственных связей предшествует ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качественными показателями их развития. Это не только масштабы международной торговли—экономической деятельности, но и охватываемые сферы, степень и устойчивость взаимодействия национальных экономик, глубина интеграционных связей. Естественно, что признаки каждого из этапов складываются постепенно.

В современной теории и практике международной экономической интеграции различают пять ступеней или последовательных этапов развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый, или общий рынок; экономический союз; экономический и валютный союз.

Строго говоря, в настоящее время лишь одна международная интеграционная группа стран — Европейский союз — прошла реально первые четыре из указанных этапов. Другие интеграционные группировки, а их несколько, пока прошли в своем развитии первый и отчасти второй уровни. Для лучшего понимания необходимо рассмотреть особенности каждого из этапов интеграционного развития МЭО, сформулировать их определения, обозначить основные механизмы и особенности.

15.2. Зона свободной торговли

Первой логической и хронологической ступенью является *зона свободной торговли* (ЗСТ). В современном понимании это префе-

ренциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами. Как правило, конкретные соглашения о соответствующих зонах предусматривают создание ЗСТ промышленными товарами в течение ряда лет путем постепенной взаимной отмены таможенных пошлин и других нетарифных ограничений.

По отношению к сельскохозяйственной продукции либерализация носит ограниченный характер, охватывает лишь некоторые позиции по таможенной номенклатуре. Такой подход реализовывался при становлении ЕЭС, актуален он и сейчас — в НАФТА, МЕРКОСУР, о которых речь идет ниже. Масштабную зону свободной торговли, включающую 34 страны Северной и Южной Америки, предусматривается создать в ближайшие годы в соответствии с решениями совещания этих стран в Квебеке (Канада, апрель 2001 г.). Соглашения о создании ЗСТ, как правило, основаны на принципе взаимного моратория на повышение пошлин (Standstill), в соответствии с которым партнеры не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо возводить новые торговые барьеры.

Случаи же, когда стороны имеют возможность увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры, условия, срок и действия, сфера распространения защитных мер, а также величина пошлин предусматриваются в соглашениях о ЗСТ. К достоинствам таких соглашений следует отнести более стабильный и предсказуемый характер торговой политики стран-участниц. Функционирование ЗСТ позволяет странам более четко выполнять принятые на себя обязательства в рамках Уругвайского раунда, совершенствовать всю систему внешнеэкономической деятельности, более гибко приспосабливаться к международной практике.

Вместе с тем следует отметить, что взаимодействие государств — участников ЗСТ, регулирование соответствующей области деятельности происходят без создания постоянно действующих наднациональных систем управления или принятия специальных общих решений. Все решения, как правило, принимаются высшими должностными лицами стран-участниц — по политическим проблемам и руководителями министерств и ведомств (внешнеторговых, финансовых и др.) — по экономическим проблемам. Эти решения носят обязательный характер, обеспечивая скоординированность шагов и обязательность сторон. С правовой точки зрения, международные договоренности обретают преференциальное по отношению к внутренним законодательным актам положение. Что касается сфер

сотрудничества в рамках ЗСТ, то на начальном этапе это, естественно, внешняя торговля.

При создании ЗСТ выявился и ряд негативных моментов, замедляющих процесс сближения, но не имеющих разрушительного характера.

Создание ЗСТ приводит к усилению конкуренции на внутреннем рынке, что не всегда оказывает благоприятное воздействие на качество и технический уровень изделий отечественной промышленности. Либерализация импорта создает серьезную угрозу для национальных производителей товаров, увеличивает опасность банкротств тех из них, которые не выдерживают соперничества с более конкурентоспособными и качественными товарами из-за рубежа. Без поддержки их со стороны государства велика опасность того, что иностранные производители вытеснят отечественных со своего же внутреннего рынка, несмотря на применяемые средства защиты. Возникает также опасность закрепления иностранных компаний в промышленных структурах «страны пребывания».

15.3. Таможенный союз

Следующей ступенью международной экономической интеграции является *таможенный союз* (ТС). Его можно определить как соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними, это форма коллективного протекционизма. Согласно ст. XIV ГАТТ, ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

В ряде публикаций определения ЗСТ и ТС даются недостаточно корректно. Основное их различие состоит в том, что в ЗСТ предусматривается постепенное снижение таможенных пошлин, устранение нетарифных барьеров и т.д. В конечном итоге ЗСТ призвана обеспечить беспошлинную торговлю между странами-членами. В ТС существует беспошлинная торговля между странами-членами и общий таможенный тариф по отношению к странам, не входящим в Союз. Современная трактовка четвертого параграфа ст. XXIV ГАТТ «не предусматривает никакого руководящего начала в том, что касается определения различия между понятиями ЗСТ и ТС». Далее говорится, что своеобразные правила игры устанавливаются самими членами ЗСТ, которые продолжают следовать своей собственной внешнеторговой политике, а страны — члены ТС ее координируют

в первую очередь в части таможенно-тарифных правил и процедур. ТС представляет собой более продвинутую, более совершенную, чем ЗСТ, интеграционную структуру.

В рамках ТС происходят серьезные изменения в структуре производства и потребления стран-участниц. Проводя единую внешнеторговую политику, имея в виду таможенные тарифы, различные внешние преференции, протекционизм и т.д., страны регулируют товарные потоки с учетом уровня внешнего тарифа и результирующих цен. Это в свою очередь дает толчок к переориентировке ресурсов, в потреблении и производстве. По мнению некоторых западных специалистов, внутри ТС производство «рационализируется в соответствии с теорией сравнительных преимуществ».

В принципе возможны два варианта развития событий — когда устанавливаемый на внешних границах ТС внешний тариф на какой-либо товар 1) выше или 2) ниже средневзвешенного тарифа, существовавшего до возникновения данной интеграционной структуры. Если внешний тариф выше, то странам — членам ТС приходится отказываться от внешнего источника снабжения, более дешевого, в пользу внутрисоюзных ресурсов, в принципе стоящих дороже.

Такие меры могут применяться из самых различных соображений. Например, исходя из стратегических посылок: страны сообща решают приступить к интенсивной разработке новых материалов, энергоносителей и т.д., чтобы уйти от внешней зависимости. Принятие таких мер заставляет разработчиков технологий идти на проведение совместных исследований, воздействует на переориентировку потоков ресурсов, товаров, полуфабрикатов. Производство внутри ТС вынуждено изыскивать невскрытые резервы и т.д.

Если внешний тариф устанавливается ниже, чем средневзвешенный тариф стран — участниц ТС, тогда, исходя из результирующих цен, происходит переориентация их внешней торговли на рынки третьих стран. Такие меры могут быть предприняты для усиления конкуренции внутренних и внешних производителей, если речь идет о необходимости «подтолкнуть» собственного производителя к выпуску более конкурентоспособной продукции.

Таким образом, регулирование внешнеторгового тарифа влияет на развитие интеграционных процессов внутри ТС. Опыт показывает, что в целом это регулирование благоприятно сказывается на развитии внутреннего рынка товаров и услуг. Отмечено, что происходит снижение цен или замедление их роста, усиливается конкуренция между товаропроизводителями и поставщиками импортных товаров в рамках ТС.

Большое значение для ТС имеет наличие в его составе одной-двух крупных держав. Тогда проблемы ресурсов чисто технически решаются проще, нежели в рамках ТС, объединяющих страны, бедные ресурсами. «Игра» с таможенным тарифом позволяет создавать более приемлемые условия для привлечения иностранных инвестиций, что также оказывает непосредственное воздействие на экономический рост.

Функционирование ТС требует изменений в подходе к управлению интеграционными процессами. Как уже сказано выше, деятельность в рамках ЗСТ не обусловливает создание постоянно действующих органов, а в ТС уже возникает необходимость в регулирующих институтах, так как:

- переход к единым таможенным пошлинам и совместному осуществлению координационных мер требует существенного пересмотра подходов к развитию многих отраслей национальной экономики в каждой стране;
- становится необходимой координация развития отдельных отраслей на макроэкономическом уровне, что ведет к появлению новых различных проблем, подходов и к социальным вопросам, и к вопросам других сфер деятельности;
- возникает потребность в масштабных переговорах по согласованию не только таможенно-тарифной политики, но и координации или приспособления внутренних рынков к возникающим общим интересам. Встает вопрос о создании наднациональных органов, которые должны будут разрабатывать, координировать, контролировать деятельность отдельных сфер внешней торговли и производства. Реальные ТС вряд ли могут обойтись без этого. Необходимо отметить также и следующее. Функционирование ТС отнюдь не предполагает унификацию таможенно-тарифной политики для всего спектра производимых и потребляемых товаров. В сферу интеграционной деятельности на этом этапе постепенно попадают самые различные отрасли и секторы экономики. Это вполне объяснимо, так как определяющую роль получает движение на микроуровне, обеспечивающее производственную интеграцию.

Сложнее обстоит дело в валютно-финансовой области. Интеграция идет и в этой сфере, но валютно-финансовое сотрудничество, особенно на первых порах, не является авангардным, а скорее играет роль обслуживающего фактора. Как правило, создаваемые в рамках ТС финансовые институты, банки, страховые компании играют второстепенную роль.

Как показывает практика, вне сферы ТС, его общей таможенно-тарифной политики остаются такие крупные направления, как оборонная промышленность, отдельные отрасли энергетики и др.

15.4. Единый рынок и экономический союз

Качественно более высокой ступенью интеграции является *единый рынок* (ЕР). К настоящему времени этот этап интеграционного развития реализован в Европейском союзе, на основе опыта которого могут быть сделаны практические выводы и оценки. Не исключено, что в перспективе, по мере развития других подобных интеграционных структур, появятся новые моменты, присущие этим группировкам, которые будут иметь определенные отличия от практики ЕС.

Перерастание ТС в единый рынок обусловливается как чисто экономическими факторами, так и политическими. (Кстати, данное положение верно и для последующих эволюционных преобразований других интеграционных группировок, а не только для ЕС.)

Кроме тарифных препятствий обмену, которые в ТС в определенной мере исчезают, существуют и нетарифные: различия в технических нормах, законодательная защита национальных марок товаров и т.д. В принципе, при создании ТС, например в Европе, не предвиделось возникновения подобных трудностей. В период особенно слабого роста часто слышались голоса о национальных интересах и т.д. Эксперты подчеркивают, что создание «действительно единого» внутреннего рынка требует гармонизации большого количества законодательств и норм, касающихся многих сфер деятельности.

Опыт показывает, что согласование широкого круга вопросов — весьма сложное дело и добиться консенсуса удается не всегда. Для достижения успеха необходимы внедрение новых подходов в управлении, значительное усиление наднационального начала.

Создание ЕР предусматривает на сегодня реализацию шестисеми обязательных крупных задач, что невозможно осуществить в рамках ТС. Однако именно ТС, упраздняя таможенные пошлины между государствами-членами и разрабатывая единую торговую политику по отношению к третьим странам, создает предпосылки перехода к ЕР. Но для создания ЕР этого недостаточно.

Следующая задача — разработка общей политики развития отдельных отраслей и секторов экономики. При их выборе следует исходить из того, насколько это важно для последующего закрепления интеграции, каков будет социальный резонанс после принятия соответствующих мер, как это скажется на нуждах и потребностях конкретного потребителя. Не случайно в ЕС при переходе к ЕР в качестве избранных сфер были определены сельское хозяйство и транспорт.

Четвертая задача — создание условий для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг и информации, дополняющих беспрепятственное перемещение товаров.

Необходимо обозначить и следующие задачи, решаемые при создании ЕР: формирование общих фондов содействия социальному и региональному развитию, что подразумевает поворот к интересам и нуждам непосредственно потребителя, ориентацию на удовлетворение потребностей на местах, позволяющих реально ощутить преимущества интеграционных процессов. Эти экономические шаги обусловливают и согласование серьезных мер по гармонизации и унификации национальных законов. При этом особое место отводится введению системы мер, предотвращающих нарушения норм, регулирующих конкуренцию. Естественно, тем самым предопределяется необходимость формирования специальных, в том числе наднациональных, механизмов управления и контроля. В ЕС — это Европарламент, Совет Министров, Еврокомиссия, Суд, Европейский совет.

Другие интеграционные группировки, вероятно, будут иметь и иные органы управления и контроля. Задачи, которые, как свидетельствует опыт ЕС, предстоит решать интеграционным группировкам, потребуют создания и использования соответствующего инструментария. Не исключено, что проведение политики в рамках ЕР, как это видится сегодня с позиций ЕС, будет осуществляться с помощью уже наработанного инструментария, который включает в себя:

- регламенты, представляющие собой законы, обязательные к применению в государствах-членах;
- директивы, адресуемые государствам-членам, в которых определяются задачи, обязательные для исполнения, но при этом каждой из стран предоставляется свобода выбора форм и методов для их выполнения;
- решения обязательного характера, предписывающие совершение (несовершение) определенных действий государству — члену группировки, юридическому или физическому лицу в области конкурентной политики. Согласно исходному тезису, политика в области конкуренции — крайне существенное и деликатное звено в интеграцион-

ной «системе обеспечения», поэтому именно здесь решения должны быть обязательными;

• рекомендации и заключения, которые не имеют обязательной силы.

В принципе строительство ЕР должно завершиться созданием единого экономического, правового и информационного пространства и дать импульс для перехода интеграционной группировки к качественно новой ступени — *экономическому союзу* (ЭС). Пока теоретических разработок по сути, механизмам и инструментам ЭС немного, практически отсутствует опыт для обобщений и выводов. Как известно, в Европе ЕР был создан к началу 1993 г. и сразу же была поставлена задача создания *экономического и валютного союза* (ЭВС), причем в короткие сроки, к началу 1999 г.

Функционирование ЕС в настоящее время в схематичном виде выглядит следующим образом. Основные направления политики стран-членов и Союза определяются совместно в виде решений Совета Министров стран-членов, который также следит за ходом экономического развития каждой страны и Союза в целом. При несоответствии экономической политики какой-либо из стран основным направлениям ЕС или в случае, если ее проведение препятствует нормальному функционированию ЭС, Совет Министров принимает необходимые меры. Так, например, страны-члены должны избегать чрезмерного дефицита государственного бюджета и за этим установлен контроль.

15.5. Пути и проблемы становления экономического и валютного союза

Одним из сложнейших этапов западноевропейской интеграции является плавный переход от единого рынка через экономический союз к экономическому и валютному союзу (ЭВС), основанному на единой валютно-финансовой политике стран с выходом на единую европейскую валюту — евро. Намечен график создания ЭВС и его наднациональных институтов. Однако процесс идет сложно, с большим разбросом подходов среди стран ЕС, экспертов и общественного мнения, поскольку многие параметры ЭВС были намечены в Маастрихте лишь в общих чертах и требуют конкретизации.

По единодушному мнению экспертов ЕР, а точнее ЭС, не может быть таковым до тех пор, пока он опирается на различные денежные системы, остающиеся в национальном подчинении. Это сохраняет внутри него различия в организации кредита, расчетов, курсовой политики, а следовательно, и связанные с этим валютные риски, задержки платежей, различия в ценах, несопоставимость налогов и разнобой во внешней валютной политике. Для дальнейшего продвижения к ЭВС возникает необходимость денежно-валютного регулирования в ЕС на наднациональном уровне и с опорой на единую денежную единицу. Именно это осуществляется в ЕС.

Преимущества такой «наднационализации» как для государств ЕС, так и, особенно, для экономических агентов сводятся, в числе прочего, к следующему:

• на макроэкономическом уровне единая бюджетная дисциплина и унификация денежных рынков стран ЕС под «зонтиком» и мониторингом наднациональных финансовых институтов позволяют надежнее бороться с инфляцией, снизить процентные ставки, а со временем и налоги, что будет способствовать росту производства, занятости и стабильности государственных финансов;

• для экономических агентов единая валютная политика и валюта будут означать единство денежно-кредитного и валютного регулирования, в том числе фондового, на всей территории ЕС, существенное сокращение по сравнению с мультивалютной средой накладных расходов на расчетное обслуживание операций, ценовых и валютных рисков, сроков переводов средств и, как следствие, заметное уменьшение потребностей этих операторов в оборотном капитале;

• для физических лиц удешевятся ведение счетов и поездки в пределах ЕС, ибо при нынешних обязательных обменах купюр их первоначальная стоимость заметно снижается разницей в курсах купли-продажи и уплатой комиссионных;

• единая валюта (евро) способна гораздо устойчивее противостоять доллару и иене, чем нынешняя громоздкая «валютная змея»;

• ужесточаются требования к состоянию финансов вновь вступающих в ЕС стран, особенно стран Восточной Европы, что снижает для Евросоюза бремя, связанное с его потенциальным расширением.

По своей структуре ЭВС — двухуровневая система банков — центральных банков стран-членов, во главе которой стоит учрежденный Европейский Центральный банк (ЕЦБ). Предшественник его — Европейский валютный институт (ЕВИ), начавший работу с 1994 г., будет трансформирован в ЕЦБ на завершающем этапе ЭВС, который, согласно Маастрихтскому договору, начался 1 января 1999 г.

Первое заседание ЕЦБ состоялось во Франкфурте в июне 1998 г. Избран Председатель Совета ЕЦБ (голландец В. Дуйсенберг) сроком на 8 лет. Определен уставный капитал в 4 млрд. евро. Доли рас-

пределены между 15 странами: Бундесбанк — 24,4%, Банк де Франс — 16,9, Банко ди Италиа — 15, Бэнк оф Инглэнд — 14,7 и т.д., в том числе Люксембург — 0,15%.

Продвижение к ЭВС запланировано в виде трех последовательных этапов (подготовительный — до 1 января 1996 г., организационный — до 31 декабря 1998 г. и заключительный — до 2002 г.), причем последний этап разбивается на три конкретных ступени («А», «В» и «С»).

В ходе первого этапа участники сняли все или почти все ограничения на взаимное движение капиталов и начали осуществление программ стабилизации своих бюджетов, цен и иных показателей финансовой политики, соблюдение которых признано обязательным для участия в Союзе. Такими показателями являются:

- планируемый или фактический дефицит госбюджета в размере около 3% к ВВП в рыночных ценах;
- государственный долг не более 60% к ВВП в рыночных ценах;
- годовая инфляция в размере не выше чем 1,5% к усредненному уровню инфляции трех стран с наиболее низкими ее темпами;
- средняя номинальная величина долгосрочной процентной ставки за год не выше 2% к усредненному уровню этих ставок в трех странах с наиболее низкими темпами инфляции;
- участие в системе совместного колебания валютных курсов не менее 2-х лет (установленные пределы колебаний составляют ±2,25%).

Индивидуальная готовность стран ЕС к достижению таких показателей крайне различна. Наряду с сомнениями в целесообразности отказа от валютного суверенитета ЕС в итоге уже на первом этапе раскололся на «основные» страны, заинтересованные в создании Союза (Бельгия, Голландия, Люксембург, Франция, ФРГ), и прочие, одни из которых присоединяются к ЭВС, а другие не смогут или не захотят войти в него на установленных условиях.

С 1 января 1999 г. евро введена в 11 странах — Австрии, Бельгии, Германии, Ирландии, Испании, Италии, Люксембурге, Нидерландах, Португалии, Финляндии, Франции. Великобритания и Дания не вошли в пространство евро, поскольку в специальной статье Маастрихтского договора (Протокол 11) указано, что они освобождаются от обязательств вступления в зону евро. Швеция не выполнила необходимых критериев для вступления в евро — шведская крона покинула ЕВС. Не вошла в зону евро и Греция, так как ее экономические показатели не позволяют пока этой стране использовать евро.

Второй этап был посвящен завершению указанных программ стабилизации финансов и формированию правовой и институциональной базы Союза.

Функционирующий теперь уже ЕЦБ осуществляет вместе с Европейской Комиссией соответствующие наработки. Однако «проходных» финансово-экономических критериев по состоянию на начало 1996 г. полностью достиг лишь Люксембург, что видно из табл. 15.1.

Таблица 15.1. **Состояние основных финансово-экономических критериев стран — членов ЭВС**

Страна	*Темп инфляции*	*Уровень ставок, %*	*Дефицит госбюджета, % к ВВП*	*Госдолг, % к ВВП*	*Соблюдение пределов курсовых колебаний*
1. Основные страны					
ФРГ	1,5*	6,8*	3,9	60,1	+
Бельгия	2,0*	7,5*	3,4	79,5	+
Голландия	2,3*	6,9*	3,5	78,5	+
Люксембург	1,8*	7,2*	0,0*	6,7*	+
Австрия	2,2*	7,2*	5,1	69,3	+
Франция	1,8*	7,6*	4,2	55,0*	+
2. Страны, приближающиеся к установленным критериям					
Ирландия	2,3*	8,3*	2,6*	80,0	+
Дания	2,4*	8,3*	1,0*	81,6	+
Финляндия	2,0*	8,8*	3,0*	62,5	–
Швеция	2,8*	10,3	4,5	79,5	–
3. Прочие страны					
Великобритания	2,8*	8,2*	3,8	49,7*	–
Испания	3,6	11,3	4,7	65,5	+
Италия	4,4	12,3	6,8	121,4	–
Португалия	3,5	11,8	4,5	72,6	+
Греция	7,4	20,0	7,9	113,3	–
Текущие значения «проходных» критериев	3,0—3,3	9,7	3,0	60	

* Соответствие показателя «проходному» критерию.

Здесь намеренно приводится таблица с данными на 1 января 1996 г. Это были первые, своего рода пристрелочные расчеты того, кто же сможет перейти к использованию единой валюты. Несколько выше уже перечислены страны, вошедшие в зону евро. Таким образом можно сравнить ситуацию на начало 1996 г. с той, что возникла на начало 1999 г. Как видим, в странах произошел качественный скачок, выразившийся в ускоренном (всего за один год) подъеме экономики до маастрихтских критериев. Речь идет прежде всего о Португалии, Испании, Италии, Финляндии. Данный феномен еще требует своего осмысления.

Неоднозначен график третьего этапа, завершающего создание ЭВС. Первоначально для него было выдвинуто три различных временных сценария:

• «взрывной» (шоковый) — быстрое и единовременное (на ступени «А») введение единой валюты, чтобы избежать двойной отчетности и спекуляций;

• отсроченного «взрыва» — единовременное введение единой валюты, но на ступени «В», чтобы дать хозяйственным операторам, особенно мелким, провести необходимую подготовку к этому;

• накопления «критической массы», т.е. постепенного наращивания объемов сделок в единой валюте при сохранении на определенный период параллельного хождения национальных валют в других секторах.

В итоге консультаций Европейской Комиссии и ЕВИ (ЕЦБ) с официальными и финансовыми кругами Европы на нынешнем этапе возобладал сценарий «Нарастающей волны», близкий к третьему из перечисленных. В отличие от шоково-взрывных вариантов он предполагает разумно-длительный (1998—2002 гг.) переходный период и, как показывают опросы, пока в наибольшей степени удовлетворяет требованиям реалистичности, выполнимости, минимизации неопределенностей, приспособляемости для бизнеса, общественной поддержки и т.д., что позволяет считать движение по нему к ЭВС по крайней мере необратимым. По этому сценарию на ступени «А» принято решение о странах, участвующих в ЭВС (первоначально планировалось конец 1997 г.— начало 1998 г., поэтому мы и ссылаемся на таблицу 1996 г., но затем решение все-таки было принято в мае 1998 г.).

Учреждается Европейская система центральных банков (ЕСЦБ) во главе с ЕЦБ, определяются рамки их компетенции, позволяющие наднациональным органам Союза выполнить возложенную на них миссию. ЕВИ, как известно, уже ликвидирован. Отрабатывается организационно-правовой режим Союза.

К числу «белых пятен» и проблем ступени «А» эксперты относят следующие:

• не ясен до конца механизм сохранения в силе условий контрактов, деноминированных в национальных валютах, а также ряд аспектов взимания и взаимозачета налогов, в том числе на импортируемые товары;

• нет уверенности, что компетентные органы стран-членов смогут вовремя перестроить свои структуры и работу применительно к новым условиям; в банковских кругах полагают, что такая перестройка может затянуться.

На ступени «В» (01.01.1999 — 01.01.2002 г.) фиксируются курсы между валютами стран ЭВС и по отношению к евро. Вступают в силу законодательные акты, касающиеся евро, определяется и начинает осуществляться валютная политика в евро. После фиксации курсов национальные денежные единицы, хотя и сохраняются в обращении, становятся лишь знаками единой валюты и по сути отрываются от национальной почвы. Возникающие при этом валютные риски покрывают центральные банки стран-членов.

Все активы, пассивы и сделки (счета, контракты, записи и пр.) в экю пересчитываются в евро по курсу 1:1, «валютная корзина» для евро остается той же, что и для экю. Для быстрейшего накопления критической массы евро в денежном обороте ЕСЦБ поощряет перевод на новую валюту безналичных сделок, в том числе через расчетный центр ЕЦБ «Таргет». Вводится двойная стоимостная маркировка цен и всех финансовых документов. Для тех же целей выпускаются государственные ценные бумаги в евро, котируемые на рынке. В первую очередь на евро побуждаются переходить крупные компании, имеющие опыт мультивалютных операций. Печатаются новые банкноты и чеканятся монеты в евро.

Вместе с тем для данной ступени остаются пока неясными:

• основные параметры европейской валютной политики, которым надлежит следовать;

• способы содействия в приспособлении к новой ситуации мелким и средним фирмам;

• допустимость и масштабы использования евро в розничных финансовых операциях, механизм переоформления и пересчета в них ценных бумаг, особенно акций;

• разумные потребности в эмиссии новых банкнот и монет, хотя, строго говоря, это вопросы технологии;

• принцип (рыночный, расчетный, смешанный) определения паритетов валют для фиксации взаимных курсов стран — членов Союза.

Наконец, на ступени «С» (01.01.2002 — 01.07.2002 г.) на евро переводятся все виды сделок и расчетов внутри Союза, происходят обмен и изъятие из обращения национальных дензнаков, в евро пересчитываются внешнеторговые и иные контракты. Наднациональные институты Союза осуществляют свою деятельность в полном объеме. Проблемы, ожидаемые на этом этапе, видятся в следующем:

• юридическое оформление евро как единственного законного платежного средства в Союзе (the legal tender). Национальное законодательство на эту тему противоречиво или отсутствует;

• возможная трактовка нерезидентами Союза пересчета валюты контрактов в евро как нарушения платежных условий контрактов;

• неизвестно, нужно ли заменять все ценные бумаги, выполненные в материальной форме, в том числе акции, на новые, деноминированные в евро, уместна ли будет комиссия при обмене старых банкнот на новые и т.п.;

• какие новые показатели бюджетной, ценовой и т.п. дисциплины, в продолжение «переходных», будут установлены для стран ЭВС на период после 2002 г. и как будет осуществляться их мониторинг.

Естественно, что перечисленными проблемами этот перечень не исчерпывается. Неясными остаются, например, такие фундаментальные вопросы, как психологическая подготовка населения к жизни в условиях единой валюты, формы интервенции для поддержания ее курса на мировых рынках и борьбы с подделкой и т.п.

Вместе с тем есть все основания полагать, что ЭВС, как и в свое время Европейское экономическое сообщество, в итоге станет реальностью.

Резюме

Переход к интеграционному этапу мирохозяйственных связей осуществляется через ряд стадий МЭИ, обусловленных количественными и качественными показателями их развития. В современной теории МЭИ различает пять ступеней или последовательных этапов развития интеграционных процессов: зона свободной торговли; таможенный союз; единый, или общий рынок; экономический союз; экономический и валютный союз.

Одним из сложнейших этапов западноевропейской интеграции является плавный переход от единого рынка через экономический союз к экономическому и валютному союзу, основанному на единой валютно-финансовой политике стран с выходом на единую европейскую валюту евро. Намечен график создания ЭВС и его наднациональных институтов. Процесс идет сложно, поскольку многие параметры ЭВС были намечены в Маастрихте лишь в общих чертах и требуют конкретизации.

Продвижение к ЭВС планировалось в виде трех последовательных этапов (подготовительный — до 1 января 1996 г., организационный — до 31 декабря 1998 г. и заключительный — до 2002 г.).

С 1 января 1999 г. введена единая европейская валюта евро 11 странами — Австрией, Бельгией, Германией, Ирландией, Испанией, Италией, Люксембургом, Нидерландами, Португалией, Финляндией, Францией.

Основные понятия

Зона свободной торговли (ЗСТ) — это преференциальная зона, в рамках которой поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля товарами.

Таможенный союз (ТС) — соглашение двух или более государств об упразднении таможенных пошлин в торговле между ними, форма коллективного протекционизма. Согласно ст. XIV ГАТТ, ТС предполагает замену нескольких таможенных территорий одной при полной отмене таможенных пошлин внутри ТС и создание единого внешнего таможенного тарифа.

Европейская валютная система — согласованная форма организации валютно-кредитных отношений стран ЕС, в рамках которой обеспечиваются соотношения курсов национальных валют стран-участниц.

Евро — международная европейская валютная единица, стоимость которой определяется «по корзине» входящих в нее валют.

Контрольные вопросы

1. Чем обусловлена этапность в развитии МЭИ?
2. В чем суть и особенности ЗСТ как этапа МЭИ?
3. В чем суть и особенности ТС?
4. Каковы основные характеристики ЭС?
5. Для чего нужна Европейская валютная система?
6. Перечислите основные критерий вступления в ЕВС. Раскройте их экономическое содержание.
7. Назовите этапы введения ЕВС.

Библиографический список

1. *Борхардт К.Д.* Европейская интеграция.— Москва—Брюссель: АЕИ, 1996.
2. *Европейский* союз — ваш сосед.— Брюссель: Изд-во КЕС, 1997.
3. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.— М.: МО, 1996.
4. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., В.Е. Рыбалкин, Фишер Георг.* Международные экономические отношения. Интеграция.— М.: ЮНИТИ,1997.
5. *Dombusch R.* Euro Fantasies. Foreign Affairs. September / October 1996.
6. *EC* Economic Data Pocket Book. № 7/1997. Luxemburg,1997.
7. *European* Community Development Cooperation Review Series. OECD, Paris, № 12, 1996.
8. *From* the Common Market to EC 92/ Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations, U. N., N. Y., 1993
9. *Regionalism* and the World Trading System WTO, Geneva, April, 1995.
10. *Robson P.* The Economics of International Integration. London, McMillan, 1987.

Глава 16

Международная интеграция в Европе. Европейский союз (ЕС)

- Развитие интеграционных процессов в Европе
- Основные европейские институты
- Единый европейский акт и Маастрихтский договор
- Общая сельскохозяйственная политика — пример эффективной интеграционной политики
- Валютная и социальная политика ЕС. Расширение Евросоюза

16.1. Развитие интеграционных процессов в Европе

Наибольшей зрелости интеграция достигла в европейском регионе. Идеологическая посылка западноевропейских стран основывалась на необходимости обеспечения международного экономического порядка, основанного на либерализации и сотрудничестве между странами. Столкнувшись после войны с беспрецедентным экономическим кризисом, безработицей, бедностью, западноевропейские страны обратились за опытом межвоенного периода, который свидетельствовал о том, что замыкание в себе, стремление в условиях самоизоляции решить национальные проблемы не дает нужного результата.

Интеграционные процессы в Европе после Второй мировой войны, обусловленные закономерностями экономического развития, были инициированы политическими решениями, принятыми на уровне руководства ведущих держав европейского континента. Важную роль сыграл «план Маршалла», в рамках которого Западная Европа получила значительную материальную помощь. Кроме того, в результате крушения колониальных империй бывшие метрополии были вынуждены пересмотреть внешнеполитическую стратегию и пойти на углубление связей с соседями.

Интеграционные процессы в Западной Европе основывались не только на усилении взаимозависимости национальных экономик, рынков. По мере углубления хозяйственных связей все более отчетливо проявлялась потребность во взаимной адаптации и сознатель-

ном совместном регулировании экономических процессов государствами и органами ЕЭС в масштабах всего формирующегося хозяйственного комплекса. Цель такого регулирования — устранение национальных перегородок на пути взаимных обменов и взаимодействия государств, обеспечение равных условий хозяйствующим субъектам этих стран, раскрепощение конкуренции, создание путем согласования и гармонизации внутренней и внешней макроэкономической политики единого хозяйственного пространства, направление стихийного рыночного процесса в русло, определяемое совместно выработанными экономическими и социальными приоритетами.

По замыслу экономических идеологов интеграционная политика ЕС изначально была направлена на создание благоприятных условий для экономического сотрудничества хозяйствующих субъектов, развития реального процесса взаимопереплетения и сращивания национальных рынков товаров и услуг, капитала и рабочей силы. С точки зрения теории, западноевропейские экономисты, обосновывавшие необходимость интеграции, все-таки отталкивались от принципа сравнительных преимуществ.

Проведение в европейскую жизнь экономико-политических замыслов идеологов интеграции диктовало необходимость создания международных механизмов, которые организовывали бы, планировали, направляли и контролировали финансово-экономическое сотрудничество. Исходной точкой того, что сегодня называется Европейским союзом, следует считать парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана 9 мая 1950 г., предложившего поставить все производство угля и стали Франции и ФРГ под общее верховное руководство. В результате в апреле 1951 г. был подписан Парижский договор об учреждении *Европейского объединения угля и стали* (ЕОУС), в состав которого вошли шесть государств — Бельгия, Нидерланды, Люксембург, ФРГ, Франция, Италия. Договор вступил в силу в 1953 г.

Новый импульс европейскому строительству был дан после Мессинской конференции (июнь 1955 г.), на которой обсуждался меморандум Бенилюкс о европейской интеграции. Речь шла о создании единой Европы путем развития общих институтов, постепенного слияния национальных экономик, создания Общего рынка и успешного согласования социальной политики. 25 марта 1957 г. были подписаны Римские договоры, воплотившие в жизнь основные положения Мессинской конференции. Были учреждены *Европейское экономическое сообщество* (ЕЭС), основанное на таможенном союзе

и общей политике, особенно в сельском хозяйстве, *Европейское сообщество по атомной энергии* (Евратом). Вступившие в силу Римские договоры объединили ЕОУС, ЕЭС и Евратом.

В договоре о ЕЭС указана основная цель — создание таможенного союза, предусматривающего свободное движение товаров в пределах государств-членов, отмену квот и иных препятствий на пути межгосударственной торговли, а также и свободное движение лиц, капиталов и услуг. Договор предполагал оформление конкретных направлений общей политики в сельском хозяйстве, в социальной и законодательной сферах, во внешней торговле и др. Однако договор о ЕЭС фактически обходит молчанием вопросы макроэкономической и финансовой политики. За рамками договора и проблемы внешней политики, которая осталась в ведении самих государств.

С 1 января 1959 г. началось постепенное, но по широкой гамме товаров, снижение таможенных пошлин для торговли внутри Европейских сообществ в соответствии с разработанным графиком, за исключением пошлин на сельскохозяйственные товары. Была определена главная задача — завершение строительства таможенного союза к 1 января 1970 г. Процесс был завершен на полтора года раньше — к 1 июля 1968 г.

Необходимо сделать некоторое отступление. Будет справедливым упомянуть, что 3 мая 1960 г. были завершены переговоры и подписаны соответствующие документы о создании *Европейской ассоциации свободной торговли* (ЕАСТ), в которую вошли Австрия, Дания, Норвегия, Португалия, Швеция, Швейцария и Великобритания. Эта организация создавалась как бы в противовес сегодняшнему Евросоюзу. Несколько забегая вперед, отметим, что ЕАСТ не смогла достичь высот Европейских сообществ. Ассоциация изначально задумывалась как организация чисто экономическая в отличие от Сообществ, поставивших перед собой и политические цели. ЕАСТ стала искать пути взаимодействия. С 1973 г. вступили в силу соглашения о свободной торговле между Сообществом и некоторыми государствами — членами ЕАСТ (позже к Соглашению присоединились и другие страны-члены). Результатом стало неприменение единого таможенного тарифа Сообщества в торговле с этими странами. Таким образом, эти страны вошли в единую с Сообществом зону свободной торговли (в конце 60-х годов — таможенный союз), но не участвовали в его общих программах.

В октябре 1991 г. между ЕС и ЕАСТ заключается Соглашение о создании Европейского экономического пространства (ЕЭП). Ра-

мочное Соглашение о ЕЭП устанавливает особые преимущества для стран ЕАСТ по доступу на рынок стран Европейских сообществ. По условиям Соглашения страны ЕАСТ участвуют в разработке законов и нормативных актов по единому рынку, но не по всему спектру отношений. В целом же довольно сложная процедура все-таки позволяет решать практически все вопросы, возникающие при выполнении Соглашения. В настоящее время в ЕАСТ входят Исландия, Лихтенштейн, Норвегия и Швейцария. Остальные страны вступили позже в Европейское сообщество.

Вернемся к Европейским сообществам. В декабре 1969 г. в Гааге было принято решение о расширении Сообществ и углублении интеграции. Политические лидеры Сообществ, сознавая необходимость достижения качественно новых результатов в продвижении интеграционной группировки по пути прогресса, сформулировали задачу создания Европейского союза. Согласно плану Тиндеманса, к концу 1980 г. предусматривалось создание экономического и валютного союза с общей валютой.

Сроки, определенные в плане Тиндеманса, оказались нереальными. Неудача была обусловлена существованием фундаментальных разногласий между государствами-членами по поводу конституциональной структуры и институциональных реформ, которые необходимо было осуществить. Нельзя забывать и о разразившемся в мире в начале 70-х годов энергетическом и финансовом кризисе. Страны Евросообществ к тому времени были широко вовлечены в международную экономическую жизнь и мировые хозяйственные потрясения оказали на них серьезное воздействие.

Вместе с тем в 70-е годы были введены в действие новые инструменты осуществления общей политики при координации национальных политик стран-участниц. Так, было создано *Европейское политическое сотрудничество* — институт добровольной координации внешней политики. Вторым важным шагом стало введение в 1979 г. *Европейской валютной системы* (ЕВС), целью которой было создание в Европе зоны валютной стабильности.

Результатом Гаагских решений в части расширения Сообществ стало присоединение с 1 января 1973 г. к шестерке Дании, Ирландии и Великобритании, в 1981 г.— Греции, в 1986 г.— Испании и Португалии, в 1995 г.— Австрии, Финляндии и Швеции. Сегодня в состав Европейского союза входят 15 государств-членов с общей численностью населения 370 млн человек.

16.2. Основные европейские институты

К июлю 1967 г. были закончены мероприятия по окончательному оформлению организационной структуры Европейского экономического сообщества. Был создан ряд европейских институтов, наделенных соответствующими полномочиями. Руководящие органы Европейского союза следующие.

• *Совет Министров* — главный орган ЕС. В состав Совета входят представители стран-членов, как правило, на уровне министров. Совет уполномочен принимать решения, он наделен законодательной властью. Теоретически существует только один Совет, однако его состав и название меняются в соответствии с обсуждаемой тематикой, поэтому функционируют несколько советов: по сельскому хозяйству, финансам, образованию, общим проблемам и иностранным делам. Законодательные акты, принимаемые в форме регламентов, носят обязательный характер и включаются в национальное законодательство. Обязательными являются и директивы, однако выбор методов их исполнения оставлен на усмотрение государств-членов.

В промежутках между заседаниями Совета Министров оперативные вопросы решаются в рамках *Комитета постоянных представителей* (КОРЕПЕР). В соответствии с Единым европейским актом (1987 г.) и Маастрихтским договором о создании Европейского союза (1991 г.) значительно расширен круг решений, которые следует принимать большинством голосов, а не единогласно. При этом количество голосов каждой страны-участницы зависит от ее размеров, и блокирование принятого решения — довольно сложная процедура. В Совете Министров действует система ротации, в соответствии с которой представитель каждого государства поочередно занимает пост председателя сроком на шесть месяцев. На практике получил развитие так называемый институт «тройки» — действующий председатель Совета, его предшественник и преемник.

• *Европейская комиссия* — ЕК (прежняя аббревиатура КЕС) — исполнительный орган Европейского союза, состоит из 20 членов, назначаемых сроком на пять лет национальными правительствами, но не зависимых от них. Каждый член КЕС отвечает за определенный участок работы, курирует соответствующее подразделение — генеральный директорат. КЕС обеспечивает соблюдение договоров, выступает с законодательными инициативами, способствует претворению их в жизнь. У комиссии большие автономные права, особенно в отношении политики в области конкуренции и проведении общей

политики в экономике. КЕС представляет ЕС в ряде международных организаций;

• *Европейский парламент* избирается с 1979 г. всеобщим прямым голосованием во всех странах-членах. В настоящее время в состав Европарламента входят 626 депутатов. Основные функции парламента — участие в законодательном процессе ЕС и контроль за деятельностью КЕС. До принятия Единого европейского акта в 1987 г. Парламент обладал лишь правами консультирования, 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 и некоторые другие;

• *Суд* обеспечивает соблюдение законности в интерпретации и выполнении соглашений. Суд рассматривает ходатайства стран-членов, КЕС, Совета и даже любого лица, которого лично и непосредственно касается решение Совета и КЕС;

• *Европейский совет* образован в 1974 г., но в то время большими полномочиями не обладал, хотя его роль постоянно возрастала. Впервые его статус был определен в Маастрихтском договоре, согласно которому он «призван давать необходимый импульс развитию Союза и определять его общие политические принципы».

Помимо этих пяти основных органов, в ЕС функционируют *Контрольно-ревизионная палата,* основная задача которой — контроль за финансовой деятельностью, и два консультативных органа — *Экономический* и *Социальный комитет ЕЭС* и *Евратома* и *Консультативный комитет ЕОУС.*

В рамках Евросоюза существует большое количество различных институтов экономического и финансового профиля, которые создавались по мере расширения и углубления сферы деятельности, усложнения интеграционных процессов. Укажем некоторые наиболее авторитетные из них, играющие весьма важную роль не только в масштабе ЕС:

• *Европейский инвестиционный банк* (ЕИБ) создан согласно Договору на базе капитала, предоставленного странами-членами. ЕИБ наделен функциями коммерческого банка, функционирует на международных финансовых рынках, предоставляет кредиты государственным структурам стран-членов;

• *Европейский социальный фонд* согласно уставу обеспечивает адаптацию рабочей силы к новым условиям Общего рынка, облегчает ее перемещение и профессиональное обучение;

• *Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства* (ФЕОГА) создан с целью финансирования рыночных интервенций в рамках общей сельскохозяйственной политики, для содействия операциям по экспорту излишков агропродукции за пределы стран Сообщества;

• *Европейский фонд регионального развития* (ЕФРР) был задуман прежде всего как источник капиталовложений, субсидий, направляемых на создание или сохранение рабочих мест в экономике отсталых районов. В стратегическом плане, согласно решениям Парижской встречи на высшем уровне 1972 г., ЕФРР вменяются разработка и осуществление подлинно региональной политики ввиду будущего расширения Евросоюза.

16.3. Единый европейский акт и Маастрихтский договор

К середине 80-х годов в силу различных причин как внутри пространства ЕС, так и внешних, в Западной Европе ясно осознали, что без принятия новых решительных мер политического характера не будет нужных темпов по созданию единого рынка.

Так, было констатировано, что определенные усилия, принимавшиеся в Евросообществе по строительству единого рынка, в 70-е годы оказались недостаточными и этот период был даже назван «потерянным для европейской интеграции десятилетием».

Кроме того, по экономике ЕС больно ударили энергетический кризис 1973 г. и крах Бреттон-Вудской системы. На развитии интеграционных процессов сказался и глубокий экономический кризис в мировой экономике в целом в 1974—1975 гг. Экономисты ЕС столкнулись с не вполне изученным феноменом — кризисный спад в интеграционной зоне стал более затяжным и глубоким, чем в неинтегрированной экономике. Вероятно, это закономерное явление. В результате интеграционных процессов в странах ЕС усилилась синхронизация циклического развития. В принципе в условиях падения спроса внутри страны можно увеличить экспорт и тем самым сгладить последствия. Экспортный клапан в ЕС, однако, не сработал. Отмечено, что в 1971—1983 гг. в условиях не совсем благоприятной конъюнктуры объем ВВП в реальном исчислении в ЕС в среднем увеличивался на 2,3% в год, в других странах Западной Европы — в среднем на 2,6% [1].

В 1982 г. четвертьвековой юбилей подписания Римских договоров пришелся на третий год экономического спада. Правительства стран-членов были больше озабочены национальными проблемами и меньше времени уделяли развитию европейского процесса. КЕС представила 80 предложений, направленных на улучшение внутриевропейских процессов, особенно в области торговли и промышленности. В начале 1983 г. КЕС представила свои предложения по механизму будущего финансирования Сообществ, оформив их в виде так называемой «Зеленой книги». В 1984 г. была принята программа «Эсприт» — Европейская стратегическая программа исследования и развития в области информационных технологий.

1 июля 1987 г. вступил в силу *Единый европейский акт*. В первой части документа подтверждается стремление стран-членов последовательно продвигаться к цели — созданию подлинного Европейского союза. Экономическая интеграция и европейское политическое сотрудничество были сведены в единый магистральный процесс. На Сообщества возлагается ответственность за проведение новой политики, призванной способствовать более тесному экономическому и социальному сотрудничеству между богатыми и бедными странами-членами.

Во второй части Акта содержатся положения о процедуре взаимодействия между Советом, КЕС и Европарламентом о процедуре принятия решений. Главное — отход от принципа единогласия в разработке коммунитарного законодательства. По мнению специалистов, принцип единогласного принятия решений тормозил интеграционный процесс. Важным элементом Акта стал принцип «субсидиарности», суть которого состоит в том, что ни одно решение не может быть принято на более высоком уровне, если с ним успешнее справятся на более низком уровне. Расширяются возможности влияния Европейского парламента на разработку законов, касающихся как единого рынка, так и соглашений между Сообществами и третьими странами. Устанавливалась дата перехода к единому рынку, подразумевающему свободу движения капиталов, товаров, услуг и рабочей силы — 31 декабря 1992 г.

В третьей части документа речь идет о сотрудничестве в области внешней политики. Поставлена задача выработки общей внешней политики стран ЕС, зафиксирована схема политического сотрудничества. В заключительной части содержатся общие положения о применении статей Акта.

Можно сказать, что Единый европейский акт открыл Сообществам путь к созданию основ экономического и валютного союза, а также союза политического. Было подчеркнуто, что необходимым и обязательным условием для нормально функционирующего рынка интеграционной группировки является введение единой валюты. Солидное обоснование получила идея создания политического союза. Акт обеспечил Европейскому парламенту достаточные полномочия, но все равно роль его по большому счету оставалась консультативной. Однако существовало понимание того, что для реализации на деле идеи строительства экономического и валютного союза потребуются принятие крупных политических решений и создание механизма для их выполнения.

Нельзя забывать и такую важную деталь — международная обстановка способствовала решению политических задач и задач по форсированию создания ЭВС. В начале 90-х годов закончилась «холодная война», был ликвидирован СЭВ, ЕС взял на себя ответственность в решении многих международных проблем.

Для конкретизации идеи создания единого рынка КЕС был разработан специальный план мероприятий из 300 пунктов по устранению различных препятствий в торгово-экономической сфере, так называемая «Белая книга». «Белая книга» — программа и календарь создания внутреннего рынка, единого рынка, была опубликована КЕС 14 июня 1985 г. в виде белой книги и представлена на Миланской сессии Европейского совета.

Целесообразно привести некоторые результаты выполнения этого плана, тем более, что они в какой-то степени характеризуют сегодняшний уровень интеграции. Первая группа положений «Белой книги» относится к демонтажу физических барьеров сотрудничества. Речь идет в первую очередь о полной ликвидации механизма национального импортного контроля, т.е. по существу правительства стран-членов лишаются формальной возможности действовать вопреки единой внешнеторговой политике. Значительно облегчена процедура оформления грузов в рамках торговли между странами Евросоюза. Огромное значение имеет Шенгенское соглашение о полном устранении контроля за передвижением всех граждан (проживающих на территории стран, подписавших этот документ) и едином визовом контроле.

Значительный шаг вперед сделан в реализации второй группы задач — устранении технических препятствий, в первую очередь речь идет о выравнивании норм и стандартов. Важное место занима-

ют финансовые услуги. С 1993 г. каждый банк-резидент имеет право на выполнение всех банковских операций в любом месте в любой стране — члене интеграционной группировки. Разрешена продажа долей уставного капитала гражданам и компаниям стран — членов ЕС, либерализованы страховая деятельность, рынок услуг (хотя имеется ряд нерешенных проблем), стал более прогрессивным регламент о свободе движения капиталов, расцениваемый как первый шаг к созданию экономического и валютного союза в рамках ЕС.

Самые сложные проблемы возникли в ходе реализации третьей группы задач — налоговых проблем. Функционирование единого рынка не требует быстрого и жесткого выравнивания национальных ставок косвенных налогов, основной проблемой является структура налогообложения, т.е. деление на налог на добавленную стоимость и акцизы. Предстоит решить довольно непростую задачу регулирования количества национальных ставок НДС, сближения ставок НДС до взаимоприемлемого уровня и т.д. Налоговая сфера на сегодняшний день является одной из тех, которые тормозят продвижение к единому рынку (о других сказано ниже).

Важнейшее значение в деле становления европейской интеграции имеет *Маастрихтский договор о Европейском союзе,* принятый в декабре 1991 г. на заседании Европейского совета. В соответствии с договором учреждаются:

• единое европейское гражданство — все граждане государств-членов приобретают гражданство ЕС (имеется перечень соответствующих прав);

• политический союз — общая внешняя политика, повышение роли Европарламента, общая политика в области внутренних дел и правосудия;

• экономический и валютный союз (ЭВС).

На последнем пункте следует остановиться подробнее. Согласно Договору основные направления экономической политики ЕС и стран-членов в процессе создания экономического союза будут определяться Советом Министров. Он обязан отслеживать ход экономического развития в каждой стране и в случае несоответствия с проводимой ЕС экономической политикой принимать соответствующие меры. Особое внимание уделяется исполнению государственного бюджета. Цель формирования валютного союза — проведение единой валютной политики, введение единой валюты (экю), создание Центрального Европейского Банка, который совместно с центральными банками стран-членов образует Европейскую систему центральных банков.

Евросоюз добивается поставленных целей главным образом путем проведения общей политики (или нахождения путей для проведения общей политики) в сельском хозяйстве, рыболовстве, на транспорте, в области окружающей среды, во внешней торговле, энергетике, а также в сферах, касающихся конкуренции и таможенного союза.

Сельское хозяйство является показательной областью европейского строительства. В результате продуманного подхода к развитию этой отрасли страны Сообщества, обеспечивавшие себя в конце 50-х годов полностью лишь сахаром, молоком и свининой, сегодня обеспечивают себя полностью практически всей номенклатурой агропродуктов, которые могут быть произведены в данных климатических условиях. Во главу угла были поставлены эффективная система ценообразования, правильный выбор подходов регулирования рынка, создание стройной системы протекционизма на границах, внедрение современной техники и технологии.

Сейчас уже общепризнано, что проведение общей сельскохозяйственной политики дало очень мощный толчок процессам интеграции и не только в агросфере и параллельных ей отраслях экономики. Общая политика в области сельского хозяйства — сфере, традиционно не подлежащей планированию, администрированию и прогнозированию, во всяком случае в конце 50-х — начале 60-х годов, объективно подтолкнула и другие отрасли к мысли о полезности интеграции. Примечателен и тот факт, что, проповедуя либерализацию внешней торговли, евросообщество, по мнению некоторых критиков, попыталось загнать в рамки плана сельское хозяйство.

Важное значение имеет состоявшийся 7—9 декабря 2000 г. в Ницце саммит Евросоюза — Европейский совет. Одно из центральных мест заняло обсуждение вопроса о дальнейшем расширении Евросоюза. Было принято решение приступить к разработке вопросов о расширении ЕС до 27 стран и на следующих заседаниях Европейского совета в июне и декабре 2001 г. рассмотреть обоснованные предложения.

16.4. Общая сельскохозяйственная политика — пример эффективной интеграционной политики

Общая политика в области сельского хозяйства предопределяла пять главных задач — направлений обеспечения: 1) резкого роста

объемов сельхозпроизводства; 2) высокого уровня жизни сельхозпроизводителей; 3) стабильных рынков сельхозпродукции; 4) гарантированных поставок сельхозпродукции; 5) приемлемых для потребителя цен на сельхозпродукцию.

Важнейшим элементом общей сельскохозяйственной политики является эффективный механизм ценообразования, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона. Было установлено несколько категорий цен — индикативные цены, определяемые Сообществами как желательные, минимальные цены импорта, или пороговые, минимальные продажные цены, гарантированные производителю интервенциями официальных организаций. Существование пороговой цены защищает рынок от импорта, цена интервенции гарантирует минимальный доход производителям. Таким образом протекционизм на границах ЕС защищал производителей от резких толчков мирового рынка.

Продуманная агрополитика позволила ЕС в течение 10—15 лет пройти путь от импортера сельхозпродукции до положения, близкого к самообеспечению, и второго мирового экспортера.

Однако со временем общая сельхозполитика стала не столько способствовать интеграции и подталкивать другие сферы к взаимопереплетению, сколько тормозить поступательность движения. Во-первых, сельскохозяйственная отрасль по мере развития стала производить больше продукции, чем Сообщества могли потребить. Согласно статистическим данным, в 1973—1988 гг. объем производства сельхозпродукции ежегодно возрастал в среднем на 2%, а ее потребление — только на 0,5%. Сами европейцы объясняют данный феномен тем, что фермеры имели гарантированные минимальные цены на свою продукцию вне зависимости от объемов производства.

Со временем стал наблюдаться перекос в плане распределения финансовых ресурсов из бюджета Сообществ — доля расходов на сельское хозяйство росла, рос объем производства, образовывались «неликвиды». При этом следует учесть, что некоторые страны не получали выгоды от такой политики, например Великобритания.

Во-вторых, в течение 70-х — 80-х годов минимальные цены, гарантированные интервенциями, из года в год возрастали. Особенно этим воспользовалась Франция, правда, в силу структуры и уровня своего сельского хозяйства. Это привело к тому, что в конце 70-х годов цены на продовольствие в странах ЕС стали значительно выше мирового уровня. Возникла ситуация, при которой потребитель был вынужден в ряде случаев платить за продовольственный товар в 2—3

раза больше, чем за аналогичный товар, который можно было бы импортировать.

В-третьих, Евросообщества стали объектом довольно сильного давления со стороны других мировых производителей продовольствия из-за того, что к своему логическому завершению приближалась работа Уругвайского раунда, в ходе которого были приняты решения, направленные на гармонизацию, а значит, на снижение импортных тарифов. В ЕС в этой связи были предприняты меры по устранению выявленных «тормозящих интеграцию эффектов». Меры в общем свелись к значительному снижению цен на объемы продукции, произведенной фермером, превышающие выделенные квоты; снижению используемых сельхозплощадей и прогрессивному снижению индикативных цен.

Кроме того, Евросообщества были вынуждены пересмотреть свой подход к пороговым ценам, имея в виду более либеральную политику в области импорта сельхозпродукции.

Таким образом, Евросообщества, обеспечив себя полностью (и даже с излишком) продовольствием, сельхозпроизводителя — благоприятными условиями для работы, создав высокопроизводительную отрасль и мощный потенциал, позволили себе выйти на более комфортные условия деятельности, например, не стали искусственно сдерживать импорт, хотя многие элементы держатся под строгим контролем. Главное же состоит в том, что потребитель получил более широкие права для выбора.

Признавая тот факт, что проведение общей сельскохозяйственной политики оказало огромное влияние на развитие интеграционных процессов в Западной Европе, теоретики и практики старались не упускать из виду эволюцию процессов на внутреннем рынке в целом, отслеживали процессы, происходящие в мировой экономике, чтобы вовремя вносить соответствующие корректировки. Вместе с тем в этой области появились и определенные проблемы: необходима дальнейшая оптимизация отдельных подходов к ценообразованию в увязке с регулированием рынка из-за появления излишков сельхозпродукции, подвергается критике бюджетная и управленческая политика.

Гораздо более скромными представляются достижения ЕС в развитии отраслевой политики — в энергетике, промышленности, на транспорте. Как признают западноевропейские эксперты, несмотря на имеющиеся договоренности, согласованной политики в области энергетики у стран ЕС нет. Причины в следующем. Большой объем

потребления энергоносителей, недостаток собственных ресурсов, зависимость от иностранных поставщиков заставили страны возвести энергетическую политику в ранг политики национальной безопасности и ревниво относиться к «советам извне», даже если рекомендации исходят из институтов ЕС. Большинство стран стремится покупать энергоносители у своих коллег по ЕС. Пока же, несмотря на программы и резолюции, крупных денежных интервенций со стороны бюджета Сообщества не просматривается.

Европейские договоры не предусматривают общей промышленной политики. Отработан общий подход: поддержка чисто рыночных принципов, создание на границах ЕС определенного уровня протекционизма для защиты своих производителей и условий чистой конкуренции внутри Союза. Более или менее активная работа проводится в рамках ЕОУС и Евратома.

Не создан пока и Общий транспортный рынок. Во всех сегментах он остается достаточно жестко регулируемым и замкнутым на национальном уровне. Так, в области морского транспорта существуют противоречия между странами Севера и Юга, в области наземного — государства-члены больше привязаны к отечественным фирмам, имеются проблемы и с воздушным транспортом (уровень госдотаций, межрегиональные перевозки и др.).

16.5. Валютная и социальная политика ЕС. Расширение Евросоюза

Европейская валютная система (ЕВС) начала действовать с марта 1979 г. Изначально были поставлены четыре цели:

- достижение валютной стабильности внутри ЕС;
- упрощение конвергенции процессов экономического развития;
- придание на деле системе статуса основного элемента стратегии роста в условиях стабильности;
- оказание стабилизирующего влияния на международные валютные и экономические взаимоотношения.

Главным элементом ЕВС является единица «экю» (с 1 января 1999 г.— евро), определяемая по корзине валют на основе долевого участия и отражающая относительную долю стран-членов в валовом национальном продукте ЕС, в торговле внутри ЕС, а также их вклад в механизмы валютной поддержки.

Подводя некоторые итоги «работы» экю, можно отметить, что данная расчетная единица смогла достаточно успешно прижиться и,

несмотря на разразившийся валютный кризис начала 80-х годов, т.е. практически сразу после ее введения, выжить (хотя цена выживания и не объявлена). Можно говорить и о ее роли стабилизатора валютных курсов.

Вместе с тем итоги функционирования ЕВС весьма неоднозначны, очевидна хрупкость системы, порождаемая структурными, экономическими и валютными причинами. Корни этого отнюдь не лежат на поверхности и ответ на вопрос, почему все-таки были отодвинуты сроки введения общей валюты, достаточно неоднозначен. Действия механизмов ЕВС пока не всеохватывающи: в систему входят не все европейские валюты (частичное участие в корзине), для некоторых валют предусмотрен различный режим колебаний. За время существования ЕВС практически не сокращены структурные диспропорции между отдельными странами и регионами.

Задачи *социальной политики* изначально были поставлены еще в Римском договоре. В частности, указывалось на необходимость гармонизации условий жизни и труда, улучшение возможностей занятости, повышение уровня жизни. С этой целью бьы создан Европейский социальный фонд (ЕСФ). Однако, как признают в ЕС, на практике к реальной работе в социальной области они приступили лишь в середине 70-х годов, после Парижской конференции 1972 г., поставившей цель активизировать деятельность в социальной сфере, ибо это одна из важнейших составляющих экономического и валютного союза.

Для выполнения поставленных задач была переориентирована деятельность ЕСФ, он был нацелен на стимулирование возможностей занятости внутри Сообщества. Были предоставлены значительные средства для работы по двум приоритетным направлениям: помощь отсталым или находящимся в упадке регионам и помощь наиболее уязвимым в период роста безработицы категориям трудящихся.

В 1988 г. Еврокомиссия выдвинула три основные цели европейской социальной политики:

- обеспечение более высокого уровня социальной монолитности;
- предотвращение предпосылок к возникновению эксплуатации трудящихся в условиях создания единого крупного рынка;
- сохранение и упрочение договорной политики как основы социальной модели.

Евросоюзу удалось добиться серьезных успехов в проведении в жизнь установок социальной политики, чему в немалой степени

способствовали крупные финансовые вливания. По некоторым оценкам, финансирование ЕСФ мероприятий социальной сферы только с 1987 по 1993 гг. возросло в два раза.

На международной арене Евросоюз выступает в роли весьма активного партнера. Не обладая достаточным количеством собственных ресурсов, ЕС вынужден компенсировать их посредством расширения международных торговых связей. Главными конкурентами ЕС на международных рынках выступают США и Япония. В данном «треугольнике» пока далеко не все отрегулировано, время от времени обостряются отношения в той или другой области, получающие громкие названия, например, «стальная война», «сельскохозяйственная война» и т.д.

Вместе с тем были предприняты попытки, в первую очередь на политическом уровне, регулирования взаимоотношений в экономической сфере, чтобы процессы экономической интеграции, идущие в Европе, на североамериканском континенте и в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также в самих США, в Японии и странах ЕС, не замедлялись. Большой удельный вес в подобного рода переговорах по существу занимают проблемы передела рынков, подаваемые в оболочке борьбы с демпингом, протекционизмом и т.д.

В 1990 г. ЕС и США подписали *Трансатлантическую хартию*, цель которой — укрепление двусторонних взаимоотношений, прежде всего в политической сфере. Между ЕС и Японией в 1991 г. было заключено специальное рамочное соглашение и подписана совместная декларация, регулирующие взаимоотношения в экономической сфере. Для ЕС важно добиться четкой регулировки инвестиционной экспансии японских фирм в страны Союза.

Одной из важнейших для Евросоюза является проблема увеличения числа членов ЕС, возможность и даже необходимость решения которой зафиксирована еще в Римском договоре. После исчезновения с карты Европы социалистических государств этот вопрос приобрел новое измерение. Речь идет о возможном присоединении к ЕС стран ЕАСТ, стран — бывших членов СЭВ, прибалтийских. Эта проблема, безусловно, не будет решена в ближайшее время, хотя авансы претендентам выдаются щедро.

Западноевропейских специалистов больше всего волнует вопрос об экономической готовности претендентов, о достижении ими таких параметров, стандартов, которые не помешали бы строительству в намеченные сроки экономического и валютного союза. Увеличение числа членов ЕС неизбежно со всей остротой поставит вопрос об углублении процесса интеграции в условиях, когда сегодняшние

«15» не всегда сразу и полно могут решать задачи, например, валютного характера, при условии, «практической конвертируемости» (и то не у всех стран!), а с приходом новых членов острота противоречий несоизмеримо возрастет.

По проблеме приема новых членов уже сейчас внутри ЕС разгорелись дискуссии между сторонниками расширения и «оппозицией». Германия, существенно укрепившая свои позиции в Европе, быстро расширяет свое влияние в странах Центральной и Восточной Европы и выступает за их скорейшее включение в ЕС, хотя и на определенных условиях. Уже сейчас с целью решения данной проблемы активно анализируются различные подходы, главным образом с временной позиции и механизмов приема и дальнейшей интеграции. Эти подходы в общем-то вылились в недавно появившиеся теории «гибкой Европы» (или идеи «Европы разных скоростей»), твердое ядро которой (имеются в виду Германия и Франция) введет в действие в предусмотренные сроки экономический и валютный союз, а «второй эшелон» подключится к лидерам после полной готовности.

Появилась теория Э. Балладюра о создании «Европы концентрических кругов» и др. В принципе все выдвигаемые теории и идеи так или иначе исходят из того, что уровень развития в европейских странах различен (даже внутри ЕС) и процесс механического подключения желающих вступить в ЕС не только не будет способствовать углублению интеграции, но нарушит пока еще узкие тропки, ведущие к созданию экономического и валютного союза.

В марте 1996 г. открылась Межправительственная конференция, которая в течение года работала над пересмотром отдельных положений Маастрихтского договора. ЕС и сейчас находится перед лицом серьезного политического выбора. Дело в том, что страны-члены пришли к осознанию необходимости углубления интеграции в области внешней политики и безопасности, а эта сфера традиционно являлась показателем суверенитета национальных государств.

На состоявшейся в декабре 1997 г. встрече на высшем уровне стран-членов в Люксембурге одобрен прием в 1999 г. в состав ЕС еще пяти стран: Венгрии, Кипра (греч.), Польши, Чехии и Словении. Однако позже были внесены корректировки, прием новых членов состоится после 2000 г.

В декабре 1996 г. в Дублине состоялась встреча глав государств и правительств стран — членов ЕС, на которой был подписан так называемый «пакт стабильности». Лидеры ЕС подтвердили намере-

ния о введении с 1 января 1999 г. единой евровалюты — евро. Страны, образующие ЕВС, обязаны отвечать критериям конвергенции (по результатам 1997 г.) Маастрихтского договора, важнейший из которых — уровень бюджетного дефицита не должен превышать 2%. В случае нарушения будут применяться штрафные санкции.

На Дублинской встрече отмечалось, что единая евровалюта должна устранить последние преграды для свободного движения капиталов, услуг, товаров и рабочей силы, облегчить инвестирование и снизить риск путем устранения колебаний валютных курсов, создать мощные валютные резервы для противостояния доллару.

В Ницце в декабре 2000 г. Европейский совет официально заявил о том, что в середине декабря 2001 г. в оборот будут запущены «евромонеты и банкноты» в тех странах, которые этого пожелают, а с полуночи 31 декабря 2001 г. они официально войдут в обращение в еврозоне.

Резюме

Исходной точкой того, что сегодня называется Европейским союзом, следует считать парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана от 9 мая 1950 г., предложившего поставить все производство угля и стали Франции и ФРГ под общее верховное руководство. В апреле 1951 г. был подписан Парижский договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС), в состав которого вошли шесть государств. Договор вступил в силу в 1953 г.

25 марта 1957 г. были подписаны Римские договоры, воплотившие в жизнь основные положения Мессинской конференции, учреждено Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), основанное на таможенном союзе и общей политике, особенно в сельском хозяйстве, Европейское сообщество по атомной энергии (Евратом). Вступившие в силу Римские договоры объединили ЕОУС, ЕЭС и Евратом. В договоре о ЕЭС указана основная цель — создание таможенного союза, предусматривающего свободное движение товаров в пределах государств-членов, отмену квот и иных препятствий на пути межгосударственной торговли, а также свободное движение лиц, капиталов и услуг. 1 июля 1987 г. вступил в силу Единый европейский акт. Подтверждено стремление стран-членов последовательно продвигаться к цели — созданию подлинного Европейского союза. Экономическая интеграция и европейское политическое сотрудничество были сведены в единый магистральный процесс. На Сообщества была возложена ответственность за проведение новой политики, призванной способствовать более тесному экономическому и социальному сотрудничеству между богатыми и бедными странами-членами.

Важнейшее значение в деле становления европейской интеграции имеет Маастрихтский договор о Европейском союзе, принятый в декабре 1991 г. В соответствии с ним учреждаются единое европейское гражданство; политический союз; экономический и валютный союз.

Основные понятия

Европейский союз (ЕС) — региональная интеграционная группировка 15 стран Европы, в состав которой входят Австрия, Бельгия, Дания, Германия, Греция, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Соединенное Королевство, Финляндия, Франция, Швеция.

Единый внутренний рынок ЕС — составная часть программы экономической интеграции в рамках ЕС, предусматривающая действие в рыночной сфере единых правил.

Единый европейский акт — документ о пересмотре Римского договора, направленный на ускорение продвижения к Единому рынку.

Маастрихтский договор. Договор о Европейском союзе — согласованное решение стран о создании Европейского союза.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные этапы становления ЕС.
2. В чем суть единой сельскохозяйственной политики ЕС и каковы ее главные инструменты?
3. Каковы главные институты и механизмы функционирования ЕС?

Библиографический список

1. *Европейский* союз. Прошлое, настоящее и будущее. От единого рынка к Европейскому союзу.— М.: Право, 1994.

2. *Пебро М.* Международные экономические и финансовые отношения / Пер. с франц. О.С. Савкевич.— М.: Изд. группа «Прогресс-Универс», 1994.

3. *Щербанин Ю.А., Рожков К.Л., Рыбалкин В.Е., Георг Фишер.* Международные экономические отношения. Интеграция: Учебн. пособие.— М.: ЮНИТИ. 1997.

4. *Borchardt K.-D.* European Integration. The origins and growth of the European Union. Brussels, 1995.

5. *Growth.* Competitiveness, Employment. The Challenges and Ways Forward into the 21st Century. White Paper. European Commission, 1994.

Глава 17

Опыт интеграционного развития в отдельных регионах мира

- Зона свободной торговли в Центральной Европе
- Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)
- Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР)
- Интеграционные процессы в Южной Америке
- Интеграционные процессы в Африке

17.1. Зона свободной торговли в Центральной Европе

В начале 90-х годов страны Центральной Европы (Венгрия, Польша, Словакия и Чехия) активно включились в широко идущие на европейском континенте процессы либерализации внешней торговли, создавая для этого, в частности, зоны свободной торговли. В основе проявленной странами Центральной Европы инициативы по созданию зоны свободной торговли лежит стремление к включению в экономическую и политическую систему Европейского союза с целью решения целого комплекса взаимосвязанных проблем. Надо отметить, что в общем-то и Европейский союз, если не настаивал, то серьезно советовал этим странам «обкатать» на практике интеграционные связи перед тем как вступить в ЕС.

21 декабря 1992 г. в Кракове министры экономики и промышленности этих четырех стран подписали *Центральноевропейское соглашение о свободной торговле* (ЦЕФТА). 1 января 1996 г. в ЦЕФТА вступила Словения, 1 июля 1997 г. — Румыния, 18 июля 1998 г. — Болгария. Таким образом создан рынок с населением почти 100 млн человек.

Соглашение предусматривает поэтапное создание зоны свободной торговли промышленными товарами до 2001 г. путем постепенного взаимного снижения таможенных пошлин на продукцию промышленности и сельского хозяйства с последующей их отменой, а также других нетарифных ограничений. В Согла-

шении указывается, что страны будут расширять и углублять взаимную торговлю, весь комплекс экономических отношений через создание условий справедливой конкуренции. По мнению инициаторов создания ЦЕФТА, возобновление масштабной взаимной торговли должно частично восполнить ту пустоту, которая возникла в связи с ликвидацией СЭВ.

Соглашение основано на принципе standstill, когда стороны не могут в одностороннем порядке повышать таможенные пошлины либо вводить новые торговые барьеры. В то же время Соглашением предусмотрен ряд случаев, когда стороны имеют возможность увеличить уровень таможенного обложения или применить специальные защитные меры. Условия, срок действия, сфера распространения защитных мер, равно как и максимальная величина пошлин и темп их либерализации четко регулируются Соглашением.

В документах ЦЕФТА достаточно четко прописаны все основные регламенты относительно того, на какие товары снижаются и ликвидируются пошлины — имеется в виду происхождение товара, степень его обработки или переработки, что считать конечным продуктом. Это очень важно, так как позволяет с достаточной степенью точности давать преференции продукции собственного производства, а не импортной и далее реэкспортируемой продукции.

В отношении сельскохозяйственных товаров либерализация на первом этапе носила ограниченный характер (охватывала некоторые продукты и касалась частичного сокращения таможенных пошлин и других барьеров). Такое положение было обусловлено достаточно существенными различиями в уровне развития и организации сельского хозяйства на тот период в данных странах.

В настоящее время во взаимной торговле отменены таможенные пошлины по номенклатуре промышленных товаров на 80%, а по номенклатуре сельскохозяйственных товаров — примерно на 50%. Данный процесс продолжается, но на условиях, как указано выше, двусторонних договоренностей. В 1994 г. страны — члены ЦЕФТА приняли решение ускорить процесс ликвидации таможенных пошлин во взаимной торговле и к 1 января 2000 г. их полностью отменить. В отношении ликвидации пошлин на сельскохозяйственную продукцию у стран пока еще не все получается, имеются, в частности, проблемы с сертификацией молочной продукции между Венгрией и некоторыми другими странами, отдельные неурегулированные вопросы между Чехией и Словакией и др.

Положительным промежуточным итогом выполнения Соглашения о свободной торговле стал стабильный и предсказуемый характер, который приобрела торговая политика стран центральноевропейского региона. Запрет одностороннего повышения таможенных пошлин, закрепленный Соглашением, гарантирует национальным производителям и иностранным инвесторам, использующим импортное сырье, материалы, комплектующие изделия, стабильные условия деятельности на национальных рынках центральноевропейских стран.

В результате поэтапного снижения импортных пошлин на основе реализации Соглашения о свободной торговле и договоренностей Уругвайского раунда можно ожидать в последующем ускоренного роста импорта стран Центральной Европы по сравнению с экспортом, так как либерализация последнего уже состоялась ранее. Это в свою очередь может увеличить торговый дефицит стран Центральной Европы с развитыми странами. Кстати, данную посылку подтверждает динамика развития торговли стран (ЦЕФТА) с США.

За время действия Соглашения о свободной торговле стороны в умеренной степени пользовались дополнительными средствами защиты внутреннего рынка на основании оговорок, допускающих временный отход от согласованного графика либерализации.

Заключение Соглашения о свободной торговле в сочетании с присоединением к решениям Уругвайского раунда поставило со всей остротой проблему повышения конкурентоспособности изделий стран Центральной Европы. Если за льготный период (до полного создания зоны свободной торговли) страны региона не смогут расширить производство и экспорт конкурентоспособных товаров, то в мировой экономике они сохранят свое положение как поставщики главным образом энерго- и металлоемких изделий с невысоким уровнем обработки и экологически вредных продуктов. Сегодня развитие экспорта стран Центральной Европы сдерживается не столько внешними барьерами, сколько внутренними трудностями, которые являются результатом перестройки их экономики.

Целесообразно привести некоторые статистические данные, характеризующие развитие интеграционных процессов в ЦЕФТА (табл. 17.1).

Таблица 17.1 **Внешняя торговля стран ЦЕФТА в 1999 г.**
(млрд долл. и в %)

Показатель	*Объем торговли, 1999*	*Доля, %, 1998*	*Доля, %, 1999*	*Изменение, %, 1998/1997*	*Изменение, %, 1999/1998*
Всего экспорт	107	100	100	12	1
Внутризональный экспорт	13	13	12	6	−7
Экспорт из интеграционной зоны	94	87	88	13	2
Всего импорт	134	100	100	11	−2
Внутризональный импорт	13	9,7	9,5	8	−4
Импорт в интеграционную зону	121	90,3	90,5	11	−1

Соглашение создало благоприятные торгово-экономические условия для развития экспорта стран Центральной Европы, однако только либерализации внешнеэкономической сферы оказалось недостаточно для решения проблем развития экспорта, повышения конкурентоспособности промышленных товаров, изменения структуры экономики. Полное использование возможностей, предоставленных соглашением, тормозится отдельными трудностями внутреннего характера.

17.2. Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА)

Другим практическим примером международной интеграции является НАФТА. В начале 1988 г. между США и Канадой было заключено *Соглашение о зоне свободной торговли.* 17 декабря 1992 г. было подписано Соглашение между США, Канадой и Мексикой о *Североамериканской ассоциации свободной торговли* (НАФТА), вступившее в силу 1 января 1994 г. Если проанализировать суть основных положений Соглашения и сравнить с основополагающими посылками документов Евросоюза, то очевидно главное: демонтируются не только таможенные барьеры, НАФТА открывает путь к созданию единого континентального рынка и свободы передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

По прогнозам специалистов, не исключено, что уже к 2010 г. произойдет слияние трех национальных рынков и сформируется зона свободной торговли с населением более 378 млн человек. Следует вместе с тем иметь в виду, что в рамках НАФТА пока не созданы специальные механизмы, регулирующие сотрудничество, аналогичные существующим в ЕС (Комиссия, Суд, Парламент и т.д.). Не исключено, что в процессе сотрудничества появятся иные, чем в ЕС, механизмы, что, впрочем, будет продиктовано необходимостью.

Создание НАФТА было в большей мере инициировано решениями политиков, хотя роль экономических императивов при этом нисколько не приуменьшается. В начале 90-х годов с окончанием холодной войны радикальным образом изменилась военно-политическая и экономическая ситуация в мире — исчезли ОВД, СЭВ, резко ослабли военно-стратегические и экономические позиции России и бывших республик СССР. В новых условиях все чаще проявляются попытки и намерения Западной Европы, Японии, стран АТР выйти из-под американского «зонтика», направить средства на укрепление экономической мощи. В последние годы можно говорить о сравнимости суммарных экономических и научно-технических потенциалов стран ряда регионов с аналогичными показателями США. Как отмечено выше, Евросоюз после сравнительно долгого периода становления интеграционного климата в начале 90-х годов приступил к политике «резкого форсирования», направленной на углубление и расширение интеграции.

В то же время отмечается рост экономической мощи Японии и ряда стран Юго-Восточной Азии, несмотря на азиатский кризис 1997—1998 гг. Активизировалось Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, идут разговоры о создании Восточноазиатского экономического сообщества, Азиатского общего рынка и т.д. Такая эволюция событий в мировой экономической жизни не могла не насторожить Вашингтон, не заставить его предпринять действенные меры, чтобы предупредить возможные негативные, прежде всего для США, последствия.

Ведущая роль в развитии интеграции на североамериканском пространстве безусловно принадлежит США, которые на протяжении многих лет через свои компании активно внедрялись в

экономику соседей. В период подавляющего преимущества американской экономики на континенте, беспрекословного лидерства на мировых рынках США в принципе не слишком нуждались в развитии интеграционных процессов у себя на континенте. Смена обстановки в мире объективно поставила перед ними такую задачу.

Помимо аргументов политического характера, каждая страна — участница Соглашения имеет свои экономически обоснованные причины участия в НАФТА. Так, в начале 90-х годов американские эксперты указывали, что увеличение экспорта приведет к росту числа рабочих мест. Большие надежды связываются с процессом перенесения на мексиканскую территорию трудоемких, материалоемких и других дорогостоящих производств, что должно существенно повлиять на снижение издержек и тем самым повысить конкурентоспособность американских товаров. Американские политологи-экономисты считают НАФТА своеобразным трамплином для более глубокого проникновения в экономику латиноамериканских стран на качественно новых условиях, например, партнера, а не «эксплуататора».

Экономика Канады тесно связана с американской. Достаточно сказать, что доля США во внешнеторговом обороте Канады составляла в конце 80-х годов примерно 70% и, наоборот, доля Канады во внешней торговле США — 20%. Это очень высокий показатель, если учесть, что в самой интегрированной группировке, в ЕС, доля Германии во внешнеторговом обороте Франции составляет менее 20%, а доля Франции — чуть выше 10%. Вместе с тем, лишь в конце 80-х годов канадцы пришли к выводу о наступлении сравнительно благоприятных условий для углубления интеграционных процессов с США, имея в виду тот факт, что эффективность канадских фирм стала приближаться к аналогичному показателю для американских.

Возможная экономическая выгода после ликвидации таможенных барьеров была предварительно скрупулезно подсчитана, в частности, для обрабатывающей и добывающей промышленности. Канада считает, что участие в НАФТА позволит ей более тесно приобщиться к выпуску наукоемкой продукции, повысить прибыль, так как оплата труда в Канаде выше, чем у партнеров по группировке.

Следует отметить, что в Канаде насчитывается и много противников углубления интеграционных процессов с США в НА-

ФТА, поскольку слишком уж агрессивны американские фирмы в Канаде, в связи с чем существуют определенные опасения относительно потери национального контроля над некоторыми отраслями. Опасения канадцев понятны еще и потому, что пока не созданы сильные юридические институты для сопровождения экономических процессов.

Большие надежды связывает с НАФТА Мексика. Она рассчитывает резко ускорить темпы своего развития, провести реформы и уже через 10—15 лет приблизиться по уровню развития к промышленно развитым странам. Были предприняты решительные меры по либерализации движения капитала, начался его приток, вырос объем иностранных инвестиций. В то же время существуют опасения, что мексиканским компаниям будет весьма сложно сдерживать напор северных соседей, особенно в сельском хозяйстве, где могут возникнуть серьезные проблемы.

В рамках НАФТА происходит постепенная ликвидация тарифных барьеров; снимается большинство других ограничений для экспорта и импорта (кроме определенной номенклатуры товаров — сельхозпродукции, текстиля и некоторых других); создаются условия для свободного движения не только товаров, но и услуг, капиталов, профессионально подготовленной рабочей силы.

Каждая страна имеет свое детальное расписание введения нулевого тарифа и отмены всех ограничений в торговле с учетом национальных особенностей. Немедленному освобождению от тарифов подлежало около 80% мексиканского экспорта в США и Канаду, исключая нефть и нефтепродукты (6800 таможенных позиций) и примерно 42% экспорта США и Канады в Мексику, исключая нефть и нефтепродукты (5900 позиций). С 1 января 1999 г. 60% внутризональной торговли должно осуществляться на беспошлинной основе. После 2004 г. этот показатель должен достигнуть 99%. Тарифы на легковые автомобили и текстиль устраняются постепенно в течение 10—12 лет.

Практически отработаны подходы для предоставления национальных режимов осуществления прямых иностранных инвестиций. Мексика открывает свой финансовый сектор для американских и канадских капиталовложений полностью только к 2007 г. При этом снятие ограничений на инвестиции не распространяется на нефтяной сектор Мексики, культурную сферу Канады, на теле-радиокоммуникационную сферу и авиаперевозки США. Стороны договорились о необходимых мероприятиях по

защите интеллектуальной собственности, гармонизации технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм. Документ содержит обязательства сторон относительно создания механизма по разрешению споров (антидемпинг, субсидии и др.), которые неминуемо будут сопровождать начальный период становления организации. Следует отметить, что Соглашением не предусматривается решение проблем, относящихся к социальной сфере, таких, как безработица, образование, культура и т.д.

В настоящее время пока трудно оценить эффективность деятельности НАФТА, поскольку прошло не столь много времени. Тем не менее в начале 1999 г. была предпринята попытка оценить пятилетние итоги развития сотрудничества в рамках НАФТА. Оценки пока далеко неоднозначны. Задуманные планы и поставленные цели не были в полной мере выполнены и достигнуты.

Продвижение НАФТА согласно расписанию во многом обеспечивалось за счет исключительно динамичного развития американской экономики — более чем на 8% вырос ВВП, на 16% — внутренний спрос, сократилась безработица, созданы новые рабочие места. И партнеры США сумели воспользоваться этой ситуацией. Мексика сократила средний тариф на канадские и американские товары в среднем в 3,3 раза, но увеличила импортные пошлины на товары других стран. США и Канада сократили пошлины на мексиканские товары. В середине 90-х годов 75% мексиканского экспорта в США уже не облагалось пошлинами, хотя этот показатель в начале 90-х годов составлял 50%.

По итогам пяти лет функционирования НАФТА Мексика сумела занять место в тройке наиболее крупных торговых партнеров США, несмотря на свой потенциал, меньший, чем, например, у Японии. Мексика сумела потеснить на рынке США КНР, другие азиатские страны. Совокупная доля Канады и Мексики во внешнем товарообороте США достигла одной трети. Выросло положительное торговое сальдо Канады и Мексики в торговле с третьими странами, что помогает им преодолевать кризисные явления и покрывать дефицит платежного баланса с США. США укрепили свои позиции на канадском рынке и расширили свой контроль над импортными рынками Мексики.

О развитии внешнеторговых связей можно судить по статистическим данным табл. 17.2.

Предполагалось на первом этапе помимо прочего увеличить в США число рабочих мест, ожидался рост заработной платы в

Таблица 17.2. **Внешняя торговля стран НАФТА в 1999 г.** (млрд долл. и в %)

Показатель	*Объем торговли, 1999*	*Доля, %, 1990*	*Доля, %, 1998*	*Доля, %, 1999*	*Изменение, %, 1999/1990*	*Изменение, %, 1998/1997*	*Изменение, %, 1999/1998*
Всего экспорт	1070	100	100	100	7	0	6
Внутризональный экспорт							
Экспорт из интеграционной зоны	570	42,6	51,2	54,1	10	5	11
Всего импорт	491	57,4	48,8	45,9	5	−5	−1
Внутризональный импорт	1420	100	100	100	9	5	12
Импорт в интеграционную зону	575	34,4	40,3	40,5	11	6	12

Мексике, существенный прирост объемов взаимной торговли между США и Мексикой, улучшение экологической обстановки на американо-мексиканской границе и др.

Безусловно, и это отмечают эксперты НАФТА, возросли объемы взаимной торговли между странами, иностранные инвесторы получили достаточно строгие законодательно-правовые рамки, что позволило работать спокойнее, функционирование финансового рынка в Мексике, несмотря на кризисные периоды, стало более стройным, «проамерикански построенным», но цена таких усилий была высокой.

Американцы считают, что в приграничных с Мексикой районах рабочие места потеряли американцы, а мексиканцы их приобрели, особенно это касается Калифорнии. Несмотря на то, что после 1993 г. импорт сельхозпродукции США из Мексики и Канады возрос на 57%, при этом 52% всех фруктов в США поставлять стала Мексика в рамках НАФТА. Немаловажно, что значительно снизились затраты на контроль за качеством сельхозпродукции.

Не удалось в полной мере гармонизировать, точнее, подтянуть заработную плату мексиканского рабочего к зарплате его американского коллеги — разница доходит до 15—16 долл./час. Определенные проблемы возникли и у канадцев — НАФТА не

лучшим образом повлияла на социальную политику Канады. Пришлось скорректировать (не увеличить) затраты на пенсии, на другие социальные выплаты, снизилась реальная заработная плата.

На первых этапах развития интеграционных процессов подобные издержки естественны. Без этого не обошелся в свое время ЕС, прошла свой путь, пусть и не до конца, ЦЕФТА. На наш взгляд, логика развития НАФТА непременно должна высветить один важный аспект — необходимы создание определенных организационных структур, дальнейшая отработка механизма сотрудничества.

17.3. Сотрудничество в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР)

В последние полтора-два десятилетия этот регион привлекает к себе большое внимание специалистов как зона наиболее динамичного экономического роста. Опережение других регионов мира по темпам роста, в том числе в технологически передовых отраслях, наряду со стремительным усилением международной конкурентоспособности значительной группы стран АТР дает основания, в данном случае исходя из стоящих перед нами задач, рассмотреть, какова роль международных интеграционных процессов в АТР, насколько международная экономическая интеграция способствовала экономическому развитию стран региона, росту потребления, производства и т.д.

Если руководствоваться только чисто географическим подходом с акцентом на азиатский континент, то по большому счету в АТР уже сложился «азиатский четырехугольник»: Япония — Китай — НИС[1] — АСЕАН. АСЕАН — *Ассоциация государств Юго-Восточной Азии,* созданная в 1967 г. субрегиональная организация, включающая Индонезию, Малайзию, Таиланд, Филиппины, Сингапур, позже — Бруней и Вьетнам. (В экономических публикациях, в ряде материалов ЮНКТАД, МБРР введено понятие АСЕАН-4, т. е. первые четыре страны. Далее речь пойдет именно об АСЕАН-4).

Существенным фактором развития экономических связей в регионе становятся усиливающиеся настроения в пользу азиатской солидарности, поиска общеазиатских ценностей. В связи с этим видение интеграционных процессов в АТР отличается от подхода к оценкам европроцессов. Анализ внутрирегионального взаимодействия и особенно связей в рамках «азиатского четырехугольника» происходит в первую очередь в таких областях, как торговля, прямые инвестиции, межфирменное партнерство, а также на межрегиональном уровне. Интеграция в том виде, как мы ее понимаем и представляем на примере ЕС, МЕРКОСУР и даже некоторых африканских структур, при рассмотрении азиатской проблематики отличается присущими данному региону особенностями.

В концептуальном плане и, что важно, не без помощи «неазиатских» аналитических центров и рекомендаций авторитетных международных организаций были разработаны три принципиальных направления региональной интеграции на базе и в рамках АСЕАН:

• *рыночное.* Предпочтение отдается движению к зоне свободной торговли через поэтапное снижение тарифов во взаимной торговле, чтобы в итоге в соответствии с теорией сравнительных преимуществ и для наиболее эффективного использования ресурсов обеспечить полную свободу размещения производства в одной из стран АСЕАН. Либерализация внутрирегиональной торговли может осуществляться путем потоварного снижения тарифа либо посредством всеобщих их сокращений, что, по идее, обещает ускорение процесса. Такой схемы более или менее придерживался Сингапур;

• *рыночно-институциональное.* Его отличительная особенность — сочетание выборочной торговой либерализации с использованием некоторых форм межгосударственного регулирования. Этот путь отстаивался сторонниками «целенаправленно регулируемой индустриализации». Такая стратегия опирается на общерегиональное промышленное сотрудничество, согласование планов развития стран АСЕАН на международном уровне, реализацию совместных проектов, подкрепляемые административными и политическими мерами. Данное направление разработано в Индонезии, которая считает, что интеграционному процессу и введению рыночного режима в масштабах группировки должны предшествовать индустриализация всех ее членов, формирование компенсационных механизмов;

[1] «Новые индустриальные страны» — Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур.

• сторонники третьего направления предлагают реализацию *отдельных проектов регионального масштаба* и выступают против комплексных схем хозяйствования. Кроме того, были проанализированы возможности частного сектора как агента и движущей силы региональной интеграции, высказывались мнения о создании условий для благоприятного роста крупных многонациональных компаний, которые были бы способны занять главное место в региональном бизнесе и составить серьезную конкуренцию крупным компаниям вне АСЕАН. Таким образом, в регионе АСЕАН пока нет ясности в теоретических подходах к осуществлению интеграции, что отнюдь не способствует реализации долгосрочных планов.

Остановимся несколько более подробно на достигнутых АСЕАН результатах. За два десятилетия АСЕАН зарекомендовала себя как зрелая политическая организация, но в экономическом плане результатов развития интеграционных процессов нет. Распространение торговых преференций на внутриасеановскую торговлю, о чем договаривались ранее, вылилось в формально-бюрократическое мероприятие, почти не отразившееся на торговых потоках между странами.

Практически не продвинулось вперед промышленное сотрудничество, создание СП, работающих на всю зону. Доля внутриасеановской торговли во всем объеме внешней торговли стран — членов АСЕАН не претерпевает существенного изменения (табл. 17.3). Значительная часть внешней торговли приходится на страны, расположенные вне АСЕАН, — США, Японию. Парадокс заключается в том, что несмотря на существование организации, деклараций «за развитие внутриасеановского сотрудничества», сами страны — члены группировки развивались весьма динамично. Взаимодополняемости экономик же как не было, так и нет.

На Сингапурском совещании в верхах стран АСЕАН в январе 1991 г. стороны еще раз высказались за развитие сотрудничества. Поставлена задача создать до 2007 г. зону свободной торговли, снижая постепенно внутриасеановские тарифы.

В настоящее время в АТР предпринимаются достаточно активные усилия по реальному запуску механизма сотрудничества в рамках *Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества* (АТЭС) — форума, созданного в 1989 г., в котором представлены все страны с весомым и растущим экономическим присутствием в АТР. По характеру, целям, концепциям, даже по составу участников АТЭС выглядит довольно нетипичной для сегодняшнего мира региональной группировкой. Это экономическое объединение создано государствами, сильно различающимися между собой по условиям и уровням хозяйственного развития, структурам экономик, традициям, психологии.

Таблица 17.3. **Внешняя торговля стран — членов АСЕАН**

Показатель	*Объем торговли, 1999*	*Доля, %, 1990*	*Доля, %, 1998*	*Доля, %, 1999*	*Изменение, %, 1999/1990*	*Изменение, %, 1998/1997*	*Изменение, %, 1999/1998*
Всего экспорт	359	100	100	100	11	−7	9
Внутризональный экспорт	79	20,1	21,9	22,1	12	−18	10
Экспорт из интеграционной зоны	280	79,9	78,1	77,9	10	−3	9
Всего импорт	299	100	100	100	7	−25	7
Внутризональный импорт	69	16,2	22,6	22,9	11	−16	9
Импорт в интеграционную зону	230	83,8	77,4	77,1	6	−27	7

Но развитые и развивающиеся страны выступают как равноправные партнеры. Следует отметить тот факт, что, за исключением США, Японии и Канады, другие страны в послевоенный период играли скорее пассивную, чем активную, роль в формировании мирового политико-экономического порядка, правил и принципов мирового общения.

Не отвлекаясь на эволюцию АТЭС после 1989 г., представляется более важным обратить внимание на программу действий АТЭС, принятую в Осаке в ноябре 1995 г. Программа действий направлена на достижение долгосрочной цели обеспечения свободной и открытой торговли и инвестирования не позднее 2010 г. для промышленно развитых стран и 2020 г. — для развивающихся стран.

Согласно принятому документу, процесс либерализации и содействия в рамках АТЭС будет носить всеобъемлющий характер и соответствовать стандартам ВТО. Данный документ в целом охватывает все элементы, необходимые для сборки интеграционного каркаса. В нем речь идет о постепенном сокращении тарифов и обеспечении транспарентности соответствующих тарифных ре-

жимов стран АТЭС, сокращении нетарифных мер, о необходимости развития сотрудничества в области энергетики, транспорта и т.д.

На данном этапе можно сказать, что АТЭС стоит в начале пути. Пока приняты меры лишь декларативного характера, необязательные. Выше уже отмечалась специфика подходов к интеграции в азиатском регионе. Сегодня эта экономическая группировка не связана плотным взаимодействием, взаимопроникновением, взаимовлиянием. Пока основные рычаги в АТЭС у политиков. Чтобы данное объединение стало интеграционным с экономической точки зрения, необходимо время.

В настоящее время АТЭС может действовать, опираясь на уже существующие формирования, например, на АСЕАН, а также на группировки, которые могут возникнуть или пока работают вяло, например, СТЭС — *Совет по тихоокеанскому сотрудничеству* — неправительственная организация, привлекающая к работе научных деятелей, бизнесменов и др.

Следует не забывать и другой момент — рост численного состава тихоокеанских организаций — факт хотя и отрадный, но и настораживающий в том плане, что крупные форумы, как правило, медлительны и менее работоспособны. Поэтому-то и может получиться так, что в рамках АТЭС, в регионе АТР вообще, появятся какие-то другие структуры интеграционного характера, а само АТЭС будет играть роль своеобразного разработчика идеологии интеграции для стран региона.

Возвращаясь к вопросу об АСЕАН, для объяснения эффекта экономического роста можно в качестве рабочей принять следующую гипотезу, хотя и не дающую полного объяснения, но во всяком случае с иных позиций трактующую «азиатский подход» к интеграции. Данная теоретическая посылка исходит из того, что интеграционные процессы могут быть инициированы, хотя и не сразу, за счет иностранных инвестиций. Отмечается, что страны с неразвитой экономикой, но обладающие сырьевыми и трудовыми ресурсами при подпитке извне финансовыми, техническими, интеллектуальными средствами, способны достичь высоких темпов экономического роста. Позже, по мнению авторов данной гипотезы, когда экстенсивный рост за счет притока иностранных инвестиций будет исчерпан, страны будут готовы экономически к поиску внутренних интенсивных факторов развития, т.е. будут готовы к развитию интеграции.

17.4. Интеграционные процессы в Южной Америке

Интеграционные процессы в Южной Америке представляются для нас весьма интересными как с теоретической, так и с практической точки зрения. Имеется в виду, безусловно, опыт, который можно спроецировать на постсоветские условия.

В силу исторических и географических причин экономика стран Южной Америки на протяжении многих десятилетий развивалась преимущественно на побережье. Это связано с тем, что экономика формировалась на основе потребностей метрополий и поэтому оказалась не приспособленной к внутриконтинентальной торговле.

Зачастую при анализе упускается из виду тот факт, что одним из серьезных препятствий для развития интеграции является отсутствие хорошего транспортного сообщения между странами, природные условия (горы, экваториальные леса) также могут затруднять взаимообмен между соседями. По мнению южноамериканцев, их условия разительно отличаются от условий Западной Европы, чья компактная территория легко позволяет создать разветвленную транспортную систему. Наследие прошлого не способствовало интеграции и в том смысле, что национальные экономики стран региона слабо дополняли друг друга, были ориентированы на экспорт совпадающих по своим характеристикам товаров.

Переход большинства латиноамериканских стран к модели открытой экономики, при помощи которой они надеялись преодолеть экономический кризис и адаптироваться к новым условиям мирового хозяйства, модернизировать производственный потенциал, не принес им существенного успеха в 80-х годах. Попытки увеличить физические объемы экспорта не сопутствовали росту валютных доходов из-за снижения мировых цен на сырье, сказалось негативное влияние протекционистских барьеров, наличие внешнего долга.

С учетом мирового опыта развития латиноамериканцами была выдвинута новая концепция региональной интеграции, которая представляет собой не альтернативу интеграции в мировое хозяйство, а наилучшую, на их взгляд, основу для развития связей Латинской Америки с другими районами мира. Для этого была поставлена задача изменения прежнего стиля интеграции, на-

целенной первоначально на замену импорта в рамках региональных рынков, что не соответствовало новой модели развития латиноамериканских стран. Стала разрабатываться четко сформулированная концепция так называемого «открытого регионализма», т.е. интеграции, основанной на низких таможенных барьерах и более открытой для мирового рынка.

Развитие субрегионального сотрудничества получило дополнительный импульс после создания в начале 90-х годов НАФТА и провозглашения Дж. Бушем так называемой «Инициативы для Америк», согласно которой предусматривалось образование зоны свободной торговли «от Аляски до Огненной Земли». Естественно, что инициатива Буша была призвана укрепить позиции США в Латинской Америке, дать своего рода ответ на укрепление интеграционных тенденций и процессов в других регионах мира.

Анализ экономических процессов в Южной Америке позволяет выявить следующие причины, приведшие к ускорению интеграции в регионе:

• усиливающаяся конкуренция в торговле, с одной стороны, и рост доходов от использования новых технологий и инвестиций, с другой, побуждали к созданию более крупных и открытых рынков. Стало ясно, что ограниченность и даже закрытость рынка неизбежно ведут к замедлению темпов развития по всем направлениям;

• предпринятая южноамериканскими странами в конце 80-х годов либерализация внешней торговли. Реализация программ по введению единых тарифов и снятию нетарифных ограничений создавала условия для подписания двух- и многосторонних соглашений о либерализации торговли, что было невозможно осуществить в условиях закрытых экономик. Установление льготных тарифов или их полная отмена в определенных секторах экономики стимулировали товарообмен в регионе;

• радикальный пересмотр механизмов интеграции в регионе.

Как известно, в 1960 г. был подписан так называемый «договор Монтевидео» о создании зоны свободной торговли, включающей страны — члены *Латиноамериканской ассоциации свободной торговли* (ЛАСТ, эту организацию позже сменила *Латиноамериканская ассоциация интеграции* — ЛАИ). Согласно договору была создана жесткая тарифная система, в ряде случаев себя не оправдывавшая, а с позиции сегодняшнего дня — невыгодная. Страны

должны были предоставить режим наибольшего благоприятствования для всех стран ЛАСТ, а не каким-то своим партнерам, что выливалось бы в дальнейшем в обоюдовыгодный вариант.

На практике страны перестали предлагать своим приоритетным партнерам товары по льготным тарифам, поскольку это автоматически распространялось и на других членов ЛАСТ. Это наносило в конечном счете ущерб национальным экономикам со стороны конкурирующих производителей третьих стран. «Договор Монтевидео» через 20 лет был пересмотрен и в новой редакции он допускает заключение торговых соглашений с несколькими или даже с одной страной. Было констатировано, что общее снижение тарифов не служит целям латиноамериканской интеграции, которая должна углубляться постепенно, посредством подписания более ограниченных по составу участников соглашений, рассматривавшихся как «строительные блоки» для полного снятия тарифов в будущем;

• положительные изменения в политической жизни континента. Начавшийся процесс демократизации в общем дает основания полагать, что конфликтные ситуации типа «футбольных войн» исчезнут и не будут влиять на экономические преобразования.

В наблюдающейся активизации интеграционных процессов в Южной Америке все более заметную роль играет МЕРКОСУР (Mercado Comun del Sur) — *Общий рынок стран Южного конуса,* созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем и в короткий срок превратившийся в одного из основных участников реальной региональной интеграции. В настоящее время МЕРКОСУР — это крупнейший интегрированный рынок Латинской Америки, где сосредоточено 45% населения (более 200 млн чел.), 50% совокупного ВВП (свыше 1 трлн долл.), 40% прямых зарубежных инвестиций, более 60% совокупного объема товарооборота и 33% объема внешней торговли континента.

Договором о создании МЕРКОСУР предусмотрена отмена всех пошлин и тарифных ограничений во взаимной торговле между четырьмя странами, т. е. свободное движение капиталов и рабочей силы, введение единого внешнего тарифа и образование таможенного союза, координация политики в области промышленности, сельского хозяйства, транспорта и связи, в валютно-финансовой сфере; унифицированы правила функционирования свободных промышленных зон, утвержден единый порядок определения происхождения товаров. В результате предпринимаемых

усилий взаимный товарооборот вырос с 3,5 млрд долл. в 1991 г. до 11,5 млрд долл. в 1995 г.

Для руководства процессом интеграции в переходный период в конце 1994 г. были созданы *Совет общего рынка* в составе министров иностранных дел и экономики, на который возложена задача проведения общей интеграционной политики, *Группа общего рынка* — исполнительный орган, функционирующий постоянно и имеющий Административный секретариат со штаб-квартирой в Монтевидео, а также 11 технических комиссий, подчиняющихся Группе общего рынка и занимающихся вопросами торговли, таможенного регулирования, технических норм, валютно-финансовой политики, макроэкономической политики, наземного и морского транспорта, промышленной технологии, сельского хозяйства, энергетики. Административный секретариат осуществляет оперативную поддержку мероприятий МЕРКОСУР и его возглавляет поочередно представитель каждой страны-члена в течение двух лет.

Важнейшим принципом принятия решений является консенсус, национальные органы управления наделяются ограниченными полномочиями. На встречах на высшем уровне, которые проводятся ежегодно, утверждаются программа и стратегия на перспективу. Ими, например, были подписаны важнейшие документы о переходе к Таможенному союзу и расширению круга участников группировки.

Институт комиссаров (по образцу Евросоюза), т. е. высокопоставленных чиновников, обладающих широкими полномочиями, не сложился.

Становление МЕРКОСУР не обходится без трудностей. Несмотря на поставленные цели страны — члены этой группировки не сумели договориться к намеченному сроку (1 января 1995 г.) о полной отмене тарифов во внутрирегиональной торговле, участники МЕРКОСУР условились временно, на переходный период (до 2000 г.), сохранить значительное число изъятий из общего режима, которые варьируются для каждой из четырех стран. В частности, Уругвай получил право на наиболее обширный список временных исключений из беспошлинной торговли между странами — членами МЕРКОСУР — 950 позиций единой таможенной номенклатуры блока — на срок до 2000 г., Аргентина — 221 позицию до 1999 г., Бразилия — 28 позиций до 1999 г., Парагвай — 272 позиций до 2000 г.

Не удалось согласовать в предполагавшиеся сроки и единые внешние тарифы на импорт товаров из стран, не входящих в МЕРКОСУР. Тем не менее, сторонами согласован график, в соответствии с которым предполагается ежегодно равными долями снижать эти тарифы вплоть до их полной отмены в согласованные заново сроки.

Договор МЕРКОСУР предписывает отмену нетарифных ограничений, за исключением мер регулирования торговли вооружениями, боевой техникой, боеприпасами, радиоактивными материалами, драгоценными металлами, а также рестриктивных мер, направленных на защиту здоровья и нравственности граждан, национального культурного достояния. Сохраняется ряд нетарифных регулирующих мер, не имеющих ограничительного характера, которые подлежат упорядочению и гармонизации. Однако эта сложная и объемная работа, проводимая специальным комитетом МЕРКОСУР по нетарифным ограничениям, пока не завершена. В настоящее время Комиссия по торговле разрабатывает общий регламент по защите от демпинга.

Как и было условлено, с 1 января 1995 г. на внешних границах блока стали действовать общие таможенные тарифы (ОТТ) на импорт из третьих стран, охватывающие примерно 85% товарных позиций единой таможенной номенклатуры МЕРКОСУР. Их ставки варьируются от 2 до 20% стоимости товара. В отношении остальных 15% номенклатуры определен особый порядок формирования ОТТ: товары инвестиционного назначения — ставка ОТТ 14% с периодом постепенного приведения в соответствие с ней национальных тарифов Аргентины и Бразилии до 2001 г., Парагвая и Уругвая — до 2006 г.; продукция информатики и телекоммуникаций — ставка ОТТ 16% до 2006 г. для всех четырех стран.

Кроме того, за каждым из государств — членов МЕРКОСУР зарезервировано право на временные изъятия из режима ОТТ в целях наиболее адекватной адаптации «уязвимых» секторов экономики к новой конкурентной среде (действующие национальные тарифы на эти товары будут постепенно приведены в соответствие с согласованными ставками ОТТ).

Процесс интеграции в МЕРКОСУР, несмотря на незавершенность становления таможенного союза в его классическом виде, является наиболее динамичным в регионе. Объем внутризонального экспорта в 1991—1996 гг. вырос с 5,1 млрд долл. до 17,0, т.е.

более чем втрое, и составил почти половину экспорта стран Латинской Америки и Карибского бассейна. Доля внутризональной торговли в товарообороте стран МЕРКОСУР со всем миром в 1996 г. повысилась до 22,7%, в 1995 г. этот показатель составлял 20,1%. Даже падение объемов внутризонального экспорта в 1999 г. на 26% по сравнению с 1998 г. дало прирост этого показателя по сравнению с 1990 г. на 15%.

В табл. 17.4 приводятся статистические данные о внешней торговле стран МЕРКОСУР. Необходимо отметить, что на показатели 1998 и 1999 гг. существенно повлиял финансовый кризис, как азиатский, так и латиноамериканский.

Таблица 17.4. **Внешняя торговля стран — членов МЕРКОСУР** (млрд долл., %)

Показатель	*Объем торговли, 1999*	*Доля, %, 1990*	*Доля, %, 1998*	*Доля, %, 1999*	*Изменение, %, 1999/1990*	*Изменение, %, 1998/1997*	*Изменение, %, 1999/1998*
Всего экспорт	74	100	100	100	5	−2	−9
Внутризональный экспорт	15	8,9	25	20,3	15	−1	−26
Экспорт из интеграционной зоны	59	91,1	75	79,7	4	−3	−3
Всего импорт	83	100	100	100	12	−3	−16
Внутризональный импорт	16	14,5	21	19	16	−1	−24
Импорт в интеграционную зону	67	85,5	79	81	12	−4	−14

МЕРКОСУР оказал положительное воздействие на качественные показатели внешней торговли стран-членов, способствовал росту промышленного экспорта. 70% бразильских предпринимателей ведут деятельность в рамках блока. Аргентина реализует 30% своего экспорта (против 17% в 1991 г.), Уругвай и Парагвай — более 50%. Значительное развитие получила кооперация на уровне отдельных фирм и предприятий. В этот процесс вовлечены крупнейшие аргентинские и бразильские объединения «Групо Архентино» и «Групо Бразил». Кооперация и сотрудничество особенно распространены в машиностроении и металлургии, а также в энергетике. МЕРКОСУР гарантируется поставка энергоносителей, в 1993 г. был принят специальный документ «Основные элементы энергетической политики».

Рост взаимной торговли способствовал экономическому росту в целом. Так, ВВП Аргентины в 1992—1994 гг. увеличивался на 8,7; 6,1; 7,4% соответственно, а ВВП Бразилии — на 4,2; 5,8; 4% соответственно. Несмотря на спад в экономике Аргентины и Уругвая в 1995 г., зональная торговля расширялась.

Необходимо отметить важность МЕРКОСУР как объединения, служащего стабилизационным механизмом для экономик стран блока. Констатировано, что сдерживание инфляции осуществлялось посредством увеличения импорта, регулирование тарифной политики способствовало «торможению» темпов экономического спада, например, в Аргентине и Бразилии. Как указывают сами бразильцы, в 1991—1993 гг., в период, когда темпы экономического роста в Бразилии были весьма низкими, местная промышленность смогла выжить в значительной мере благодаря доступу на рынок Аргентины, экономика которой как раз тогда переживала подъем. Этим южноамериканцы объясняют достижение положительного сальдо во взаимной торговле и сохранение уровня занятости.

В 1994—1995 гг. ситуация между Аргентиной и Бразилией повторилась в «зеркальном отображении» — спад в Аргентине и начало подъема в Бразилии. Страны пошли по отработанному сценарию и теперь уже аргентинцы отмечали положительные стороны сотрудничества в МЕРКОСУР. Вообще южноамериканские аналитики прямо указывают, опираясь на собственный опыт, что в интеграционной группировке необходимо членство по меньшей мере двух сильных в экономическом отношении стран, способных в кризисной ситуации «принять удар на себя».

Значительные успехи интеграции не означают отсутствия в объединении множества серьезных проблем. Это проблемы недостаточного развития транспортной инфраструктуры, вопросы валютного регулирования, унификации налогообложения, трудового законодательства. Большие трудности связаны с распределением преимуществ интеграции из-за того, что национальные экономики имеют «разную мощность».

Возникают противоречия между развитием интеграционных процессов и собственно «деликатных, уязвимых» отраслей, таких, как строительная, мукомольная, сахарная, винодельческая. К числу «болезненных» отраслей, в плане раздела рынков, относится авто-

мобильная. Сложные задачи стоят перед МЕРКОСУР в социальной сфере. Если предприниматели уже почувствовали позитивизм интеграции, то население стран — членов — не вполне.

Перспективы интеграции в МЕРКОСУР в целом оцениваются как благоприятные большинством наблюдателей внутри субрегиона и за его пределами. Главные условия развития интеграции — укрепление экономической и финансовой стабильности блока. По мнению экспертов, объемы взаимной торговли между странами МЕРКОСУР находятся на подходе к своей высшей планке. ЗСТ, таможенный союз, видимо, не смогут уже дать нового мощного импульса развитию связей. Эти формы интеграции в экстенсивном плане уже сыграли свою роль. Необходимо внедрение новых, более прогрессивных форм сотрудничества на микроуровне. Для этого в рамках МЕРКОСУР предпринимаются меры организационного порядка, например, создание специального трибунала для разрешения торговых конфликтов между странами блока. Пока идет кулуарное обсуждение идеи о создании некоего наднационального органа по отслеживанию проблем и принятию решений. Однако процесс создания наднационального органа является вообще весьма чувствительным, болезненным. Странам предстоит найти действенные рецепты по сочетанию рыночных механизмов с регулирующей деятельностью государства, учитывая специфику южноамериканского региона, в котором еще недавно насчитывалось достаточное количество авторитарных режимов. Вероятно, будут предприняты и меры по структурной перестройке внутри самих стран МЕРКОСУР.

Из числа других интеграционных объединений континента можно выделить:

• *Андский пакт* (Боливия, Венесуэла, Колумбия, Перу и Эквадор). Предусматривается трансформировать эту организацию в *Андскую систему интеграции* и придать экономическим взаимоотношениям импульс к «более высокой степени интеграции»;

• *Центральноамериканский общий рынок* (Гватемала, Гондурас, Коста-Рика, Никарагуа и Сальвадор) — сформирована зона свободной торговли, предусматривается ликвидация пошлин внутри блока и введение ОТТ в отношении третьих стран;

• *КАРИКОМ,* или *Карибское сообщество* (14 англоязычных стран Карибского бассейна), — достаточно развитая интеграционная группировка, имеет ряд единых внешних тарифов.

17.5. Интеграционные процессы в Африке

Интеграционные процессы в Африке начались в начале 60-х годов. Страны этого континента имели различный уровень экономического развития, а по сравнению с мировым он был и остается низким. И тогда, и сейчас отмечается широкий разброс в доходах, по финансовому потенциалу, транспортным возможностям и т.д. К началу 90-х годов из четырех десятков стран, которые относятся к разряду так называемых слаборазвитых, 25 расположены на африканском континенте. При этом ВВП на душу населения колеблется от 80 долл. в Мозамбике до 500 долл. в Мавритании.

После 1960 г. на континенте возникло около 40 различных международных организаций экономического и финансового профиля, которые выступали за развитие интеграции как по широкому кругу экономических сфер деятельности, так и в рамках отдельных отраслей, хотя в основополагающих документах не всегда присутствовали дефиниции «интеграция» или «международное разделение труда». Большое влияние на подталкивание интеграционных процессов в Африке оказывали бывшие метрополии, но, как правило, такое воздействие имело определенные цели — не выпускать из сферы интересов и т.д. Примером могут служить различные группировки франкоязычных, англоязычных стран и др.

На начальном этапе интеграции возникали организации, скорее присущие африканским условиям, например, семь организаций «речного профиля»: ОМВГ (*Организация по освоению бассейна реки Гамбия*), ОМВС (*Организация по освоению реки Сенегал*), *Организация по эксплуатации и развитию бассейна реки Каттеры* и др. Это естественный процесс, присущий данному континенту, данным специфическим условиям и тем экономическим условиям, которые были на тот момент в Африке.

Были также созданы структуры, которые, согласно оценкам африканских исследователей, могли вполне стать своего рода центрами для «концентрации процессов и превращения их в интеграционные». Это такие организации, как *Африканская лесопромышленная организация, Международный союз стран — производителей какао, Ассоциация по развитию рисоводства в Западной Африке* и им подобные. В принципе такой сюжет мог иметь продолжение, так как страны в общем имели монокультурную структу-

ру производства, а другие экономические составляющие, которые могли бы в чем-то препятствовать сближению, кооперации, расширению торговли и т.д., все-таки не превалировали. Однако в силу целого ряда причин как объективного, так и субъективного характера развитие шло довольно вяло.

Не следует забывать и то, что в 60—70-е годы в Африке наблюдалось весьма сильное влияние ТНК. Так, в 1977 г. прекратило свое существование *Восточноафриканское сообщество* (ВАС) — группировка, которая подавала большие надежды сторонникам интеграции. Однако деятельность ТНК, контролировавших товарные потоки от сбыта до реализации, на определенном этапе сорвала программы регионального сотрудничества.

В 80-е годы в результате активной деятельности экономической дипломатии развивающихся стран, в том числе и африканских, мировым сообществом в определенной мере были отрегулированы некоторые подходы ТНК к сотрудничеству. Через серию Ломейских конвенций были «подработаны» условия сотрудничества стран — членов Евросоюза (а значит и входящих в них бывших метрополий) с развивающимися странами. (Кстати, вышеупомянутое ВАС возобновило свою деятельность, правда, пока на организационном уровне — создан секретариат и т.д.). По мнению специалистов, в Африке региональные интеграционные процессы начинают все более подчиняться экономической логике.

Целесообразно представить деятельность некоторых, наиболее успешно функционирующих (по африканским меркам) интеграционных группировок.

С учетом приоритетных потребностей все больше внимания уделяется реализации Договора о поэтапном создании *Африканского экономического сообщества* (АфЭС — Общий рынок на базе существующих региональных организаций), соглашение о котором вступило в силу в мае 1994 г. План постепенного — в шесть этапов — создания АфЭС должен быть реализован в течение 34 лет. При этом, поскольку главными опорными элементами всей конструкции АфЭС являются уже существующие субрегиональные группировки, в частности, ЭКОВАС, КОМЕСА, САДК, САМ ЭСГЦА, ЮДЕАК, в первые 20 лет первоочередное внимание планируется уделить именно им, их всемерному укреплению и усилению скоординированности их деятельности. Создание АфЭС объективно зависит от дальнейшего «самочувствия» субрегиональных африканских группировок, которое пока оставляет желать лучшего.

Вероятно, практический эффект от АфЭС — дело достаточно отдаленного будущего. Однако сам процесс формирования Сообщества может дать толчок модернизации и унификации структур экономического взаимодействия африканских стран, увеличить интенсивность и объем их сотрудничества, что в конечном итоге должно привести к расширению африканских рынков, появлению относительно крупных потребностей в связи с оснащением новых предприятий и других объектив, создаваемых в Африке на коллективной основе.

В Западной Африке наиболее заметна некоторая активизация деятельности *Экономического сообщества западноафриканских государств* (ЭКОВАС/ECOWAS создано в 1975 г., в состав входят 16 государств), ставящего целью поэтапное создание общего рынка в регионе. В июле 1995 г. в ходе 18-го саммита ЭКОВАС было объявлено об официальном вступлении в силу обновленного Договора о Сообществе (подписан в Котону в 1993 г.), с которым ряд государств этого субрегиона связывают надежды на дальнейшую активизацию сотрудничества и углубление интеграции, в частности, путем реализации договоренностей о свободном перемещении людей и товаров, развитии торговли и транспортной сети, создании единого Парламента и совместного Трибунала, введении к 2006 г. единой валюты.

Осуществление планов Сообщества наталкивается на значительные трудности, обусловленные различием в уровнях экономического развития государств, их неодинаковыми подходами к использованию властных и рыночных рычагов для решения экономических, финансовых, торговых и иных задач. Повышению эффективности ЭКОВАС в немалой степени препятствуют соперничество между франко- и англоязычными странами субрегиона и их более тесная, чем в других регионах, привязанность к бывшим метрополиям, а также внутренние проблемы в Нигерии, являющейся, по мнению ряда государств, «локомотивом» интеграционных процессов в Западной Африке.

В ноябре 1993 г. в Кампале (Уганда) был подписан Договор о преобразовании *Зоны преференциальной торговли* стран Восточной и Южной Африки (ЗПТ) в *Общий рынок Восточной и Южной Африки* (КОМЕСА), включающий 21 страну, в планах которого — формирование Общего рынка к 2000 г., валютного союза — к 2020 г., сотрудничество в экономической, юридической и административной сферах. Идея создания Общего рынка предусмат-

ривала слияние *Сообщества развития Юга Африки* (САДК) и ЗПТ в КОМЕСА. Однако в августе 1994 г. на саммите САДК в Габороне было принято решение о раздельном существовании двух организаций — в Южной и Восточной Африке соответственно.

На состоявшемся в апреле 1996 г. заседании Совета Министров КОМЕСА с участием 16 стран-членов, помимо рассмотрения итогов деятельности в 1995 г. были поставлены задачи по развитию интеграции: необходимость наращивания промышленного производства в регионе, снятие тарифных барьеров в торговле, введение общего внешнего тарифа. Как успех были отмечены постоянный прирост объема внутрирегиональной торговли (в среднем 10,1% в год), отмена странами почти всех нетарифных барьеров, частичное сокращение таможенных тарифов. Вместе с тем создание Общего рынка в этом африканском регионе затруднено тем, что между странами отмечается все-таки значительный «дифферанс» в уровне экономического развития, нестабильна политическая обстановка, далеко до стабильности и в валютно-финансовой сфере.

Сообщество развития Юга Африки (САДК) — политико-экономический региональный блок, созданный в 1992 г. на базе *Конференции по координации развития стран Юга Африки* (САДКК), существовавшей с 1980 г. В настоящее время в САДКК входят 12 государств. По замыслу учредителей Сообщества, развитие сотрудничества должно идти по принципу «гибкой геометрии» и разнотемповости интеграционных процессов как между отдельными странами, так и группами стран внутри САДК. Нынешняя программа действий Сообщества оценивается в 8,5 млрд долл. и включает 446 совместных проектов. Финансирование программы лишь на 10 — 15% может быть обеспечено за счет собственных ресурсов.

На консультативной конференции с участием внешних доноров по вопросам мобилизации финансовых и трудовых ресурсов (Лилонгве, февраль 1995 г.) было принято решение о создании специальных органов по вопросам труда и занятости. Эти органы в рамках САДК пока обладают совещательным статусом.

В августе того же года было принято решение о создании единой энергосистемы стран Юга Африки. Подписаны соответствующий Меморандум, а также Протокол о совместном использовании водных ресурсов. Тогда же принято решение об активизации усилий по созданию к 2000 г. на Юге Африки зоны свобод-

ной торговли. Определились основные «доноры» (сотрудничающие партнеры) САДК — Скандинавские страны, которые предоставят до 50% внешнего финансирования, ЕС и США.

С ЕС в сентябре 1994 г. подписана Берлинская декларация, предусматривающая, в частности, обмен интеграционным опытом, совместное планирование и реализацию программ развития. С США в феврале 1996 г. был подписан двусторонний Меморандум о взаимопонимании в торгово-экономической области, предусматривающий в качестве приоритетных сфер сотрудничества агробизнес, энергетику, финансы, развитие инфраструктуры и др. Американцы ориентируют африканских партнеров прежде всего на развитие взаимодействия по линии частного предпринимательства с постепенным сворачиванием программ по государственной линии.

В настоящее время в Сообществе предпринимаются меры по постепенной унификации подходов к созданию приемлемого для всех стран — членов инвестиционного климата, налогового и таможенного законодательства.

Интеграционные процессы на Юге Африки идут весьма непросто, наталкиваясь на препятствия объективного и субъективного характера. Даже в регионе, где расположены относительно благополучные страны, между ними сохраняются серьезные различия в уровне экономического и социального развития, расстановке внутренних и внешнеполитических приоритетов, на что зачастую накладываются и личные амбиции некоторых государственных лидеров.

Естественно, характер субрегионального развития во многом определяется позицией ЮАР, самой сильной страны в регионе. Не будет ошибкой сказать, что трансформация САДК в действительно крепкую интеграционную группировку требует определенного времени.

В Центральной Африке в плане экономической интеграции более или менее динамично развивался *Таможенный и экономический союз ЦА* (ЮДЕАК, включает 6 стран). За 30 лет его существования внутрирегиональная торговля возросла в 25 раз, введен единый внешний таможенный тариф, на основе совместного участия стран ЮДЕАК в «зоне французского франка» создан *Валютный союз Центральной Африки,* центральным институтом которого является *Банк государств Центральной Африки,* выпускающий единые для всех участников платежные средства. В рам-

ках ЮДЕАК действуют также органы кредитного сотрудничества: *Банк развития государств Центральной Африки* и *Фонд солидарности*.

К проблемам развития данной экономической группировки следует отнести разный уровень экономического развития стран, однородность и слабую диверсификацию национальных экономик, неразвитость инфраструктуры, политическую нестабильность в ряде стран. Все это отнюдь не способствует решению важнейших задач, определенных в Договоре: свобода движения капиталов (путем постепенной ликвидации таможенных барьеров внутри ЮДЕАК к 2000 г.), налаживание промышленной кооперации, создание СП и др.

В марте 1994 г. члены ЮДЕАК приняли решение о постепенной трансформации Союза в *Экономическое и Валютное Сообщество* (ЭВСЦА), т.е. о выходе на более высокий уровень интеграции. Впрочем, для этого предстоит решить еще много проблем.

Резюме

Интеграционные процессы развиваются в Северной Америке — создана группировка НАФТА, в Южной Америке — возник МЕРКОСУР, в Европе, помимо ЕС, создана группировка ЦЕФТА. Интеграционные процессы в Азии развиваются по сценарию, учитывающему азиатскую специфику. Развитие интеграционных процессов в Африке замедленно во многом из-за уровня развития экономики.

Основные понятия

ЦЕФТА — зона свободной торговли, созданная центрально-европейскими странами — Польшей, Венгрией, Чехией, Словакией в декабре 1992 г. В 1996 г. в организацию вступила Словения, в 1997 г. — Румыния и в 1998 г. — Болгария.

Североамериканская ассоциация свободной торговли (НАФТА) — зона свободной торговли, созданная США, Канадой и Мексикой в декабре 1992 г. Соглашение вступило в силу в январе 1994 г.

АСЕАН (Ассоциация государств Юго-Восточной Азии) — субрегиональная организация, созданная в 1967 г., в состав которой

вошли Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины, Сингапур, позже — Бруней (1984 г.) и Вьетнам (1995 г.).

МЕРКОСУР (Mercado Comun del Sur) — Общий рынок стран Южного конуса, созданный в 1991 г. Аргентиной, Бразилией, Парагваем и Уругваем.

Экономическое сообщество западноафриканских государств (ЭКОВАС/ECOWAS) создано в 1975 г., в состав входят 16 государств.

Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА) — 21 страна.

Сообщество развития Юга Африки (САДК) — политико-экономический региональный блок, созданный в 1992 г. на базе Конференции по координации развития стран Юга Африки (САДКК).

Таможенный и экономический союз ЦА (ЮДЕАК) создан в 1967 г. в составе 6 стран.

Контрольные вопросы

1. Каковы особенности экономической интеграции в большинстве регионов мира?
2. Почему интеграционные процессы в Африке не получили должного развития?
3. В чем заключаются цели создания НАФТА?
4. Раскройте и кратко охарактеризуйте задачи и результаты деятельности АСЕАН.

Библиографический список

1. *Щербанин Ю. А., Рожков К. Л., Рыбалкин В. Е., Фишер Георг.* Международные экономические отношения: Интеграция. — М.: ЮНИТИ, 1997.

2. *African* Economic outlook. 1999. N. Y., 1999.

3. *EEBIC* — Market Access and Compliance. US Department of Commerce. N. Y., Febr., 1999.

4. *Wilkinson*. The free trade agreement between Canada and United States. «Economic Integration in Europe and North America». U. N., N. Y. and Geneva, 1995.

Глава 18

Некоторые проблемы и перспективы интеграционного развития на пространстве СНГ

- Оценка предынтеграционной ситуации в СНГ
- Основные направления и формы интеграционного развития на современном этапе
- Единое информационное пространство — необходимая и важная предпосылка интеграционного сотрудничества предприятий и фирм стран СНГ
- Перспективы и пути дальнейшего интеграционного развития в СНГ

18.1. Оценка предынтеграционной ситуации в СНГ

На территории бывшего Советского Союза взамен централизованно направленной хозяйственной интеграции, осуществлявшейся с помощью нерыночных методов, постепенно, крайне болезненно, а порой и не всегда эффективно начинается поиск приемлемых форм сотрудничества в условиях перехода к рынку. Перед странами СНГ стоит задача разработки и реализации новой модели экономического объединения, которая отвечала бы их долгосрочным интересам.

Государства СНГ унаследовали от бывшего СССР ряд таких системных связей, которые объективно подталкивают их к воссозданию в новых условиях комплекса международных хозяйственных связей интеграционного типа. Речь идет о единой энергетической системе, единой системе транспорта, связи, телекоммуникаций, нефте- и газопроводов, стандартов и т.д. Все это создает гораздо более интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство, чем то, что достигнуто даже в ЕС (хотя и исчезли некоторые важные составляющие интеграционной системы, например, платежный союз, единая валюта и др.).

По оценкам российских экономистов, межреспубликанский обмен в 1990 г. составил 20,5% совокупного ВВП СССР против 16% в ЕС. Несмотря на то, что это единое экономическое пространство формировалось на внерыночных принципах, тем не менее образовался адекватный экономический механизм, жизненно важный для всех союзных республик. Насильственное, под давлением субъективных факторов, дробление экономического пространства бывшего Союза привело к огромным издержкам и является одной из главных, если не основной, причин острейшего экономического кризиса во всех странах СНГ.

Утрата единого экономического пространства в рамках СЭВ, дезинтеграция экономических связей в пределах СНГ, перестройка экономики, этнические, региональные конфликты — все это вызвало резкое снижение макроэкономических показателей стран Содружества. Валовой внутренний продукт (ВВП) в целом по странам СНГ в 1991—1995 гг. быстро уменьшался и в 1995 г. составил 57,7% уровня 1990 г., а по Армении, Азербайджану и Молдавии не превысил 40%. Только Узбекистан сумел сдержать темпы падения экономики и в 1995 г. его ВВП снизился на 18% по сравнению с 1990 г.

Потеря традиционных рынков сбыта в странах Содружества, жесткая конкуренция и ограничительная торговая практика мировых рынков, а также дефицит финансовых и материальных ресурсов привели к свертыванию в странах СНГ наиболее прогрессивных и трудоемких отраслей промышленности. Падение производства в значительной степени коснулось радиотехнической, электронной, авиационной промышленности, автомобилестроения; при этом рынки государств Содружества активно заполнялись западными компаниями, которым содействовали правительства как иностранных государств, так и стран СНГ.

В сентябре 1995 г. Президент РФ подписал Указ «Стратегический курс сотрудничества России с государствами — участниками Содружества Независимых Государств». В экономическом разделе документа указывается, что один из важнейших путей организационного укрепления СНГ состоит в постепенном расширении Таможенного союза, включающего государства, связанные с Россией глубоко интегрированной экономикой и стратегическим политическим партнерством.

Предлагаемая Россией в рамках СНГ модель разноскоростной интеграции не является обязательной. В целях укрепления и

расширения Таможенного союза двусторонние договоренности не должны давать их участникам равных (и тем более больших) преимуществ, с теми, которые имеются у членов данного союза.

В качестве важнейшего условия и совершенствования сотрудничества предлагается рассматривать нормализацию платежно-расчетных отношений и в связи с этим ускорить практическую деятельность по формированию платежного союза, имея в виду установление общих правил организации валютных рынков государств СНГ, применение обменного курса валют, формируемого в соответствии со спросом и предложением, достижение взаимной обратимости национальных валют и использование в обозримой перспективе российского рубля в качестве резервной валюты.

На данном этапе развития СНГ, спустя семь лет после создания Содружества, пока нельзя сказать, что в плане сближения, развития интеграционных процессов центростремительные силы перевешивают центробежные. Существуют вполне определившиеся политические и экономические мотивы и факторы, препятствующие этому. Важнейший фактор, препятствующий развитию интеграционных процессов, — политический. Политические и националистические амбиции, субъективные интересы правящих кругов не позволяют создать условия наибольшего благоприятствования (экономические, правовые, информационные и др.) для экономических агентов стран — членов СНГ.

Как известно, определяющим звеном интеграционного сближения являются микроуровень, сотрудничество и кооперация между заинтересованными предприятиями, которых на пространстве бывшего Союза тысячи. Однако на территории СНГ данный фактор отнюдь не доминирует, во многом из-за того, что не приняты решения политического характера, а если и приняты, то «не работают». Так, хотя и был подписан в сентябре 1993 г. рамочный договор о создании Экономического союза, открытого для вступления каждой из стран СНГ, предпринимались попытки реального создания платежного союза, однако выполнение поставленных задач тормозилось зачастую именно политиками.

Создание механизма интеграции — первоочередная задача. В принципе он должен включать единую финансовую, банковскую и валютно-денежную системы, пакет межгосударственных юридически выверенных соглашений и определенные наднациональные институты, регулирующие внешнеторговую и внутриэкономическую политику в соответствии с добровольно переданными странами-участницами полномочиями.

К факторам экономического характера, не сопутствующим развитию интеграционных процессов, можно отнести следующие. Одним из главных элементов интеграции является постепенное снижение таможенных барьеров, создание совместных предприятий, условий для свободы движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы. Однако сейчас на территории СНГ происходят прямо противоположные процессы — создаются таможенные посты, вводятся квоты, лицензирование взаимной торговли и т.д. Данная ситуация вызвана и такими экономическими причинами, как разноскоростное движение к рынку, различия в характере проведения экономических реформ, различная степень обеспеченности сырьем, продовольственными ресурсами, квалифицированными кадрами. Значительно различаются в бывших союзных республиках масштабы и характер либерализации цен, сам уровень цен, что порождает перекачку ресурсов и, как противодействие, возведение таможенных и других барьеров.

Сегодня во взаимоотношениях России с бывшими союзными республиками (включая и республики Прибалтики) четко просматривается четырехуровневая структура взаимодействия:

• Россия — Беларусь, предусматривающая наиболее глубокую интеграцию. Создан Союз России и Беларуси. В декабре 1998 г. подписана Декларация о дальнейшем единении России и Беларуси, а в декабре 1999 г. президентами двух стран был подписан договор о создании Союзного государства и программа действий Российской Федерации и Республики Беларусь по реализации его положений. Принципиальное значение придается подготовке к введению в оборот единой валюты, к созданию единого эмиссионного центра, формируются органы управления, в частности, рабочий орган Союзного государства — Постоянный комитет, утвержден бюджет на 2001 г.;

• Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, а с 1999 г. и Таджикистан — ориентированные на продвинутую интеграцию, преимущественно в экономической сфере. Создан Таможенный союз, открытый для участия в нем других государств;

• Россия — другие страны СНГ. Существует Экономический союз (Украина является ассоциированным членом);

• Россия — Прибалтика. Взаимоотношения развиваются на двусторонней основе. (С методологической и практической то-

чек зрения указанный экономический союз не подпадает под ранее данное определение соответствующего этапа МЭИ.)

С государствами СНГ Россия сотрудничает в рамках трех межгосударственных организаций: *Союзного государства России и Беларуси, Интеграционного Комитет России, Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана и Экономического совета СНГ.*

Нет сомнения в том, что на данном этапе на территории СНГ экономическое сотрудничество будет осуществляться без отказа от суверенитета в пользу наднационального института, ибо речь идет о большом количестве партнеров с разным уровнем экономического развития, ярко выраженными национальными проблемами. Готовность основных субъектов хозяйствования стран СНГ к взаимодействию объективно поставит перед правительствами политическую задачу по форсированию развития экономических связей. В этом плане положительную роль призваны сыграть решения последнего (Москва. Апрель 1999 г.) совещания на высшем уровне руководителей стран СНГ, предусматривающие серьезные изменения в организации и механизмах интеграционного сотрудничества.

18.2. Основные направления и формы интеграционного развития на современном этапе

Экономическое сотрудничество на территории бывшего СССР представляется многоуровневым и несущим в себе черты как первоначальных элементов международных экономических отношений, так и экономической интеграции, но не являющимся ни тем ни другим в чистом виде. Рассмотрим возможный механизм интеграционного сотрудничества на перспективу.

Его базовой характеристикой является *принцип формирования новых* (или восстановления прежних, но на иной основе) *хозяйственных связей исходя из их экономической целесообразности для субъектов рынка.* С одной стороны, это означает, что должен быть сведен к минимуму произвол административных органов в регулировании внешнеэкономической деятельности предприятия. С другой стороны, должна выполняться безусловная предпосылка устойчивости хозяйственных связей — их эквивалентность для партнеров по сделке. Все вместе это означает, что экономическое сотрудничество между государствами должно быть лишь обрамлением хозяйственных связей между субъектами, которые располагают максимальной свободой в принятии решений о заключении сделок и несут груз ответственности за выполнение своих обязательств. Контакты между предприятиями должны стать основой хозяйственных связей в СНГ. В идеале каждое предприятие исходя из собственных интересов должно стремиться к налаживанию устойчивых связей в производственной, коммерческой, научно-технической областях, самостоятельно проводя маркетинговые исследования и выходя на новые рынки. Такая политика предприятия делает излишней какую-то специальную систему межгосударственной координации не только на многостороннем (СНГ), но даже на двустороннем уровне.

Трехуровневый процесс интеграции (хозяйственные связи субъектов рынка, многосторонняя и двусторонняя координация, наднациональное регулирование) предполагает наличие достаточно разноречивых экономических интересов по поводу осуществления проектов сотрудничества в рамках СНГ.

Отдельные экономические агенты — так называемый микроуровень экономики — руководствуются при принятии решений преимущественно коммерческими целями.

Иная картина возникает в случае реализации специальных международных экономических проектов, требующих координации, т.е. более жесткого, чем в обычных двусторонних сделках, согласования интересов субъектов. Здесь соображения коммерческой выгодности носят, как правило, долгосрочный характер, поскольку именно они характерны для крупных производственных образований, а тем более территорий. Такого рода мотивы экономического поведения не исключены и на первом уровне, однако на втором они доминируют над прочими.

Наконец, возникновение в процессе интеграционного сотрудничества наднациональных органов связано с реализацией проектов, не преследующих чисто коммерческих целей ни в текущем, ни в долгосрочном аспектах, вообще не характерных для частного сектора экономики. Собственно, здесь и появляются формы уже не только экономического, но и политического сотрудничества, т. е. межгосударственные соглашения и союзы.

Возникновение и существование подобного спектра интересов предполагает, во-первых, необходимость их увязки в процессе распределения экономических ресурсов интеграционного

процесса. Во-вторых, что следует из первого вывода, для принятия решений на всех трех уровнях сотрудничества необходима проработка множества вариантов внешнеэкономической деятельности.

Однако сотрудничество, выходящее за рамки отдельных предприятий и требующее координации, может быть необходимым:

- в масштабных проектах, требующих единовременного приложения крупных объемов ресурсов;
- при создании производств, обеспечивающих потребности нескольких стран;
- в целях преодоления распыления материальных, финансовых средств.

Все это относится к сохранению некоторых эффективных и еще не разрушенных связей производственно-технологической кооперации между предприятиями различных стран СНГ. Координация интеграционной деятельности подобного рода может опираться прежде всего на средства финансового регулирования — взаимное предоставление льготных условий при производстве и реализации определенной номенклатуры продукции и отдельных изделий. Такая координация интеграционного развития может осуществляться на уровне крупных микроструктур, секторов экономики, территорий прилегающих регионов, ассоциаций и финансово-промышленных групп, а также может закрепляться в форме межгосударственных двусторонних и многосторонних соглашений.

Наконец, не исключено, что уже на данном этапе, а тем более в дальнейшем, могут возникнуть межнациональные формы сотрудничества, связанные, например, с реализацией крупных экологических программ, проектов в области коммуникаций, транспорта и связи межнационального значения и т.п. В этом случае наиболее действенным, адекватным решением может стать передача (без ущерба для национального политического и экономического суверенитета каждой из стран) определенных полномочий наднациональным органам и организациям. При этом, в отличие от практики СЭВ и административно-командного управления экономикой, должны применяться система льгот и экономических стимулов, предоставляемых сторонами на согласованной основе, создание централизованных целевых фондов поддержки и финансирования международных программ, другие

методы косвенного негосударственного экономического сотрудничества.

Однако, признавая необходимость форм экономического сотрудничества, выходящих за рамки отдельных предприятий, нельзя забывать, что реалистичность функционирования этих форм обусловлена эффективностью, масштабами, устойчивостью сотрудничества на микроуровне. И сами предпосылки для повышения уровня сотрудничества создаются на этом же микроуровне, масштабы и стабильность взаимодействия внутри которого вызывают необходимость усиления координации, расширения сферы и объемов межгосударственных и наднациональных решений.

Таким образом, на настоящем этапе развития хозяйственных связей между странами СНГ речь идет не столько об интеграции как таковой, точнее, не о реинтеграции ставших разрозненными национальных хозяйств, сколько о создании единого экономического, хозяйственно-правового, информационного (в том числе статистического) пространства или, другими словами, экономически однородного поля хозяйственной деятельности предприятий, расположенных на территории стран СНГ.

Однородность этого экономического пространства определяется минимумом таможенных, валютно-финансовых, налоговых препятствий товарообменным сделкам, переводу капиталов, перемещению людей. Фактически стремление к этой однородности — одна из черт современной европейской интеграции. Разница лишь в том, что последняя является завершающим этапом интеграции на уровне частного сектора, а создание однородного экономического пространства на территории СНГ должно облегчить первоначальный доступ предприятий друг к другу, проблематичный в административной экономике и осложненный процессом распада СССР. Так как этот доступ основывается на экономической целесообразности при выборе вариантов сотрудничества, то значение произвольных решений правительств, касающихся вопросов внешнеторговых поставок, создания совместных или иностранных предприятий, функционирования кооперационных связей, сводится к минимуму.

Осторожность и медлительность ЕС в вопросах снятия всех ограничений для интеграционного экономического сотрудничества (что показано в гл. 16) объясняется нежеланием более развитых стран снизить уровень производства и потребления в результате объединения с менее развитыми странами. В рамках СНГ

проведение комплекса мероприятий по устранению всяких барьеров на пути хозяйственной деятельности частного сектора — проблема гораздо более острая, поскольку от ее решения во многом зависят экономический рост, рабочие места и уровень жизни всех стран бывшего СССР. Не снизить высокий уровень жизни и восстановить минимально необходимый — разные задачи, и в этом состоит особенность интеграционного процесса в СНГ. Именно поэтому сходные по набору действий задачи должны быть решены в разных по характеру и уровню развития хозяйственных системах.

При этом облегчению взаимных контактов субъектов хозяйственной деятельности на территории СНГ могут способствовать не только территориальное соседство, но и определенная общность традиций хозяйства, отсутствие языкового барьера, еще сохранившиеся обширные родственные и личные контакты.

Фактически лишь после полутора-двух лет «вольного плавания», в течение которых на территории бывшего СССР появились и внутренние границы с пунктами таможенного контроля, и национальные валюты, и множество других препятствий для сохранения межстрановых хозяйственных связей, в частности, корыстное противодействие правящих кругов, со второй половины 1993 г. началось некоторое ослабление экономических ограничений, вызванных распадом единого государства. В 1993 г. был принят *Устав СНГ*. В разделе, посвященном сотрудничеству в экономической, социальной и правовой областях, содержатся общие направления согласованной экономической политики:

• формирование общего экономического пространства на базе рыночных отношений и свободного перемещения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы;

• координация социальной политики, разработка совместных социальных программ и мер по снижению социальной напряженности в связи с проведением экономических реформ;

• развитие систем транспорта и связи, а также энергетических систем;

• координация кредитно-финансовой политики;

• содействие развитию торгово-экономических связей государств-членов;

• поощрение и взаимная защита инвестиций;

• содействие стандартизации и сертификации промышленной продукции и товаров;

• правовая охрана интеллектуальной собственности;

• содействие развитию общего информационного пространства;

• осуществление совместных природоохраных мероприятий, оказание взаимной помощи в ликвидации последствий экологических катастроф и других чрезвычайных ситуаций;

• осуществление совместных проектов и программ в области науки и техники, образования, здравоохранения, культуры и спорта.

Для рассмотрения споров, возникающих в процессе исполнения взаимных экономических обязательств, в Уставе было предусмотрено создание *Экономического суда*.

В дальнейшем многие из продекларированных направлений сотрудничества нашли продолжение в *Договоре о создании Экономического союза*. Здесь направления сотрудничества в экономической сфере детализированы вплоть до конкретных мероприятий, проведение которых направлено на реализацию идеи создания единого экономического пространства:

• последовательное снижение и отмена таможенных пошлин и сборов, а также количественные ограничения, упрощение и гармонизация таможенного законодательства и процедур и прочие меры в области торгово-экономических отношений;

• обеспечение благоприятных условий для взаимных инвестиций и создание соответствующей инфраструктуры;

• создание платежного союза с взаимным признанием внутренних валют и системы многостороннего клиринга, а также достижение взаимной конвертируемости валют с плавным переходом в валютный союз.

В развитие каждого из этих мероприятий впоследствии были подписаны: *Меморандум Совета глав государств СНГ «Основные направления интеграционного развития Содружества Независимых Государств», Соглашение о сотрудничестве в области инвестиционной деятельности, Соглашение о создании зоны свободной торговли, Соглашение о создании Платежного союза государств — участников Содружества Независимых Государств* и некоторые другие соглашения о сотрудничестве в экономической сфере.

Заслуживают внимания меры по облегчению взаимного инвестирования в странах СНГ, фиксация права на вывоз прибыли в любой валюте, освобождение от таможенных пошлин имущества, ввозимого на территорию инвестируемой страны и пред-

назначенного как для использования в материальном производстве, так и для личного пользования работников, въезжающих на территорию инвестируемой страны для работы на соответствующих предприятиях.

В сфере торговых отношений можно отметить введение режима свободной торговли внутри СНГ с фиксацией взаимно согласованного перечня изъятий из режима свободной торговли, упрощение и унификацию таможенных процедур, создание гармонизованной системы описания и кодирования товаров, исключение несанкционированного реэкспорта.

Платежный союз предполагает разрешение кризиса неплатежей и создание бесперебойной системы расчетов в режиме взаимной конвертируемости национальных валют на клиринговой основе, согласование кредитно-денежной политики стран-участниц и постепенный переход к системе расчетов в коллективной (резервной) валюте.

В конце 1994 г. был создан *Межгосударственный экономический комитет Экономического союза СНГ* как наднациональный орган, призванный проводить в жизнь принятые экономические соглашения и обладающий распорядительными полномочиями в вопросах, согласованно переданных ему государствами.

В начале 1995 г. сотрудничество в рамках СНГ приняло еще более глубокие формы, затрагивающие пока только Россию, Казахстан и Беларусь. Это прежде всего соглашения о Таможенном союзе и едином порядке регулирования внешнеэкономической деятельности. На встрече глав СНГ в мае 1995 г. в г. Минске были предприняты практические меры по созданию *Таможенного союза России и Беларуси:* по взаимной договоренности начата ликвидация границы между двумя странами, и, таким образом, Россия и Беларусь имеют теперь общую границу с едиными таможенными правилами. Готовится такое же соглашение с Казахстаном. Таким образом, начали складываться условия для формирования единого экономического пространства на политическом уровне.

Формирование экономического пространства невозможно без единого правового пространства. Деятельность предприятий, предполагающая выбор вариантов исходя из соображений экономической целесообразности, тем более на международном уровне, в условиях СНГ должна обеспечиваться сближением или, где это возможно, унификацией хозяйственно-правовых условий. С этой

точки зрения представляются плодотворными: начатая проработка возможностей использования Гражданского кодекса Российской Федерации в качестве основы заинтересованными странами — членами СНГ, разработка и внедрение согласованного в рамках СНГ Кодекса деятельности транснациональных корпораций, сближение основных положений и инструментов таможенной и налоговой систем.

К сожалению, многое из перечисленного — бумажные достижения, декларации о намерениях. Нужен реальный механизм интеграционного взаимодействия, учитывающий преобладание рыночных условий, перспективы их дальнейшего развития.

18.3. Единое информационное пространство — необходимая и важная предпосылка интеграционного сотрудничества предприятий и фирм стран СНГ

В начале 1995 г. на уровне глав правительств стран СНГ было принято решение о согласованном переходе всех стран-участниц Экономического союза на систему национальных счетов как основную форму макростатистической отчетности и последующих преобразований в бухгалтерском учете. Это мероприятие проводится, во-первых, в целях унификации всей системы внутреннего учета в каждой из стран и, во-вторых, в целях создания единообразного непротиворечивого информационного обеспечения экономического сотрудничества в рамках СНГ. Последнее особенно важно, если учитывать первостепенность горизонтальных хозяйственных связей в процессе такого сотрудничества. Предполагается, что статистическая информация, заложенная в системы национальных счетов каждой из стран СНГ, станет основой для принятия решения о заключении сделок, установлении договорных отношений между предприятиями этих стран.

Этому должно способствовать приведение в соответствие систем бухгалтерского и макростатистического учета — именно так шло построение Системы национальных счетов в экономически развитых странах. Облегчению этого процесса в рамках всего СНГ будет, на наш взгляд, способствовать, прежде всего, тот факт, что предприятия практически всех стран СНГ используют сходную систему бухгалтерского учета, оставшуюся в наследство от

СССР, равно как во всех из них применялись одинаковые принципы баланса народного хозяйства в макростатистическом учете. Таким образом, возможно применение унифицированных алгоритмов и методологий перехода к новым системам национального счетоводства.

Имеющиеся на данный момент статистические разработки вариантов системы национального счетоводства для бывшего СССР позволяют обеспечить сквозной подход к учету воспроизводственного процесса в экономике — от отдельной фирмы до народного хозяйства. Согласно опыту, шесть из семи основных интегрированных национальных счетов применимы на микроуровне именно потому, что основой для их построения являются данные бухгалтерского учета отдельных предприятий. Это можно обнаружить, сопоставляя содержание этих счетов и содержание отчета о прибылях и убытках и баланса отдельной фирмы, применяемых в качестве основных форм бухгалтерской отчетности.

Кроме того, финансовый счет СНС (счет капитальных затрат) корреспондирует с изменениями в активе баланса предприятия (валовое накопление основных фондов, изменение запасов материальных оборотных средств, чистые покупки земли и нематериальных активов).

В условиях рыночных мирохозяйственных связей предпринимательство во внешнеэкономической сфере требует предварительного анализа информации о рынке сбыта (закупках), о возможных партнерах по бизнесу и других сведений. Какого рода информацию предприятие, выходящее на мировой рынок, может почерпнуть из бухгалтерских счетов, являющихся неотъемлемой частью интегрированной системы национального счетоводства?

Рассмотрим пример анализа этой информации российским предприятием, стоящим перед необходимостью принятия решения о закупке комплектующих деталей и узлов для использования их в производстве сельскохозяйственных машин. После соответствующего анализа состояния рынка руководство предприятия должно выбрать одно из предприятий для возможного сотрудничества: германское предприятие А или украинское предприятие Б. Первоначальные переговоры с возможными партнерами подтвердили достаточность производственных мощностей каждого из этих предприятий для обеспечения потребности российского потребителя, а также примерное равенство цены реализации (без учета транспортных издержек) единичного комплекта поставки в рублевом эквиваленте. Для того чтобы не ошибиться в выборе партнера, руководство российского предприятия решило проанализировать бухгалтерскую отчетность обоих зарубежных предприятий — отчеты о прибылях и убытках за предшествующий год и балансы на начало наступившего года (табл. 18.1—18.4).

Первая проблема, которая возникает — пересчет данных отчетности, выраженных в национальных валютах, в единую валюту, в качестве которой был принят российский рубль. В качестве курса пересчета был использован официальный курс рубля, публикуемый ЦБ России. Курсы валют Германии и Украины к рублю, использованные в расчетах, составили соответственно 15 руб. за 1 DM и 6 руб. за 1 гривну.

Анализ отчетности проводился по нескольким направлениям: рентабельность (доходность) предприятий, их ликвидность и платежеспособность.

Параллельный анализ рентабельности двух предприятий показывает, что доходность активов (отношение прибыли до начисления процентов по займам к общей величине активов) германского производителя почти в три раза выше, чем украинского — 18,6% против 6,8%. Во многом это можно объяснить повышенными материальными затратами (общий признак и проявление инфляции издержек) у украинского предприятия (их доля в общей выручке составила у предприятия Б 60% против 37,5% у предприятия А), а также более высокими косвенными налогами (налог на добавленную стоимость, налог с оборота), применяемыми на Украине.

Более детальный анализ доходности выявил, что низкую рентабельность оборота (отношение прибыли до начисления процентов к выручке от реализации продукции) — 6,1% — предприятие Б отчасти компенсирует увеличением скорости оборота капитала, которая у него составила 1,12 оборотов в год. Наоборот, более высокая рентабельность оборота у предприятия А — 21% — позволяет последнему осуществлять значительные вложения в виды капитала с более низкой оборачиваемостью (основной капитал и запасы). Это свидетельствует о том, что стабильность рыночного положения германского предприятия выше, и степень концентрации его на основной профилирующей деятельности также выше

Таблица 18.1. **Балансы предприятий в национальных валютах**

Показатель	*Предприятие А, тыс. DM*	*Предприятие Б, тыс. гривен*
Активы	60,0	120,0
Основной капитал	53,3	20,0
Земля	13,3	3,3
Здания и сооружения	26,7	50,0
Оборудование	13,3	36,7
Оборотный капитал	6,7	30,0
Запасы	2,7	5,3
Дебиторы	3,3	15,0
Касса	0,7	9,7
Пассивы	60,0	120,0
Собственный капитал	40,0	33,3
Акционерный капитал	26,7	23,3
Нераспределенная прибыль	13,3	10,0
Заемный капитал	20,0	86,7
Краткосрочный	6,7	66,7
Долгосрочный	13,3	20,0

Таблица 18.2. **Счета прибылей и убытков в национальных валютах**

Показатель	*Предприятие А, тыс. DM*	*Предприятие Б, тыс. гривен*
Выручка от реализации	53,3	134,7
Материальные затраты	20,0	81,2
Косвенные налоги	6,7	19,3
Оплата труда	13,3	22,5
Валовая прибыль	13,3	11,7
Амортизация	21,0	3,5
Прибыль до начисления процентов	11,2	8,2
Проценты за кредит	1,1	1,4
Налогооблагаемая прибыль	10,1	6,8
Налог на прибыль	3,7	2,6
Чистая прибыль	6,4	4,2
Дивиденды	1,3	1,0
Нераспределенная прибыль	5,1	3,2

Таблица 18.3. **Балансы предприятий в рублях**

Показатель	*Предприятие А, тыс. руб.*	*Предприятие Б, тыс. руб.*
Активы	900	720
Основной капитал	800	540
Земля	200	20
Здания и сооружения	400	300
Оборудование	200	220
Оборотный капитал	100	180
Запасы	40	32
Дебиторы	50	90
Касса	10	58
Пассивы	900	720
Собственный капитал	600	200
Акционерный капитал	400	140
Нераспределенная прибыль	200	60
Заемный капитал	300	520
Краткосрочный	100	400
Долгосрочный	200	120

Таблица 18.4. **Счета прибылей и убытков в рублях**

Показатель	*Предприятие А, тыс. руб.*	*Предприятие Б, тыс. руб.*
Выручка от реализации	800	808,3
Материальные затраты	300	487,3
Косвенные налоги	100	115,9
Оплата труда	200	134,8
Валовая прибыль	200	70,3
Амортизация	32	21,0
Прибыль до начисления процентов	168	49,3
Проценты за кредит	16	8,7
Налогооблагаемая прибыль	152	40,6
Налог на прибыль	56	15,4
Чистая прибыль	96	25,2
Дивиденды	20	6,0
Нераспределенная прибыль	76	19,2

(свидетельством чего является относительно бóльшая — 88% против 75% — материализация имущества в основном капитале, который в натуральном выражении наиболее ярко характеризует применяемую технологию). Рентабельность собственного капитала (отношение прибыли до уплаты налогов к собственному капиталу предприятия) приблизительно равна у обоих предприятий: 20% у Б и 25,3% у А, что показывает эффективность использования заемного капитала в хозяйственной деятельности. При этом у украинского предприятия (вероятно, из-за инфляции, делающей выгодной работу на заемных средствах) этот показатель более чем в три раза превышает общую рентабельность активов.

Анализ доходности показывает, что предприятие Б вероятнее всего в силу специфической макроэкономической ситуации переходной экономики имеет менее привлекательные для бизнеса параметры. Однако эти параметры в меньшей степени интересуют потенциального потребителя по сравнению с ликвидностью и платежеспособностью. Последние два индикатора особенно важны для российского заказчика, поскольку показывают надежность партнера как поставщика. Именно степень надежности отражает возможность сохранения непрерывности процесса снабжения российского предприятия. Цена ошибки в этой оценке в данном случае особенно высока, поскольку предметом предстоящей сделки является нестандартизованный товар, перерыв в поставках которого не может быть в короткий срок компенсирован, например, биржевыми закупками. Сделки с такого рода товарами являются обычными в процессе налаживания кооперационных связей, которые являются неотъемлемым признаком и условием международной экономической интеграции.

Коэффициент ликвидности (отношение высоколиквидных активов к краткосрочной задолженности) составляет 37% у предприятия Б и 60% — у предприятия А, несмотря на то, что доля дебиторской задолженности и денежной наличности в его активах гораздо выше, чем у предприятия А — 22% против 10%. Причиной такого резкого различия является факт работы украинского предприятия преимущественно на заемных средствах (его собственный капитал вдвое меньше заемного, в основном из-за краткосрочных займов). Вследствие этого платежеспособность (отношение собственного капитала к активам) предприятия Б почти втрое ниже, чем у предприятия А — 27% против 67%, хотя с формальной точки зрения оно сохраняет платежеспособность.

Результаты анализа текущей платежеспособности могут быть истолкованы в пользу германского предприятия, хотя для того чтобы сделать окончательные выводы, необходим более глубокий анализ, поскольку относительно большие затруднения с выполнением текущих обязательств могут быть лишь временной проблемой, объясняемой в большей степени особенностями переходной экономики, а не неудовлетворительной работой самого предприятия. Кроме того, текущие проблемы могут быть в перспективе погашены денежными поступлениями, остающимися в распоряжении предприятия (нераспределенная прибыль), если, конечно, масштабы капитализации дохода достаточны для этого. В этом смысле и предприятие А, и предприятие Б имеют приблизительно одни и те же перспективы: внутренняя стоимость акции (отношение собственного капитала к акционерному) у предприятия А 150%, а у предприятия Б — 143%. Украинское предприятие в будущем может повысить свою платежеспособность за счет прибыли в той же степени, что и германское.

Приведенный пример показывает, что национальное счетоводство в дезинтегрированном виде (бухгалтерские счета предприятия) может дать сведения, необходимые, но недостаточные для окончательного выбора варианта международного сотрудничества. Окончательное решение может быть принято лишь с учетом детального анализа условий сделки таких качеств и уровня, который не поддается обобщению в макростатические системы и может быть проведен как таковой только в каждом отдельном случае. Тем не менее анализ дополнительных факторов, влияющих на выбор партнера, тоже можно систематизировать.

Рассмотрим те факторы, которые могут повлечь за собой заключение контракта с тем или иным потенциальным партнером.

Во-первых, это, конечно, технические и эксплуатационные характеристики продукции, совершенство технологии изготовления и возможность послепродажного обслуживания, которые могут различаться у разных производителей и при одной и той же цене повышать конкурентоспособность объекта сделки в глазах российского заказчика. Допустим, они будут несколько выше у германского предприятия, если исходить из предположения об общем технологическом превосходстве европейского производства перед бывшим советским (хотя есть и немало исключений).

Во-вторых, это транспортные расходы, которые так или иначе ложатся на потребителя, т.е. включаются в окончательные

расходы на импорт. В этом случае, вероятнее всего, предпочтительнее украинский вариант.

В-третьих, тарифные и нетарифные таможенные барьеры и процедуры. Если учесть, что Украина совместно с другими странами СНГ связана с Россией общим Экономическим союзом и действующим Соглашением о создании зоны свободной торговли, внутри которой сняты взаимные количественные ограничения, упразднены пошлины и таможенные процедуры, то вариант сотрудничества с украинским партнером также может выглядеть предпочтительнее. Тем более, что при транспортировке товара из Германии неизбежен транзит через Польшу, связанный с дополнительными расходами и процедурами. К этому прибавляется и еще один фактор, неэкономический по природе, но могущий принять весьма отчетливые денежные очертания — трудности экспедиторского сопровождения груза и контактов с иностранным персоналом. Для реализации германского варианта российскому предприятию необходимо на определенных стадиях движения груза преодолевать языковой и в определенной степени психологический барьеры. Украинский вариант, при прочих равных условиях, кажется более предпочтительным (если, конечно, отвлечься от внеэкономических обстоятельств).

В-четвертых, важными факторами являются валюта и порядок платежей. Валюта важна постольку, поскольку полной взаимной конвертируемости рубля, гривны и марки пока нет: рубль и гривна падают по отношению к марке, а гривна — по отношению к рублю. С учетом этого с Германией предпочтительно рассчитываться в рублях, а с Украиной — в гривнах. Вероятность того, что с первым вариантом расчетов согласится германский партнер, меньше той, что со вторым согласится украинский, хотя процесс переговоров может теоретически вывести на любой вариант. В этом отношении договор с предприятием Б с позиций потребителя также предпочтительнее. Сроки и периодичность платежей влияют на платежеспособность и ликвидность потребителя. Если поставщик может предоставить коммерческий кредит (что с учетом сравнительного состояния платежей на Украине и в Германии вероятнее в германском варианте при расчетах в марках), то отсрочка платежей может благоприятно повлиять на текущее финансовое положение российского предприятия с учетом того, что состояние платежных отношений в самой России весьма сложное. Весьма вероятно, выигрыш от расчета в гривнах с Украиной может быть

меньше выигрыша от расчета с Германией в марках. Кроме того, необходимо учитывать, что переводы по СНГ идут еще труднее, чем внутри отдельных стран СНГ, что также не в пользу украинского варианта. Если Платежный союз начнет действовать реально и ощутимо, то ситуация может исправиться.

Наконец, необходимо сопоставить и политические факторы, в частности, степень политической нестабильности и непредсказуемости решений и действий, чреватой неожиданными имущественными и правовыми изменениями в двух странах. На Украине она, несомненно, гораздо выше.

Как видим, дополнительное сопоставление не дает возможности однозначно выбрать между двумя вариантами, если не анализировать и не сравнивать результаты количественной оценки всех перечисленных факторов. Только проведение такого количественного анализа, позволяющего получить конкретные значения выигрышей и проигрышей, оценить вероятные риски и неудобства, может дать окончательный ответ на вопрос о поставщике.

Данный вариант экспресс-анализа подтверждает, что информационное обеспечение международного бизнеса, равно как и сам бизнес, носит многоуровневый характер и поддается стандартизации только до определенной степени. Первоначальная ориентация в окружающем экономическом пространстве может быть получена при анализе системы национальных счетов как в интегрированном, так и в дезинтегрированном варианте. Детальное осведомление о возможных хозяйственных партнерах связано с использованием таких показателей, которые имеют собственное значение в каждой конкретной сделке. В этом свете работа по переводу системы учета в рамках СНГ на общемировые нормы, а также создание систематизированной методологии формирования хозяйственных связей предприятием имеют непреходящее значение для создания общего экономического пространства СНГ.

Мы специально уделили этому вопросу особое внимание, учитывая структурообразующее значение сотрудничества на микроуровне для развития мирохозяйственных связей интеграционного типа в СНГ. Создание единого информационного пространства является обязательной и важной предпосылкой. Это серьезное условие интеграционного сотрудничества на других уровнях, в других сферах и формах.

18.4. Перспективы и пути дальнейшего интеграционного развития в СНГ

Изложенное выше подчеркивает особенности и трудности МЭИ на пространстве СНГ. За последние годы и экономические, и политические условия такого развития даже несколько ухудшились, что связано с продолжающимся спадом производства, усилением некоторых старых и возникновением новых противоречий в политической области (война в Чечне, вопрос Крыма и Черноморского флота, давление НАТО, внутриполитическая ситуация в России и Беларуси и др.). Несостоятельными оказались представления о том, что прежнее единство облегчит интеграционные процессы и тем более будет адекватно положительным фактором во всех странах СНГ. Нередко совсем наоборот. Все это требует корректировки подходов к интеграционным намерениям и конкретных шагов по их реализации. Представляется необходимой и своевременной подготовка согласованной Концепции экономического интеграционного развития Содружества Независимых Государств, которая была предпринята в 1997 г.

В одном из вариантов проекта Концепции определяется главная цель экономической интеграции — использование преимуществ межгосударственного разделения труда, специализации и кооперирования производства для достижения общих стратегических и текущих интересов стран — участниц СНГ. Неслучайно, очевидно, понятие международного разделения труда заменено на «межгосударственное» и говорится об абстрактных «общих стратегических» и «текущих»(?) интересах. Затем декларируются: развитие взаимной торговли, обеспечение доступа к ресурсам и рынкам, строительство социально ориентированного сообщества, достижение экономического процветания и т.п. Нужно ли это делать в таком составе участников, именно в таких направлениях и формах? Появилось и количественное обоснование (весьма сомнительное), по которому, чтобы «существенно влиять на рынки Европы и Азии», странам Содружества необходимо увеличить свой общий товарооборот к 2000 г. по крайней мере в два раза (т. е. до 3% в мировой торговле), а объем ВВП — примерно в 1,5 раза. Выдвижение в качестве общих текущих целей развитие внутреннего рынка, защиту отечественных товаропроизводителей, улучшение использования мощностей выглядит как-то странно. Это можно делать и без МЭИ стран СНГ.

Видимо, на первое место следует выдвинуть с учетом объективных реальных предпосылок (территориальная близость, экономическая и технологическая однородность народных хозяйств, сходство менталитетов, совпадение задач по рыночным преобразованиям, взаимотяготение населения и т.д.) формирование устойчивых взаимных экономических интересов в преимущественном развитии многосторонних и двусторонних международных отношений стран СНГ. При этом интеграционная глубина взаимных МЭО будет определяться долгосрочными интересами отдельных групп стран и стран СНГ (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан; Россия — Беларусь; Узбекистан — Кыргызстан — Казахстан; Молдова — Украина), преждевременная установка на МЭИ сразу всех стран СНГ малореалистична.

В любом случае первоначально должны решаться три важнейшие задачи интегрирующихся стран по последовательному формированию единого *информационного*, единого *правового*, единого *экономического* пространств. Под первым понимается обеспечение необходимых условий для беспрепятственного и оперативного обмена информацией, доступ к ней всех субъектов хозяйственной деятельности при достаточной однородности, сопоставимости и достоверности данных. Во-первых, необходимы экономические сведения, требующиеся для принятия решений на различных уровнях, во-вторых, координация и унификация правовых норм предпринимательской и в целом хозяйственной деятельности. Тем самым будут возникать предпосылки для создания единого экономического пространства, что предполагает беспрепятственное осуществление хозяйственных трансакций, возможность свободного выбора субъектами мирохозяйственных отношений, предпочтительных вариантов и форм. Безусловно, единые информационное, правовое и экономическое пространства должны основываться на принципах добровольности, взаимопомощи, экономической взаимовыгодности, правовой гарантированности и ответственности за принятые обязательства. Исходная основа интеграционного развития — соблюдение суверенитета и защита национальных интересов стран, обеспечение их международной и национальной экономической безопасности.

Следует исходить из того, что интеграционные признаки МЭО будут складываться постепенно с разной интенсивностью в отдельных субрегионах СНГ. Это относится и к основным интеграционным формам взаимных связей (торгово-экономические отношения,

специализация и кооперирование производства и НИОКР, технологическое сотрудничество, транснациональные корпорации и ФПГ, СП, целевые комплексные программы и т.д.). По мере становления единого информационного, правового и экономического пространств на первом этапе формирования МЭО интеграционного типа обоснованно (с участием групп стран, а возможно, и всех стран СНГ) создание и развитие зоны свободной торговли, таможенного союза, платежного союза, общего рынка труда, общего аграрного рынка. Совместно с этим в дальнейшем создается общее инвестиционное и научно-технологическое пространство, объединенные транспортная и энергетическая системы и рынок энергоресурсов. На данном этапе необходимо разработать и запустить согласованную программу структурной перестройки и технологического обновления экономик стран — участниц МЭИ, а также комплексные программы и соглашения по сотрудничеству в важнейших сферах (социальной, экологической, образования и подготовки специалистов и т.п.). Временные рамки первого этапа — 10—15 лет, т. е. до 2010 г. Только по реализации его основных задач может быть осуществлен переход к качественно новому уровню МЭИ в СНГ — созданию интеграционного Сообщества социально ориентированного типа на высокой индустриальной (постиндустриальной) базе, эффективно встроенного в мирохозяйственные отношения на принципиально новой стадии их глобализации.

Реальной предпосылкой и стимулом экстенсивного и интенсивного развития МЭИ на пространстве СНГ должны стать ощутимые практические преимущества и результаты взаимных МЭО. Это, в частности, предполагает четкую экономическую оценку, как делалось и делается в ЕС, намечаемых и осуществленных интеграционных мер. Исходя из того, что МЭИ — это осознанный процесс, необходима тщательная, последовательная и согласованная суверенными сторонами проработка предпринимаемых шагов и программ.

В настоящее время представляется обоснованным, реалистичным и целесообразным всемерное поощрение взаимных рыночных связей на микроуровне, создание и расширение деятельности ФПГ и СП. Последнее — важная составляющая современной МЭИ, объективно определяемая рыночным характером мирохозяйственных отношений и учитывающая национальную обособленность экономик стран СНГ.

Именно такой подход обозначился на Московском саммите стран СНГ в апреле 1999 г.

Резюме

Перед странами СНГ стоит задача разработки и реализации новой модели интеграционного хозяйственного развития, отвечающей их долгосрочным интересам. Дробление экономического пространства бывшего Союза, исходя из приоритета политики, не подтвержденное соответствующими экономическими расчетами, которые доказывали бы необходимость разрыва экономических связей для обеспечения быстрого роста национального хозяйства, привело к огромным издержкам и является одной из главных причин острейшего экономического кризиса во всех странах СНГ.

Один из важнейших путей организационного укрепления СНГ — постепенное создание зоны свободной торговли, расширение Таможенного союза, включающего государства, связанные с Россией глубоко интегрированной экономикой и стратегическим политическим партнерством. На данном этапе на территории СНГ экономическое сотрудничество будет осуществляться без отказа от национального суверенитета. Наиболее перспективной является трехуровневая структура интеграционного взаимодействия. Готовность субъектов МЭО стран СНГ к взаимодействию объективно поставит перед правительствами политическую задачу по форсированию развития экономических связей.

Основные понятия

СНГ — Содружество Независимых Государств — объединение суверенных государств (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан, Украина), образованное в соответствии с договором между ними в 1991 г.

Союз Беларуси и России — интеграционное образование двух стран СНГ, созданное в соответствии с Договором об образовании Сообщества Беларуси и России (1996 г.), а с 1997 г. — Договором об образовании Союза.

Таможенный союз стран СНГ — форма интеграционного сотрудничества, предусмотренная Соглашением о Таможенном союзе (1995 г.), первоначально между Россией и Беларусью. Затем к Соглашению присоединились Казахстан, Кыргызстан, в 1999 г. — Таджикистан.

Экономический союз стран СНГ — форма МЭИ стран СНГ, определяемая Договором о создании Экономического союза (1993 г.). Первоначально в ЭС входили девять стран — бывших союзных республик. Позже присоединились Туркменистан и Грузия, в 1994 г. Украина стала ассоциированным членом.

Транснациональные финансово-промышленные группы — разновидность ТНК, создаваемых на пространстве СНГ, включающая финансово-банковские структуры.

Контрольные вопросы

1. Каковы в настоящее время основные факторы интеграционного сближения стран СНГ и препятствующие этому обстоятельства?

2. Определите важнейшие направления, этапы и формы МЭИ стран СНГ.

3. В чем заключается особая роль единого информационного пространства в интеграционном развитии СНГ?

4. Как увязывается интеграционное экономическое развитие стран СНГ с глобализацией мирохозяйственных отношений?

Библиографический список

1. *Анализ* экономики: Учебник/ Под ред. В. Рыбалкина. — М.: МО, 1999.

2. *Концепция* экономического интеграционного развития СНГ// Информационный бюллетень. — МЭК. — 1997. — №3.

3. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник. — М.: МО, 1996.

4. *Мантуев В. Б.* СНГ: экономическая интеграция или развод? Перспективы, особенности, проблемы. — М.: Научная книга, 2001.

5. *Щербанин Ю. А., Рожков К. Л., Рыбалкин В. Е., Фишер Георг.* Международные отношения. Интеграция. — М.: ЮНИТИ, 1997.

Раздел V

Механизм, функциональные инструменты и институты МЭО

Глава 19

Ценообразование в мировой торговле

- Основы и особенности ценообразования на мировом рынке
- Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов
- Практика и методы определения внешнеторговых цен
- Некоторые вопросы ценообразования в России, связанные с ВЭД

19.1. Основы и особенности ценообразования на мировом рынке

При анализе процессов, связанных с ценообразованием на мировых товарных рынках, необходимо внимательно изучать все факторы, оказывающие влияние на формирование цен, как общего порядка, так и чисто прикладные. От цен зависит, какие издержки производителей будут возмещены после продажи товара, какие нет, каков уровень доходов, прибыли и куда будут, и будут ли в дальнейшем направлены ресурсы, возникнут ли стимулы для дальнейшего расширения внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

В условиях рыночной экономики ценообразование во внешней торговле, так же, как и на внутреннем рынке, осуществляется под воздействием конкретной рыночной ситуации. В принципиальном плане само понятие цены сходно для характеристики и внутреннего рынка, и внешнего. Цена, в том числе в международной торговле, — это денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить за данный товар или услугу покупатель. Совпадение указанных двух требований зависит от многих условий, получивших название *ценообразующие факторы*. По характеру, уровню и сфере действия они могут быть разграничены на пять перечисленных ниже групп.

Общеэкономические — действующие независимо от вида продукции и конкретных условий ее производства и реализации:

- экономический цикл;
- состояние совокупного спроса и предложения;
- инфляция.

Конкретно экономические — определяемые особенностями данной продукции, условиями ее производства и реализации:

- издержки;
- прибыль;
- налоги и сборы;
- предложение и спрос на конкретные товар или услугу с учетом взаимозаменяемости;
- потребительские свойства: качество, надежность, внешний вид, престижность.

Специфические — действующие только в отношении некоторых видов товаров и услуг:

- сезонность;
- эксплуатационные расходы;
- комплектность;
- гарантии и условия сервиса.

Специальные — связанные с действием особых механизмов и экономических инструментов:

государственное регулирование;
валютный курс.

Внеэкономические:

- политические;
- военные;
- религиозные;
- этнические и др.

Как отмечено выше, цены определяются условиями конкуренции, состоянием и соотношением спроса и предложения. Однако на международном рынке процесс ценообразования имеет особенности. С учетом этого следует рассматривать и действие перечисленных выше групп ценообразующих факторов.

Например, известно, что соотношения спроса и предложения в условиях мирового рынка ощущаются субъектами внешней торговли гораздо острее, нежели поставщиками продукции на внутреннем рынке. Участник международной торговли сталкивается на рынке с бóльшим числом конкурентов, чем на рынке

внутреннем. Он обязан видеть перед собой мировой рынок, постоянно сравнивать свои издержки производства не только с внутренними рыночными ценами, но и с мировыми. Производитель — продавец товара на внешнем рынке находится в режиме постоянного «ценового стресса». Значительно больше на международном рынке и покупателей — это во-первых. Во-вторых, в рамках мирового рынка факторы производства менее мобильны. Никто не будет оспаривать тот факт, что свобода передвижения товаров, капитала, услуг и рабочей силы здесь значительно ниже, чем в рамках одного конкретного государства. Их перемещение сдерживается национальными границами, отношениями в валютной сфере, что противодействует выравниванию затрат и прибыли. Естественно, что все это не может не отражаться на формировании мировых цен.

Под ***мировыми ценами*** понимаются цены крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках, в основных центрах мировой торговли. Понятие ***мировой товарный рынок*** означает совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (биржи, аукционы и т.д.), или выражающихся в систематических экспортно-импортных сделках крупных фирм — поставщиков и покупателей.

И в мировой торговле к факторам, под воздействием которых складываются рыночные цены, прежде всего естественно относится состояние спроса и предложения. Практически на цену предлагаемого товара влияют:

- платежеспособный спрос покупателя данного товара — наличие денег;
- объем спроса — количество товара, которое способен приобрести покупатель;
- полезность товара и его потребительские свойства.

На стороне предложения составляющие ценообразующие факторы:

- количество товара, предлагаемого продавцом на рынке;
- издержки производства и обращения при реализации товара на рынке;
- цены на ресурсы или на средства производства, используемые в производстве соответствующего товара.

Общим фактором является замещаемость предлагаемого к реализации товара другим, удовлетворяющим покупателя (товаром-заменителем). На уровень мировых цен воздействуют валюта платежа, условия расчета и некоторые другие как экономические, так и внеэкономические факторы.

На мировом рынке возможны случаи «искажения соотношения спроса и предложения». В случае громадного спроса на товар может возникнуть ситуация, при которой на рынок будет выброшен товар, произведенный в наихудших условиях, по национальной цене, которая по существу и будет какое-то время определять мировую цену и наверняка будет весьма высокой. И наоборот, нередко предложение значительно превышает спрос. Тогда основной объем продаж приходится на те субъекты международной торговли, условия производства в которых наилучшие, а цены ниже. (В данном контексте нелишне отметить и такой нюанс: даже если крупнейший производитель товара в какой-либо стране является крупнейшим поставщиком этого продукта на национальный рынок, то это не значит, что он займет лидирующее положение и на мировом рынке. Зачастую на международном рынке большую часть товаров реализуют страны, не являющиеся с экономической точки зрения крупными и мощными державами.)

При работе с ценами рынка, в том числе внешнеторговыми, следует учитывать различия в них с учетом позиций отдельных сторон и рыночной ситуации. Во-первых, существуют понятия *цены продавца,* т.е. предлагаемые продавцом, а значит, относительно более высокие, и *цены покупателя,* т.е. принимаемые и уплачиваемые покупателем, а значит, относительно более низкие. Во-вторых, в зависимости от рыночной конъюнктуры существуют *рынок продавца,* на котором из-за преобладания спроса коммерческие показатели и цены диктует продавец, и *рынок покупателя,* на котором из-за преобладания предложения господствует покупатель и ситуация в части цен противоположная. Но эта рыночная ситуация все время изменяется, что находит отражение в ценах. А это значит, что она должна быть предметом постоянного наблюдения и изучения. В противном случае в определении цен возможны очень серьезные ошибки.

В последние два-три десятилетия важную роль в ценообразовании на товары, в особенности в мировой торговле, играют сопутствующие услуги, оказываемые производителем и поставщиком какого-либо товара импортеру или конечному потребителю. Речь идет об общепринятых условиях поставки: техническое об-

служивание, шеф-монтаж, гарантийный ремонт, другие специфические виды услуг, связанные с продвижением, реализацией и использованием товара. Данный аспект особенно важен в современных условиях, в период развития высоких технологий, усложнения машин и оборудования. Известны примеры, когда стоимость услуг при экспорте оборудования и машин составляла 60%-ную долю в цене поставки.

Развитие науки и технологии, оказывая влияние на совершенствование качественных характеристик товара, с другой стороны, воздействует на мировые цены. Внедрение новых технологий повышает производительность труда, эффективность производства, снижает затраты труда. В условиях НТР в абсолютном выражении цена растет практически для всех групп товаров. Однако с учетом полезного эффекта (например, возрастают скорость, надежность и т.д.) относительная стоимость товара, а значит, и его цена для потребителя, снижаются.

При анализе цен следует учитывать и движение экономического цикла, что в сфере международных экономических отношений имеет определенную специфику. Так, в стадии депрессии цены, как правило, не повышаются. И, наоборот, в стадии подъема в связи с превышением спроса над предложением цены возрастают. (Хотя и то и другое распространяется на международную торговлю замедленно, в зависимости от сферы и глубины этих явлений, особенно в фазах кризиса и подъема). Необходимо отметить, что динамика изменения цен зависит от вида товаров и товарных групп. Так, при изменении конъюнктуры наиболее резко и быстро меняются цены практически на все виды сырья, медленнее реакция производителей и поставщиков полуфабрикатов, еще слабее реакция цен на продукцию машиностроительного комплекса.

Современный мировой рынок товаров и услуг характеризуется высокой подвижностью цен. Если в 70—80-е годы наблюдались их существенные скачки (например, резкое повышение цен на нефть в середине 70-х — начале 80-х годов), то в конце 90-х цены мировых товарных рынков на многие сырьевые товары претерпели значительное снижение. Это относится к ценам энергоносителей, особенно сырой нефти, газа, цветных металлов. Под воздействием финансового кризиса за период с конца 1997 по 1998 гг. падение цен на сырую нефть достигло 32—35%, газ — 18—20, нефтепродукты — 30, азотные удобрения — 37—40, медь — 21—23 и лес — 27—30%. Достаточно сказать, что цена 1 барреля сырой ближневосточной нефти с 14—16 долл. снизилась до 9 долл.

В настоящее время, не без усилий ОПЕК, наметилась тенденция повышения цен на сырую нефть: только за январь—март 1999 г. они повысились на 20%, а в начале мая 2001 г. цена 1 барреля достигла 28 долл. Подобные изменения в динамике цен произошли и по другим товарам. По прогнозу журнала «Экономист», в первые годы XXI столетия мировые цены на сырье несколько повысятся, но к 2010 г. вновь начнется их падение примерно до уровня 1997 г.

19.2. Ценообразование на мировых товарных рынках различных типов

В рыночной экономике процесс ценообразования в торговле между внешнеэкономическими субъектами разных стран осуществляется в условиях конкурентной среды, динамичного равновесия между спросом и предложением, а также сравнительной свободы поведения на рынке экспортера и импортера. Однако данные постулаты требуют поправок в зависимости от типа рынка. Главным критерием классификации рынков, в том числе и мировых, служат характер и степень свободы конкуренции. Экономисты различают по этому критерию четыре типа рынков:

- совершенной (чистой) конкуренции;
- чистой монополии;
- монополистической конкуренции;
- конкуренции немногих поставщиков — олигополии.

Прежде всего эти рынки различаются количеством субъектов торговли, что очень сильно влияет на механизм ценообразования.

Рынок совершенной (чистой) конкуренции характеризуется прежде всего очень большим числом субъектов внешней торговли (покупателей и продавцов) и сравнительно однородным характером поставляемой продукции. Под воздействием спроса и предложения цены имеют тенденцию к сближению, т.е. в данном регионе в данный временной промежуток цены практически одинаковы. Согласно практическим наблюдениям, в условиях данной рыночной модели стремление каждого экспортера к получению максимальной прибыли приводит к снижению цены на товар. Для сохранения своих позиций на рынке экспортер прибегает к

скидкам (или дисконту), которые не столь значительны — в пределах 3—5%. Выигрыш экспортера — в возрастающих объемах поставок.

Замечено, что на рынке совершенной конкуренции поставщики продукции (ими могут быть как сами производители-экспортеры, так и их торговые агенты) стремятся к максимизации удовлетворения потребительного спроса. Конкурирующие фирмы-поставщики ориентируются на товары, произведенные по более эффективным технологиям, а производители — на продажу товара по достаточно низкой цене с учетом своих издержек производства.

На практике к данному типу рынка (с определенным резервом) можно отнести, например, международную торговлю различными товарами широкого потребления — одеждой, обувью, табаком, сельхозпродукцией, в том числе продовольствием и т.д.

Рынок чистой монополии характеризуется наличием одного-единственного поставщика товара. Ценообразование в этом случае диктуется монополистом, он контролирует все предложения, варьирует цены в зависимости от спроса и может вызывать изменения цен, манипулируя объемами производимой продукции, заранее заручается на рынках зарубежных стран эксклюзивным правом на поставку своей продукции, чем уже и юридически затрудняет проникновение конкуренту.

Монополист в силу самой природы данного рынка стремится установить цены на товар на наиболее высоком уровне по методу полных затрат, включающих издержки производства и желательную (для производителя) прибыль. Существуют, однако, определенные установки, которых вынужден придерживаться монополист. Так, несмотря на единоличное присутствие на рынке, монополист, как правило, не назначает наивысшую цену на товар, потому что в конечном счете тогда общая прибыль может быть меньше. Происходит, правда, под диктовку монополиста, такой оптимальный подбор объемов производства и цен, чтобы совокупный доход был как можно выше, но все же он будет ниже максимума прибыли на единицу продукции. Это естественно, так как не все участники мирового рынка имеют возможность приобрести товар по наивысшей цене. Имеется понятие *ценовая дискриминация,* означающее, что монопольный поставщик товара на международный рынок варьирует цену на поставляемый товар в зависимости от страны-импортера, точнее от финансовых возможностей импортера. Однако при

этом всегда учитывается, возможен ли дальнейший реэкспорт данной продукции. Дискриминационные цены, как правило, устанавливаются на изолированных рынках, исключающих реэкспорт.

В мировой практике в настоящее время чистых монополистов сравнительно немного. В 70—80-е годы на мировом космическом рынке чистым монополистом выступали США через компанию НАСА, которая полностью контролировала коммерческие запуски (СССР по не вполне понятным причинам отсутствовал на этом рынке). Практически чистым монополистом является компания «Де Бирс» на рынке алмазов.

Рынок монополистической конкуренции — смешанный тип рынка. На нем присутствуют, как правило, ряд крупных монополистов и значительное число менее сильных фирм, но занимающих видное место. Характер ценообразования — конкурентный, с приоритетом монополизма в пределах рынка дифференцированного фирменного продукта.

Господство крупных фирм одной страны на рынке отдельных товаров ослабляется натиском крупных монополистических фирм другой страны, а также более «легковесных» конкурентов, стремящихся получить свою долю высокой прибыли. В случае взвинчивания цен со стороны монополий всегда находятся конкуренты, способные дать более выгодные предложения, т.е. лучшие цены.

Значительное влияние на цены оказывает конкуренция монополий, представляющих разные отрасли, предлагающие товары с различной товароведческой характеристикой и разными физическими свойствами, но используемые для одной и той же цели. В качестве примера может служить конкуренция между производителями — поставщиками металла и пластмасс автомобилестроительным концернам. При формировании цен учитывается и конкуренция товаров, заменяющих по своим качествам традиционные. Например, компании Австралии и Англии, традиционно поставлявшие на мировой рынок шерсть, сталкиваются с серьезной конкуренцией со стороны производителей — поставщиков химических волокон.

Рынок конкуренции немногих поставщиков (олигопольный) характеризуется наличием нескольких крупных компаний производителей-поставщиков, обладающих значительными сегментами рынка, полностью или практически полностью обеспечиваю-

щих поставку товаров на мировой рынок. Между фирмами и странами-импортерами, как правило, существуют соглашения о сотрудничестве (разделены сферы влияния), зачастую фирмы обладают эксклюзивными правами на покупку стратегически необходимого сырья, вкладывают огромные средства в рекламные мероприятия.

Практика ценообразования на поставляемую продукцию показывает, что любое крупное решение, принимаемое экспортером, — установление цены, определение объемов производства, закупок, инвестиций и т.д. — требует взвешивания вероятной реакции конкурентов. Важную роль в плане сохранения компаниями статус-кво играют не афишируемые для широкой публики неофициальные договоренности основных конкурентов. В ходе специальных переговоров достигаются соглашения о фиксировании цен, о разделе рынков сбыта, об объемах производства.

Потребность в относительной координации деятельности на мировом рынке привела компании к созданию специальных механизмов, с помощью которых можно было бы действовать с большей долей предсказуемости. Наиболее простой формой такого механизма является картель, в рамках которого предполагается формальное письменное соглашение относительно объемов производства и ценовой политики. Компании договариваются о разделе рынков сбыта с целью поддержания согласованных уровней цен. Наиболее известным картелем, регулировавшим до недавнего времени мировой рынок нефти, была ОПЕК (Организация стран экспортеров нефти). В течение длительного времени этому картелю удавалось довольно успешно координировать нефтяные рынки.

Для компаний, участвующих в работе подобных механизмов, характерна тенденция к максимизации прибылей, т.е. их поведение в определенной степени напоминает действие чистых монополий. Величина воздействия субъектов олигопольного рынка на уровень цен зависит главным образом от степени монополизации рынка, от того, насколько силен контроль за производством и сбытом товара, источниками сырья и за другими не менее важными факторами. Отмечено, что чем выше степень монополизации, тем выше уровень монопольных цен и тем меньше их колебания.

Вместе с тем ценообразование на рынках машин и оборудования — процесс, значительно отличающийся, например, от ценообразования на рынках сырья и полуфабрикатов, а анализ формирования цен на конкретные изделия, поставляемые на международный рынок, затруднен из-за различий конструктивного характера, многообразия оборудования и т.д. Тем не менее поставщики аналогичной продукции на мировой рынок имеют определенное представление о ценах конкурента. Как правило, уровень цен отражает конкретные производственные издержки с добавлением определенного процента, с учетом конкретного рынка сбыта, партнера, региона и т.д.

Динамика и уровни мировых цен на сырую нефть в существенной мере складываются под воздействием ОПЕК, на которую приходится примерно 2/5 мирового нефтяного экспорта. Особенно показателен в этом отношении период скачков и падений цен в последние годы (1999—2001 гг.), когда после некоторого умеренного роста в 1995—1998 гг. (16—20 долл. за баррель) они резко упали (до 9—10 долл.) в начале 1999 г., а затем быстро пошли вверх, достигнув 32—35 долл. к ноябрю 2000 г. В декабре 2000 г. и начале 2001 г. они понизились до 24—26 долл. Сократив квоты на производство и экспорт с 1 февраля (на 1,3 млн баррелей в день), ОПЕК рассчитывает закрепить нефтяные цены близко к этому уровню (ориентировочно 24—29 долл. за баррель).

Эта ситуация безусловно связана с общеэкономической мировой конъюнктурой — устойчивым ростом в развитых странах в ряд последних лет и предсказываемым снижением темпов хозяйственного развития в среднесрочной перспективе. Действия же ОПЕК зафиксировали такое положение и направлены на улучшение ценовой ситуации, обеспечивающей более высокие прибыли. Подробные данные о динамике цен на мировых товарных рынках за 1972—1999 г. приводятся в приложении 4.

Влияние государства на внешнеторговые цены. Государственное регулирование внутренних цен, субсидирование экспорта, поддержка импорта, проведение таможенно-тарифной политики и т.д. в конечном счете оказывают существенное влияние и на цены внешние, причем тем большее, чем мощнее присутствие компаний данной страны на мировом рынке.

Государство регулирует цены внутреннего рынка в основном с помощью двух инструментов: гарантируя производителям уровень продажных цен и предоставляя субсидии для покрытия издержек производства. Хрестоматийными являются примеры поддержки государством сельского хозяйства в США и сельскохо-

зяйственной политики ЕС. В США государство предоставляет субсидии из федерального бюджета в случае понижения рыночных цен ниже гарантированного уровня. Специальная правительственная организация по гарантированным ценам принимает в залог у производителей сельскохозяйственные продукты и в случае, если цены рынка превысят залоговые, производитель выкупает свой товар и продает его на рынке. Если цены ниже залоговых ставок, то товар остается в собственности правительственной организации. Таким образом, США, являясь крупнейшим экспортером агропродукции, путем поддержки собственных производителей принимает действенные меры по сохранению такого зазора мировых цен, в результате которых и собственный производитель не остается в проигрыше, и уровень мировых цен остается под контролем.

Эффективен механизм ценообразования в ЕС, разработанный по каждому виду сельхозпродукции и для каждого региона. Устанавливаются несколько категорий цен — индикативные цены, определяемые органами ЕС как желательные, минимальные цены импорта, или пороговые, минимальные продажные цены, гарантированные производителю интервенциями официальных организаций. Существование пороговой цены защищает рынок от импорта, цена интервенции гарантирует минимальный доход производителям. Таким образом протекционизм на границах ЕС защищает производителей от резких толчков мирового рынка. Как уже сказано выше, продуманная агрополитика ЕС позволила в течение 10—15 лет пройти путь от импортера сельхозпродукции до положения, близкого к самообеспечению, и второго мирового экспортера.

Воздействие государства на уровень цен в машиностроительных и сырьевых отраслях, как правило, осуществляется косвенным образом. Например, государство берет на себя часть финансирования НИОКР, проводит преимущественно скрытое финансирование экспорта, ведет протекционистскую таможенную политику. Так, предоставляя экспортные субсидии компаниям, государство позволяет им держать экспортные цены на уровне мировых и не покидать рынок. Устанавливая низкий уровень импортных пошлин, например, на сырье, государство преследует цель повысить конкурентоспособность на внешнем рынке тех товаров, на изготовление которых оно идет. Одной из разновидностей воздействия на цены мирового рынка является *демпинг*. Цель демпинга — завоевание определенным товаром или группой товаров внешнего рынка

путем продажи товаров на мировом рынке по ценам ниже внутренних. В дальнейшем убытки покрываются путем повышения цен на внешнем рынке, а затем и за счет проникновения в экономику стран-импортеров.

Имеются и другие механизмы и инструменты, используемые государством для проведения внешнеторговой политики (квоты, добровольное ограничение экспорта и т.д.), которые в конечном счете оказывают существенное влияние на уровень цен на мировом рынке, особенно если данная страна является, с экономической точки зрения, крупной.

19.3. Практика и методы определения внешнеторговых цен

Для современного мирового рынка характерны наличие большого количества различных отраслевых рынков товаров и услуг, множественность цен. На практике цена на конкретную продукцию одного и того же рынка может существенно различаться. Поэтому при обосновании, определении и согласовании внешнеторговой цены необходимо иметь четкое представление о характере сделки, диктующей особенность выбора цены:

- использование цен раздельных экспортных и импортных операций;
- цены в условиях оплаты наличными;
- цены, формирующиеся в рамках обычных коммерческих сделок.

Исходя из данных посылок ясно, что цены, фиксируемые в рамках долгосрочных межгосударственных соглашений, будут существенно отличаться от цен в сделках, например, типа «adhoc» или от цен на товар, оплачиваемый путем сложных банковских операций, в условиях определенных валютных ограничений и т.д.

Поставщики товара на внешний рынок встречаются с существенными колебаниями цен, предоставлением различных скидок, приложением надбавок. Кроме того, практически всегда цены на аналогичную продукцию различаются, так как разные поставщики поставляют товары различных качества, комплектации и т.п. Значительную долю в конечной цене составляют транспортные расходы.

В современной международной торговле, особенно в торговле сырьевыми товарами и полуфабрикатами, заметное место занимают посреднические фирмы, также имеющие свою маржу в результате осуществления продаж. Цены на машинно-техническую продукцию, технически сложные товары, как правило, формируются только при непосредственном контакте между продавцом-производителем и покупателем-потребителем. При этом в цену включаются самые различные составляющие — надбавки за гарантию, предпродажный и послепродажный сервис, упаковку и др.

Для изучения и использования на практике ценовых показателей мирового рынка необходимо знать основные источники сведений о ценах. В настоящее время созданы специальные банки данных практически для всех товаров и товарных групп по регионам и временным периодам (для сезонных товаров). Огромные возможности предоставляет система компьютерных телекоммуникаций Internet, позволяющая в считанные минуты получить ориентировку практически на все поставляемые на мировой рынок товары. Однако это будут цены ориентировочные, позволяющие экспортеру и импортеру иметь стартовую площадку для переговоров по ценам поставки. Механизм же ценообразования остался старым: анализ спроса и предложения, проект цены исходя из ситуации на рынке и формирование контрактной цены в ходе непосредственных переговоров поставщика и покупателя.

Цены мировых товарных рынков по источникам информации, сфере применения и способу использования принято подразделять на несколько групп.

Контрактные — конкретные цены на продукцию, согласованную продавцом и покупателем в ходе переговоров. Они, как правило, ниже цены предложения поставщика. Контрактная цена действительна на весь период действия контракта, если ее не подвергли пересмотру в ходе выполнения поставок. Контрактные цены нигде не публикуются, ибо они представляют коммерческую тайну. В принципе контрактные цены на определенный товар в определенном регионе и при наличии небольшого круга продавцов и покупателей известны. Практическая задача состоит в сборе информации и создании банка данных.

Справочные — цены продавца, публикуемые в специализированных изданиях, бюллетенях, а также в периодической литературе, в газетах, журналах, в каналах компьютерной информации.

Круг товаров, попадающих в ценовые справочники, в основном охватывает небиржевые сырьевые товары и полуфабрикаты (нефть и нефтепродукты, черные металлы, удобрения и т.д.). В настоящее время справочная литература по ценам на небиржевые товары получила очень большое распространение. Так, экспортер нефтепродуктов ориентируется на ежедневные потоварные и региональные котировки цен, публикуемые в справочниках Platt's или Argus, которые можно получать ежедневно через систему компьютерной связи. Экспортеры металла в принципе ориентируются на издание «Metal Bulletin», выходящий два раза в неделю, а экспортеры удобрений — на «Ferticom».

Однако следует иметь в виду, что между ценами, публикуемыми в справочных изданиях, и фактическими ценами сделок существует определенный зазор. Как правило, справочные цены несколько завышены. Справочные цены не реагируют быстро на изменения конъюнктуры или на какие-либо политические события, за исключением, может быть, цен на нефть — товар весьма специфичный. Вместе с тем они отражают динамику цен на данном рынке и тенденции.

Биржевые — цены на товары, торговля которыми производится на товарных биржах. К биржевым товарам относятся в основном сырье и полуфабрикаты. Цены на биржевые товары оперативно отражают все изменения, происходящие на рынке данного товара. Малейшие изменения в ту или иную сторону конъюнктуры рынка моментально сказываются на биржевых котировках. Это объясняется тем, что сами биржевые котировки являются фактическими ценами сделок именно в данный момент. Биржевые котировки не отражают в себе другие инструменты международной торговли, как-то: условия поставки, платежа и т.д. Существует определенный регламент работы биржи и участия в ее работе. Биржи функционируют ежедневно, и котировочная комиссия регистрирует и публикует котировочные цены в специальных бюллетенях. Котировки бывают двух видов: срочные котировки (фьючерсы) на товары, отсутствующие на данный момент, с условиями поставки через определенное время, и котировки на реализуемые товары. Как показывает практика, биржевые котировки, довольно остро реагируя на различные внешние «раздражители», все-таки не могут отражать действительные тенденции в движении цен. Зачастую на биржах проводятся операции, носящие откровенно спекулятивный характер.

В международной внешнеторговой практике специалисты ориентируются на котировки наиболее известных, хорошо зарекомендовавших себя бирж, имеющих персонал исключительно высокой квалификации, таких, как Лондонская биржа металлов (LME — London Metal Exchange), Чикагская биржа (Chicago Board of Trade), занимающаяся котировками и продажами зерновых, Нью-йоркская биржа хлопка (NYCE — New York Cotton Exchange).

Цены аукционов — цены, полученные в результате торгов. Это реальные цены, отражающие спрос и предложение в данный временной период. Аукционный вид торговли достаточно специфичен. На аукционных торгах, например, продаются и покупаются пушнина, животные, предметы искусства.

Статистические внешнеторговые цены публикуются в различных национальных и международных статистических справочниках. Эти цены определяются делением стоимости экспорта или импорта на объем закупленной или поставленной продукции. Они не показывают конкретную цену конкретного товара. С точки зрения их практического применения они интересны для понимания общей динамики внешней торговли той или иной страны, для статистических расчетов, используются как приблизительный ориентир. .

В процессе согласования цен экспортер и импортер, основываясь на собственном анализе данных о положении на рынке товара, приступают к переговорам, заранее зная, на какие уступки они могут пойти. В мировой практике ведения внешней торговли известно большое количество различных скидок. Ценовые скидки — метод уторговывания цены с учетом состояния рынка и условий контракта. По оценкам специалистов, существуют около 40 различных видов ценовых скидок и надбавок. К наиболее распространенным относятся следующие *скидки*:

• *продавца,* когда за объем единовременной покупки (партии) или за устойчивость покупок экспортер в процессе торга предоставляет скидку в зависимости от ситуации на конкретном рынке. Может достигать 20—30% первоначальной цены;

• *для эксклюзивного импортера,* если фирма-импортер — единственный поставщик товара в страну или регион, добивается наилучших условий для продажи этого товара, по существу помогает экспортеру закрепиться на рынке данной страны. Эта скидка достигает 10—15% первоначальной цены. Практикуется в условиях рынка монопольной конкуренции;

• *сконто* — в случае осуществления импортером предоплаты, полной или частичной, за поставляемый товар. Как правило, такая скидка предоставляется и при прямом банковском переводе денег при оформлении товарных накладных;

• *традиционному партнеру* (бонусная), как правило, предоставляется импортеру, длительное время работающему на рынке с одним и тем же экспортером. В данном случае экспортер уверен в своем партнере-покупателе в отношении правильного и своевременного выполнения контрактных обязательств; скидка предоставляется обычно на годовой объем продаж товара. Характерна в первую очередь для рынка совершенной конкуренции;

• *за покупку внесезонного товара,* как правило, предоставляется на рынках сельхозпродукции, одежды, обуви и др.

• *дилерская* — предоставляется оптовым и розничным торговцам, агентам и посредникам. Эта скидка должна покрывать расходы дилеров на продажу и сервис и обеспечивать им определенный размер прибыли.

Размеры скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая. Как правило, размеры скидок варьируются между 2 и 10% первоначально предлагаемой цены. Безусловно, достигаются и более существенные скидки.

19.4. Некоторые вопросы ценообразования в России, связанные с ВЭД

В период существования в СССР и в России централизованной плановой экономики проблемы ценообразования на мировом рынке сравнительно мало интересовали конкретного производителя. Все операции — торговые и платежные — производились специализированными учреждениями, внешнеторговыми объединениями и Внешторгбанком. Сразу после появления соответствующих законодательных актов о самостоятельном выходе предприятий на международный рынок появилось большое число новых субъектов рынка, как мощных крупных поставщиков, например, Магнитогорский комбинат или Газпром и его структуры, так и маломощных, но многочисленных «челноков».

Приблизительно до 1992—1993 гг. внутренние цены на производимую в России продукцию в пересчете на конвертируемую валюту были ниже мировых. Кроме того, другие составляющие

цены товара, как-то: транспортные расходы, портовые услуги, расходы на энергозатраты и некоторые другие, в общей структуре цены не занимали значительную долю, о чем было хорошо известно зарубежным покупателям. А вкупе с отсутствием в тот период квалифицированного персонала для внешнеторговой деятельности все это приводило к выбросу товара на мировой рынок по ценам гораздо ниже мировых. В этой связи неслучайно против России только ЕС открыл 15 антидемпинговых процедур расследований, ввел ограничительные квоты на поставку в эти страны по большому количеству товарных позиций.

В настоящее время в России внутренние цены на многие экспортируемые товары (нефть, зерно и др.) выше мировых. Причин для этого много. Кризис в российской экономике привел к падению объемов производства, что незамедлительно сказалось на себестоимости продукции. Ежегодное сокращение инвестиций обусловило обветшание производственных фондов, отсутствие новых технологий. Большое и, вероятно, негативное влияние оказывает наличие в России нескольких крупнейших монополистов, в руках которых сосредоточены практически все рычаги по установлению цен и тарифов на услуги и от которых в условиях нашей страны зависят все. Речь идет о РАО «Газпром», РАО «ЕЭС», о транспортниках (неслучайно именно транспортные тарифы выросли беспрецедентно).

В настоящее время крупные фирмы и предприятия России, экспортирующие и импортирующие продукцию, как правило, имеют в своем составе специализированные компании, работающие преимущественно в сфере внешней торговли. Хотя их немного, но они достаточно четко отслеживают ситуацию на товарных и финансовых рынках, не допускают грубых ошибок. Ими четко избраны рынки и каналы, по которым они работают, заведена своя клиентура, и попасть в число поставщиков или покупателей, например, «Норильского никеля», в условиях мощной конкуренции новичкам практически невозможно. Здесь явная тенденция к монополизации.

В ценообразовании российские компании придерживаются общепринятых правил игры, присущих современному мировому рынку. Однако следует отметить одну очень существенную деталь. Сегодня, если подходить к вопросу с чисто экономической точки зрения, многим российским компаниям экспорт невыгоден, что в свою очередь ограничивает импорт. Цены внутреннего

рынка гораздо выше мировых по многим товарным позициям. Отсутствие же на российском рынке финансовых средств приводит к неплатежам, к примитивным бартерным сделкам или к появлению различных финансовых суррогатов в виде векселей, либо других «ценных» бумаг. Предприятие, не получая за уже поставленную продукцию деньги от покупателя, вынуждено искать покупателя на внешнем рынке. Отрицательная разница в ценах затем перебрасывается на внутреннюю цену товара, который еще более дорожает, хотя само предприятие после экспортной сделки имеет денежные поступления на свой банковский счет.

Важным практическим вопросом в области внутреннего ценообразования, связанным с ВЭД, является формирование цен на импортируемые товары и услуги. Здесь на смену «изобретениям» советских времен, жестко привязывавшим цены на импорт к ценам соответствующей отечественной продукции, что нередко порождало всякие несуразицы, теперь внедряется международный опыт, оправданная мировая практика. Это тем более важно, что, как отмечено выше, значение импорта для экономики России в настоящее время исключительно, в том числе и для рядового потребителя. С учетом мирового опыта и международных рекомендаций внутренние цены на импортные товары определяются исходя из их таможенной стоимости, т.е. совокупности валютных затрат на импорт на момент пересечения таможенной границы, фиксируемой в таможенной декларации стоимости ввозимого товара или рассчитываемой определенными способами, предусмотренными в разд. IV Закона Российской Федерации «О таможенном тарифе». Он предписывает последовательное применение шести следующих методов, если предшествующий невозможен:

- по цене сделки с ввозимыми товарами;
- по цене сделки с идентичными товарами;
- по цене сделки с однородными товарами;
- вычитание стоимости;
- сложение стоимости;
- резервный. Эта величина затрат пересчитывается в рубли по валютному курсу и после добавления налогов (НДС, акцизов, сборов, расходов по перевозке, хранению т.д.) и с учетом прибыли формируется внутренняя цена.

В России принимаются меры по рационализации импортного тарифа. Основные его положения сводятся к устранению ставок, превышающих 30%. На сегодняшний день средний уровень ставок составляет 14%, а средний уровень на подавляющее большинство товаров находится в пределах от 5 до 30%. Сейчас импортный тариф России в среднем почти в три раза выше, чем в промышленно развитых странах — членах ГАТТ/ВТО, хотя по многим позициям он ниже. В целом же протекционизм, особенно в области тарифов, его искусственное поддержание ведут к развитию монополизма, снижению эффективности производства и завышению потребительских цен.

Безусловно, с восстановлением потенциала российской промышленности, с укреплением финансового рынка, рынка услуг и капиталов, с ростом управляемости и контроля за происходящими в экономике процессами ценообразование будет более предсказуемым и будет отвечать общей экономической логике.

Резюме

В условиях рыночной экономики цена определяется соотношением спроса и предложения. В принципиальном плане процесс ценообразования на внутреннем и внешнем рынках схож, однако деятельность на внешнем рынке осложняется наличием гораздо большего числа продавцов и покупателей, более острой конкуренцией. Процесс ценообразования на международных рынках во многом зависит от типа рынка, в рамках которого действует соответствующий субъект внешней торговли.

Современному рынку присуща множественность цен. Для изучения и использования на практике ценовых показателей необходимо знать основные источники сведений о ценах. Механизм ценообразования включает в себя анализ спроса и предложения, проектирование цен исходя из ситуации на рынке и формирование контрактной цены.

Основные понятия

Цена — денежная сумма, которую намерен получить продавец, предлагая товар или услугу, и которую готов заплатить покупатель.

Мировые цены — цены мировых товарных рынков или крупных экспортно-импортных сделок, заключаемых на рынках соответствующих товаров, в основных центрах мировой торговли.

Мировые товарные рынки — совокупность устойчивых, повторяющихся операций по купле-продаже данных товаров и услуг, имеющих организационные международные формы (биржи, аукционы и т.д.) или выражающихся в систематических экспортно-импортных операциях крупных фирм — поставщиков и покупателей.

Таможенная стоимость — стоимость товара на момент пересечения таможенной границы.

Контрольные вопросы

1. Перечислите важнейшие ценообразующие факторы.
2. Назовите основные требования к выбору мировой цены.
3. Каковы принципы определения внутренних цен на импортируемую продукцию?
4. Что такое импортная стоимость?

Библиографический список

1. *Инфляция:* ценообразование и денежное обращение. — М.: ИМЭМО РАН, 1994.

2. *Казаков А.П., Минаева Н.В.* Экономика. — М.: ЦИПККАП, 1996.

3. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник.—М.: МО, 1996.

4. *Левшин Ф.М.* Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг. — М.: МО, 1993.

5. *Основы* внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. — М.: Высшая школа, 1990.

6. «*О таможенном* тарифе». Закон РФ от 16 апреля 1993 г., разд. III, ст. 12; разд. IV, ст. 18—24.

Глава 20

Мировая валютная система и международные расчеты

- Международные валютные отношения
- Эволюция мировой валютной системы
- Международные расчеты. Формы международных расчетов

20.1. Международные валютные отношения

Понятие валюты. Одной из наиболее динамичных форм международных экономических отношений являются международные валютные отношения, которые возникают при использовании денег в мирохозяйственных связях и представляют собой особый вид экономических отношений. В подавляющем большинстве случаев взаимный обмен результатами хозяйственной деятельности и связанные с этим международные расчеты осуществляются в денежной форме. Поэтому денежным единицам страны противостоят денежные единицы других стран. Пока национальные деньги остаются в пределах границ страны, в которой они имеют хождение, они остаются национальными денежными единицами. Когда же в силу различных обстоятельств они выходят за национальные границы, то приобретают новое качество — становятся валютой. Использование денежных единиц в различных сферах является причиной многозначности термина *валюта,* которым обозначаются:

- денежные единицы данной страны;
- денежные знаки иностранных государств;
- международные счетные валютные единицы (специальные права заимствования (СПЗ — Special Drawing Rights, европейские валютные единицы ЭКЮ (ECU — European Currency Unit, а теперь евро).

Для российского гражданина понятие валюты психологически связано не с рублем, а с денежными единицами других стран, такими, как американский доллар, немецкая марка, японская иена и др. Между тем для жителей других государств рубль также является иностранной валютой.

Хотя валютные отношения вызваны к жизни прежде всего развитием международной торговли (перемещением через национальные границы товаров и услуг), а также международным движением капитала, они обладают относительной самостоятельностью, которая в условиях глобальной экономики имеет тенденцию к возрастанию. Воздействие валютных отношений на воспроизводство становится все более осязаемым. В значительной степени это является результатом дальнейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубления интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, огромного увеличения объемов мировой торговли валютой, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

Валютный курс. Национальные денежные единицы приравниваются друг к другу в определенных пропорциях. *Соотношение между двумя валютами* (своеобразная «цена» одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны), *которое устанавливается в законодательном порядке или складывается на рынке под влиянием спроса и предложения, называется* ***валютным курсом.***

Курс национальной валюты может выражаться в денежной единице другой страны, том или ином наборе валют («валютной корзине») или в международных счетных единицах.

Формирование валютного курса испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Общей его основой является покупательная способность валюты, в которой отражаются сравнение национальные уровни цен на товары, услуги, инвестиции. Однако его конкретная величина зависит также от темпа инфляции, разницы в уровнях процентных ставок, состояния платежного баланса. Большое влияние на валютный курс оказывают деятельность валютных спекулянтов и валютные интервенции (вмешательство центрального банка в операции на валютном рынке). В отдельные моменты резко возрастает значение такого фактора, как степень доверия к национальной и иностранной валюте. Весьма сильное воздействие нередко оказывают ожидания тех или иных изменений в экономической политике страны. В условиях переходной экономики России для формирования валютного курса имеет значение и неодинаковая вовлеченность различных сфер народного хозяйства в мирохозяйственные связи.

Различаются номинальный и реальный валютные курсы. *Номинальный курс* — это определенная конкретная «цена» национальной валюты при обмене на иностранную, и наоборот. Публикуемые ежедневно в печати курсы валют являются, если не оговорено особо, номинальными. Так, 12 марта 2001 г. официальный (номинальный) курс российского рубля по отношению к доллару составил 28 руб. 66 коп. за 1 долл. *Реальный валютный курс* рассчитывается умножением номинального курса на соотношение уровней цен в двух странах. Можно также рассчитать реальный валютный курс на базе средних цен в странах, являющихся основными торговыми партнерами данного государства. В этом случае реальный валютный курс будет в известной мере показателем конкурентоспособности национальных товаров по отношению к импортным.

Валютный курс оказывает большое воздействие на международные экономические отношения:

• позволяет производителям данной страны сравнивать издержки производства товаров с ценами мирового рынка. Тем самым он является одним из ориентиров при осуществлении внешнеэкономических связей, позволяет прогнозировать финансовые результаты экономической деятельности;

• непосредственно влияет на экономическое положение страны, что проявляется, в частности, в состоянии ее платежного баланса;

• влияет на перераспределение мирового валового продукта между странами.

Именно поэтому в данной сфере сталкиваются интересы различных государств и периодически возникают конфликты, что требует принятия соответствующих решений на государственном и межгосударственном уровнях, направленных на сглаживание остроты противоречий и разногласий.

В неразвитой форме обмен одной национальной денежной единицы на денежную единицу другой страны существовал несколько столетий в виде менялного дела, однако в развитой экономике обмен валют происходит на валютных рынках (см. гл. 21). В конце XX столетия объем ежедневной торговли валютой превысил 1,2 трлн долл. Разумеется, столь большой объем не может быть объяснен только потребностями международной торговли и движения инвестиций. Большое значение имеет валютная спекуляция, т.е. желание заработать прибыль на правильно угаданном

будущем движении валютного курса. Прибыль или убытки могут составлять сотни миллионов долларов.

Валютная система. Формирование устойчивых отношений по поводу купли-продажи валюты и их юридическое закрепление исторически привели к формированию сначала национальных, а затем и мировой валютных систем. Поэтому валютную систему можно рассматривать с двух сторон: во-первых, она является объективной реальностью, которая возникает с углублением экономических связей между странами; с другой стороны, эта объективная реальность осознается и закрепляется в правовых нормах, институтах, международных соглашениях. Именно в этом смысле можно говорить о создании валютной системы как о целенаправленной деятельности.

Таким образом, ***валютную систему*** можно определить как *совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.*

Валютная система, как национальная, так и мировая, состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. Основой ее является валюта: в национальной системе — национальная, в мировой — резервные валюты, выполняющие функции международного платежного и резервного средства, а также международные счетные валютные единицы. Весьма важна для характеристики системы степень конвертируемости валюты, т. е. степень свободы ее обмена на иностранную. По этому критерию различаются *свободно конвертируемые* (свободно используемые валюты), *частично конвертируемые* и *неконвертируемые* (замкнутые) валюты. Степень конвертируемости определяется наличием или отсутствием валютных ограничений, которые выступают как экономические, правовые и организационные меры, регламентирующие операции с национальной и иностранными валютами. В настоящее время лишь валюты ведущих промышленно развитых стран являются полностью конвертируемыми, в большинстве же стран существуют те или иные ограничения. Россия уже достигла конвертируемости рубля по текущим операциям, хотя сохраняются некоторые ограничения. Полная же конвертируемость рубля возможна лишь при глубокой структурной перестройке экономики страны.

Национальная валюта обменивается на иностранную валюту другой страны по *паритету* — определенному соотношению, устанавливаемому в законодательном порядке. Для функциониро-

вания валютной системы важен режим валютного курса. Существуют два полярных режима: *фиксированный* (в ряде случаев допускающий колебания в узких рамках) и *свободно плавающий* (складывающийся под влиянием спроса и предложения), а также их различные сочетания и разновидности.

Валютные системы включают в себя также такие элементы, как режим валютного рынка и рынка золота. Необходимым элементом является регулирование международной валютной ликвидности, под которой понимается наличие платежных средств, приемлемых для погашения международных обязательств, регламентация международных расчётов. Наконец, одним из элементов валютной системы являются и органы регулирования, контроля и управления, роль которых играют соответственно национальные или межгосударственные организации.

20.2. Эволюция мировой валютной системы

Первой сложившейся мировой валютной системой была ***Парижская*** (с 1867 г. до начала 20-х годов XX в.). Характерными признаками ее были принятие золотого (золотомонетного) стандарта и режим свободно плавающих валютных курсов с учетом спроса и предложения. *Золотой стандарт* представляет собой форму организации валютных отношений, в которой золото используется как денежный товар. Поэтому каждая национальная валюта имела золотое содержание, в соответствии с которым устанавливался ее паритет к другим валютам. Производился свободный обмен валют на золото, за которым была признана роль мировых денег.

Изменение условий развития мирового капитализма в конце XIX — начале XX вв., кризисные потрясения в мировом хозяйстве, породившие Первую мировую войну, а также создавшие революционную ситуацию в ряде стран, привели к крушению Парижской валютной системы. На смену ей в 1922 г. была законодательно оформлена ***Генуэзская валютная система,*** которая базировалась на золотодевизном стандарте (в дополнение к золоту использовались девизы — иностранные валюты). Золотые паритеты были сохранены, а режим плавающих валютных курсов восстановлен. Некоторое время в отдельных странах (например, США, Великобритании, Франции) использовался также золотослитковый стандарт.

Генуэзская система просуществовала недолго. Уже в первой половине 30-х годов мировая валютная система пережила сильнейшие потрясения, вызванные мировым экономическим кризисом, который охватил и денежно-кредитную сферу. Золотодевизный стандарт потерпел крушение. К началу Второй мировой войны размен банкнот на золото производился фактически только в США.

В ходе Второй мировой войны соотношение мировых экономических сил претерпело коренные изменения. США превратились в самую мощную державу мира, позиции Великобритании и Франции были ослаблены, а экономика Германии и Японии разрушена. В этих условиях разработка проектов реформирования мировой валютной системы оказалась под сильным влиянием США и в меньшей степени — Великобритании. В основу новой валютной системы, юридически оформленной решениями международной конференции в г. Бреттон-Вудсе (США) в 1944 г. и поэтому получившей название ***Бреттон-Вудской валютной системы,*** легли следующие принципы.

Был сохранен, хотя и в урезанном виде, золотодевизный стандарт: золото продолжало использоваться в различных формах (были сохранены золотые паритеты, связь доллара США с золотом, однако обменивать американскую валюту на благородный металл могли только центральные банки стран, золото могло также использоваться как международное платежное и резервное средство). Помимо доллара роль резервной (ключевой) валюты стал играть также английский фунт стерлингов, однако в действительности был установлен долларовый стандарт, поскольку доллар стал единственной валютой, конвертируемой в золото.

Важной особенностью Бреттон-Вудской системы был переход к системе фиксированных валютных курсов, которые могли лишь незначительно отклоняться от установленных пределов.

Были также созданы две валютно-финансовые и кредитные организации — *Международный валютный фонд* (МВФ) и *Международный банк реконструкции и развития* (МБРР), призванные предоставлять кредиты странам-членам при возникновении серьезного дефицита платежного баланса, утрате стабильности национальной валюты, а также осуществлять контроль за соблюдением странами-членами принятых ими обязательств.

Бреттон-Вудсская валютная система отразила усиление экономических позиций США в послевоенном мире и действовала

более или менее успешно до тех пор, пока они оставались достаточно прочными. Однако уже в 60-х годах позиции США оказались подорванными, к началу 70-х годов кризис Бреттон-Вудской системы стал вполне очевидным. Ряд экономистов и политических деятелей высказали предложения о необходимости перехода к плавающим валютным курсам. По их мнению, это позволило бы обеспечить более широкую автономию правительств в проведении кредитно-денежной политики, поскольку отпала бы нужда в поддержании стабильных валютных курсов. Введение плавающих валютных курсов также устранило бы имевшую место двоякую асимметрию системы:

1) фактически только США определяли мировое предложение денег;

2) в отличие от других стран, которые могли девальвировать свои валюты по отношению к доллару, США были лишены такой возможности.

Наконец, плавающие валютные курсы могли бы служить автоматическими стабилизаторами при возникновении ряда диспропорций, в частности, они могли бы стать защитой против импортируемой инфляции [1]. Хотя эти взгляды не являлись общепринятыми, тем не менее, практическое развитие событий привело сначала к кризису, а затем и крушению Бреттон-Вудской системы.

Поиски путей выхода из кризиса привели к замене Бреттон-Вудской системы ***Ямайской.*** Соглашение, подписанное в Кингстоне (Ямайка) в 1976 г. и вступившее в силу в 1978 г., означало юридическое оформление четвертой мировой валютной системы.

Вместо золотодевизного стандарта был введен стандарт специальных прав заимствования (СПЗ), созданных еще в конце 60-х годов и представляющих собой международные активы в виде записей на специальных счетах в Международном валютном фонде. Стоимость 1 единицы СПЗ определяется на основе валютной корзины, в состав которой в настоящее время входят (в процентах) американский доллар (39), японская иена (18), немецкая марка (21), английский фунт стерлингов (11) и французский франк (11). В связи с переходом к стандарту СПЗ юридически завершился процесс демонетизации золота, т.е. утраты им денежных функций. Были отменены золотые паритеты. Страны — члены МВФ получили право выбора любого режима валютного курса.

В Западной Европе в конце 70-х годов была юридически оформлена региональная Европейская валютная система (ЕВС), которая отразила углубление интеграционных тенденций в этом регионе. Денежной единицей в ЕВС стал экю, условная стоимость которого определяется по методу валютной корзины, в которую входят денежные единицы стран Европейского союза. В середине декабря 1996 г. лидеры Евросоюза приняли решение о переходе с 1 января 1999 г. к единой валюте стран ЕС — евро.

Особый вклад в разработку теоретических основ и механизма функционирования международной валютной системы внес лауреат Нобелевской премии в области экономики 1998 г. Роберт Манделл. Он обосновал возможность создания единой европейской валюты, предвосхитив тем самым события, произошедшие в конце 90-х годов, когда эти идеи получили свое реальное воплощение в виде евро. Сформировалась уникальная ситуация, когда три валюты претендуют на то, чтобы называться мировыми — евро, доллар и, в меньшей степени, иена.

Создание евро обусловило своеобразное «зонирование» мировой валютной системы, разбив экономическую карту мира на три условных региона — зона евро, зона доллара и зона иены. Рассматривая перспективы евро стать доминирующей мировой валютой, Р. Манделл формулирует признаки, делающие валюту мировой. К ним относятся:

• **Наличие и характеристики сфер МЭО, где сделки заключаются исходя из данной валюты.** Чем больше размеры таких областей, тем лучше валюта сглаживает последствия шоков. Чем больше такая область сделок (Transaction Domain), тем более ликвидна валюта (так как большее количество экономических субъектов будет принимать эту валюту как средство платежа). Валюта, являющаяся деньгами для 100 млн человек, гораздо более ликвидна, чем валюта, являющаяся деньгами для 100 тыс. человек. Определенная сложность существует в определении характеристик таких областей, так как таких характеристик несколько: во-первых, денежное предложение внутри «области», во-вторых, разнообразные агрегированные макроэкономические показатели (например, ВВП или объем рынка капиталов). На данный момент исторически сложились три такие области — зона доллара, зона евро и зона иены. Уже сейчас зона евро по показателям численности населения стран, входящих в нее, и объему ВВП занимает уверенное второе место после США, опережая Япо-

нию. При этом перед евро открываются большие резервы роста за счет расширения зоны охвата этой валютой. (Предполагается, что к 2008 г. в эту зону будут входить 15 стран, в этом случае она и по численности населения, и по объему ВВП опередит «зону доллара».)

• **Стабильность денежной политики.** По убеждению Р. Манделла, ни одна валюта, для страны базирования которой характерен высокий уровень инфляции, не способна быть мировой валютой. В начале и середине века эта проблема решалась привязкой валюты к золоту или иному драгоценному металлу. Сейчас же, когда такой привязки не существует, на первый план выходят элементы политики центральных банков (в США – Федеральной резервной системы). Главной характеристикой стабильности монетарной политики, как считает Р. Манделл, является ее прозрачность, открытость. Чем больше такая прозрачность, тем ниже инфляционные ожидания экономических субъектов. В любом случае целью центральных банков валютных зон должна стать стабильность цен.

• **Отсутствие контроля обменного курса** и, соответственно, относительно свободный валютный рынок.

• **Сильная и последовательная центральная власть.** Стабильность денежной политики определяется силой и стабильностью центральной политической власти. Слабое государство, как правило, имеет слабую валюту. Ослабление центральной власти (например, в результате войн), как правило, одним из своих последствий имеет инфляцию. Здесь как раз кроется основное «узкое звено» евро, так как сильная центральная политическая власть в этой зоне отсутствует. Не всегда государствам, входящим в эту зону, удается найти согласованные политические позиции, каждая страна осталась верна своим политическим интересам, которые у разных стран могут не совпадать. В то же время США и Япония являются централизованными государствами с сильной центральной властью. В ситуации внешней агрессии, внезапного нападения на страну валюта автоматически потеряет свою ценность, в особенности валюта в бумажном выражении. Зона евро, особенно страны ЕС, не имеют сильных врагов (по причине того, что они являются членами НАТО). Их относительная разобщенность может негативно сказаться на перспективах евро.

• **Наличие и размер валютных резервов.** Валютные резервы стран зоны евро составляют порядка 40% от общемировых, валютные

резервы США — около 25%, что является важной предпосылкой превращения валюты в мировую.

• **Низкие процентные ставки**, выступающие как один из индикаторов нормального развития экономики.

Несмотря на то, что у евро с точки зрения данных факторов есть существенные недостатки по отношению к доллару, их, как считает Р. Манделл, нельзя назвать непреодолимыми.

Ближайшее будущее мировой валютной системы так или иначе будет связано с сосуществованием доллара и евро как двух альтернативных мировых валют. Большинство остальных мировых валют будут фиксироваться либо к доллару, либо к евро, тем самым эти страны принимают на себя риск нарушения стабильности функционирования либо американской, либо европейской экономики[1].

Валютная система России находится в стадии формирования. Ее основой является рубль, который после обособления, а фактически — отделения РФ от денежно-кредитных систем республик бывшего СССР, постепенно превратился в частично конвертируемую валюту по текущим операциям с сохранением ряда валютных ограничений.

20.3. Международные расчеты. Формы международных расчетов

Понятие международных расчетов. Национальная валюта обменивается на иностранную прежде всего для осуществления платежей за границу при возникновении обязательств перед иностранными юридическими и физическими лицами. С другой стороны, основным каналом поступления иностранной валюты в страну являются платежи из-за границы.

Денежные требования и обязательства в валюте возникают на основе экономических, политических, культурных, научно-технических отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися на территории разных стран. ***Международные расчеты*** представляют собой *организацию и регулирование платежей по указанным выше денежным требованиям и обязательствам.*

[1] Изложение взглядов Р. Манделла подготовлено С.В. Фроловым.

Международные расчеты выступают как повседневная деятельность банков, производящих расчеты с заграницей на основе выработанных международным сообществом и принятых в большинстве стран мира условий, норм и порядка осуществления расчетов. Деятельность банков в сфере международных расчетов является объектом государственного регулирования.

В основном международные расчеты осуществляются безналичным путем через банки путем установления корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран. С этой целью банки заключают взаимные корреспондентские соглашения об открытии счетов *(ностро* — счетов данного банка в других банках и *лоро* — счетов других банков в данном банке), в которых оговариваются порядок расчетов, величина комиссионного вознаграждения, а также методы пополнения корреспондентского счета по мере расходования средств. Банки могут осуществлять международные расчеты и через свои заграничные филиалы и отделения.

В зависимости от условий внешнеторговых контрактов, степени конвертируемости и позиций национальной и иностранной валюты применяются различные формы международных расчетов.

Формы международных расчетов. Мировая практика выработала такие формы и методы, как инкассо, аккредитив, банковский перевод, авансовые расчеты, расчеты по открытому счету, а также расчеты в виде векселей и чеков. В последние десятилетия появилось новое средство — кредитные карточки.

Хотя в российской практике термин «формы международных расчетов» является общепринятым, по-видимому, было бы целесообразно проводить различие между способами платежа и средствами международных расчетов, имея в виду, что названный термин объединяет оба указанных выше понятия.

К способам платежа относятся: авансовый платеж, аккредитив, инкассо, платежи по открытому счету, платеж сразу же после отгрузки товара.

К средствам расчетов относятся: чек, вексель, банковская тратта, перевод (почтовое, телеграфное/телексное платежное поручение, платежное поручение по системе СВИФТ, международное платежное поручение).

Регламентация международных расчетов осуществляется с помощью выработанных мировой практикой правил и обычаев. Так,

расчеты с использованием документарных аккредитивов кодифицированы Унифицированными правилами и обычаями, которые были впервые приняты Международной торговой палатой на Венском конгрессе (в 1933 г.) и периодически пересматриваются (в настоящее время действует редакция 1993 г.). Расчеты в форме инкассо регламентируются Унифицированными правилами по инкассо (впервые разработаны Международной торговой палатой в 1936 г.; в настоящее время действуют в редакции 1978 г.). При этом к указанным документам присоединяются не страны, а банки. В случае присоединения правила и обычаи становятся обязательными для банков и их клиентов, которые используют указанные формы расчетов.

Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Интересы экспортеров и импортеров товаров и услуг не совпадают: экспортер стремится получить платежи от импортера в кратчайший срок, в то же время последний стремится отсрочить платеж до момента окончательной реализации товара. Поэтому выбранная форма расчетов является компромиссом, в котором учитываются экономические позиции контрагентов, степень доверия друг к другу, экономическая конъюнктура, политическая ситуация и т.п. Помимо этого важное значение имеет вид товара — объекта сделки, а также уровень спроса и предложения на товар — объект сделки. Поскольку международные расчеты тесно связаны с кредитными отношениями, то наличие или отсутствие последних (как на межгосударственном уровне, так и на уровне контрагентов) также оказывает влияние на выбор формы расчетов.

Достижение компромисса не означает, что экспортер и импортер получают одинаковые преимущества: некоторые формы более выгодны экспортеру, другие — импортеру. Самой надежной формой оплаты с точки зрения экспортера является авансовый платеж, а наименее надежной — расчет по открытому счету.

Основными формами международных расчетов являются инкассо и аккредитив.

Инкассовая форма расчетов. Суть инкассовой операции состоит в том, что банк по поручению своего клиента (экспортера или кредитора) получает платежи от импортера (плательщика) после отгрузки товаров и оказания услуг. Получаемые средства зачисляются на счет клиента в банке. При этом платежи с импортера могут взыскиваться на основании:

а) только финансовых документов (простое, или чистое, инкассо);

б) финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или только коммерческих документов (документарное инкассо).

Схему расчетов по инкассо (рис. 20.1) можно представить упрощенно в следующем виде: после заключения контракта, в котором оговаривается, через какие банки будут производиться расчеты, экспортер производит отгрузку товара. После получения от перевозчика транспортных документов экспортер передает все необходимые документы в банк, которому он поручает осуществлять инкассирование (банк-ремитент). Банк-ремитент, проверив документы, направляет их банку-корреспонденту в стране импортера (инкассирующий банк). Последний, проверив документы, представляет их импортеру-плательщику. Инкассирующий банк может делать это непосредственно или через другой банк (так называемый представляющий банк). Документы выдаются плательщику:

а) против платежа;

б) против акцепта;

в) реже без оплаты документов в зависимости от инкассового поручения.

Рис. 20.1. **Расчеты в форме инкассо** [3]

Получив платеж от импортера, инкассирующий банк направляет выручку в банк-ремитент, который зачисляет ее на счет экспортера.

Порядок расчетов следующий:

1. Заключение контракта (обычно с указанием банков, через которые будут производиться расчеты).

2. Отгрузка экспортером-доверителем товара в соответствии с условиями контракта.

3. Получение экспортером транспортных документов от перевозчика.

4. Подготовка экспортером комплекта документов (транспортных и других, а также при необходимости и финансовых) и представление их при инкассовом поручении своему банку (банку-ремитенту).

5. Проверка банком-ремитентом документов (по внешним признакам) и отсылка их вместе с инкассовым поручением банку-корреспонденту (инкассирующему банку) в стране импортера.

6. Представление инкассирующим банком инкассового поручения и документов импортеру (плательщику) для проверки с целью получения платежа или акцепта тратт (переводных векселей) непосредственно или через другой банк (называемый в этом случае представляющим банком).

7. Получение инкассирующим банком платежа от плательщика и выдача ему документов.

8. Перевод инкассирующим банком выручки банку-ремитенту (по почте, телеграфу, телексу, как указано в соответствующих инструкциях).

9. Зачисление банком-ремитентом полученной выручки на счет экспортера.

Инкассовая операция оказывается в целом более выгодной импортеру, поскольку платеж осуществляется против документов, дающих ему право на товар. Следовательно, до этого момента импортер может сохранять свои средства в обороте. При этом он не подвержен риску платить за еще не отгруженный товар. Напротив, экспортеру после отгрузки товара не гарантирована оплата: всегда существует риск того, что импортер по разным причинам может отказаться от товара. К тому же получение экспортером причитающейся ему выручки происходит не сразу после отгрузки товара, а через некоторое время. Тем самым экспортер фактически предоставляет кредит покупателю. Кроме того, поскольку пробег документов через банки может длиться от нескольких недель до месяца, а в ряде случаев и дольше, существует риск введения валютных ограничений (это относится прежде всего к странам, которые еще не объявили о своем присоединении к ст. VIII Устава МВФ об отмене валютных ограничений по текущим операциям).

Аккредитивная форма расчетов. Более выгодной для экспортера является аккредитивная форма расчетов. *Аккредитив* представляет собой поручение банка (или иного кредитного учреждения) произвести по просьбе клиента оплату документов в пользу третьего лица — экспортера (бенефициара) при выполнении им

определенных условий. Кроме этого, аккредитив может обеспечить краткосрочный кредит при условии согласия банка произвести учет (покупку) документов. Аккредитивная форма расчетов состоит в следующем.

Экспортер и импортер заключают контракт на поставку товаров или оказание услуг с указанием того, что расчеты будут осуществляться в форме аккредитива. Импортер обращается в свой банк (банк-эмитент) с заявлением об открытии аккредитива в пользу экспортера. Банк-эмитент направляет аккредитивное письмо одному из банков в стране экспортера, с которыми он поддерживает корреспондентские отношения (авизующий банк), поручая ему передать аккредитив экспортеру.

После получения (копии) аккредитива экспортер производит отгрузку товара и в соответствии с условиями аккредитива представляет требуемые документы в банк, указанный в аккредитиве (им может быть и авизующий банк), который пересылает их в банк-эмитент. Банк-эмитент проверяет правильность оформления документов и производит их оплату. После перевода денег в авизующий банк банк-эмитент выдает документы импортеру. Авизующий банк зачисляет поступившие от банка-эмитента средства на счет экспортера, импортер получает товары.

Однако в соответствии с условиями аккредитива оплату представляемых экспортером документов может производить не только банк-эмитент, но и другой банк, указанный в аккредитиве (исполняющий банк). В этом случае исполняющий банк (им может быть и авизующий банк) после оплаты представленных экспор-

Рис. 20.2. **Аккредитивная форма расчетов** [2]

тером документов требует возмещения произведенного платежа у банка-эмитента.

Международные расчеты в форме документарного аккредитива можно представить схемой на рис. 20.2.

Порядок расчетов следующий:

1. Заключение контракта, в котором указывается, что стороны будут использовать аккредитивную форму расчетов.
2. Извещение импортера о подготовке товара к отгрузке.
3. Представление импортером заявления своему банку на открытие аккредитива с точным указанием его условий.
4. Открытие аккредитива банком-эмитентом (исполняющим банком) и направление его экспортеру (бенефициару) через банк, как правило, обслуживающий бенефициара и извещающий (авизующий) последнего об открытии аккредитива.
5. Проверка авизующим банком подлинности аккредитива и передача его бенефициару.
6. Проверка бенефициаром аккредитива на предмет его соответствия условиям контракта и в случае согласия отгрузка им товара в установленные сроки.
7. Получение бенефициаром транспортных (и других требующихся по условиям аккредитива) документов от перевозчика.
8. Представление бенефициаром полученных от перевозчика документов в свой банк.
9. Проверка банком экспортера полученных от бенефициара документов и отсылка их банку-эмитенту для оплаты, акцепта (согласия на оплату или гарантирования оплаты) или негоциации (покупки).
10. Проверка банком-эмитентом полученных документов и (в случае выполнения всех условий аккредитива) перевод суммы платежа экспортеру.
11. Дебетирование банком-эмитентом счета импортера.
12. Зачисление авизующим банком выручки на счет бенефициара.
13. Получение импортером-приказодателем документов от банка-эмитента и вступление во владение товаром.

При осуществлении расчетов в аккредитивной форме банки взимают более высокий комиссионный сбор, чем при инкассовой форме расчетов, поскольку она является сложной и сопряжена с большими издержками.

Расчеты в форме аванса. Наиболее выгодны экспортеру расчеты в форме аванса (оплата части стоимости контракта до отгрузки товара). Как правило, платеж в форме аванса может достигать 1/3 общей суммы контракта. Однако эта форма может применяться только тогда, когда импортер крайне заинтересован

в получении товара (в случае, если число продавцов на мировом рынке либо количество товара ограничено), или тогда, когда экспортер оказывает на него сильное давление, которому импортер не может в силу ряда причин противостоять.

Платеж после отгрузки товара производится покупателем (в случае договоренности продавца и покупателя об использовании такого способа платежа) после получения телеграфного или телексного сообщения от продавца с подробным описанием отгруженных товаров. Если оплата от покупателя не поступает, то экспортер имеет некоторую гарантию, поскольку все необходимые для получения товара документы находятся в его руках. Однако в этом случае возникает проблема реализации отгруженных товаров. Учитывая риск, возникающий при этом способе платежа, он может использоваться преимущественно между фирмами, имеющими прочные связи.

Расчеты по открытому счету. При осуществлении расчетов по открытому счету импортер совершает периодические платежи экспортеру после получения товаров. После завершения расчетов производятся окончательная выверка и погашение остающейся задолженности. Этот способ расчетов наиболее выгоден для импортера, экспортер же не имеет твердых гарантий получения оплаты отгруженных товаров. К тому же ему приходится в ряде случае прибегать к банковскому кредиту. Поэтому платежи по открытому счету чаще применяются между деловыми партнерами, связанными тесными хозяйственными отношениями и испытывающими высокую степень доверия друг к другу.

Другие формы расчетов. Среди инструментов расчетов меньше времени требуют расчеты с использованием системы СВИФТ (акционерное общество «Всемирная межбанковская финансовая телекоммуникационная сеть», созданной в Брюсселе в 1973 г.; Россия (СССР) является членом с 1989 г.), а также телеграфные переводы. Расчеты с использованием чеков и векселей занимают более продолжительный период.

Применяемые в международных расчетах *переводные векселя* (тратты) представляют собой безусловный приказ трассанта (кредитора) трассату (заемщику) об уплате в указанный в векселе срок ремитенту (третьему лицу) определенной суммы денег. Акцептованные банками тратты (тратты, имеющие согласие плательщика на оплату) могут быть обращены в наличные деньги путем учета (путем продажи их банку или специализированному

учреждению до истечения срока, которые взимают за это определенную плату). Регламентация вексельного законодательства основывается на Единообразном вексельном законе, принятом Женевской вексельной конвенцией 1930 г.

Расчеты с использованием *чеков* базируются на Чековой конвенции 1931 г. Чек представляет собой денежный документ установленной формы, содержащий безусловный приказ чекодателя банку о выплате предъявителю чека указанной в нем суммы. Чек может быть выписан в любой валюте. Издержки оформления относительно невелики. Однако существующие риски (например, потери чека при пересылке) снижают эффективность этого средства расчетов.

В последние годы в международных расчетах все шире применяются *кредитные карточки* — именные денежные документы, дающие их владельцам возможность приобретать товары и услуги без оплаты наличными. Используемые кредитные карточки выпущены преимущественно банками США. В последнее время наметилась тенденция к возрастанию роли кредитных карточек в России.

Следует ожидать, что по мере внедрения научно-технических достижений в практику международных расчетов возрастет роль электронных средств.

Россия, начавшая радикальную трансформацию своей экономики, постепенно формирует национальную валютную систему с учетом имеющейся мировой практики. Вступление России в Международный валютный фонд означает, что она принимает на себя обязательства, содержащиеся в Уставе этой организации. Становление национальной валютной системы идет быстрыми темпами. Российские коммерческие банки начинают выходить на международный рынок капиталов, устанавливают корреспондентские отношения с иностранными банками, все шире используют существующие формы международных расчетов.

Резюме

Международные валютные отношения — одна из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Денежные единицы стран становятся валютой, когда используются в международных экономических отношениях. В зависимо-

сти от степени свободы обмена национальной валюты на иностранную различаются свободно конвертируемые (свободно используемые), частично конвертируемые и неконвертируемые (замкнутые) валюты. Соотношение между двумя валютами, цена одной валюты, выраженная в денежных единицах другой страны, называется валютным курсом. Валютный курс испытывает на себе воздействие многочисленных факторов. Формирование устойчивых экономических отношений по поводу купли-продажи валюты и их правовое оформление образуют валютные системы (национальные, региональные и мировую). Валютная система состоит из ряда взаимосвязанных элементов и взаимозависимостей. В мировом хозяйстве действовали последовательно три мировые валютные системы (Парижская, Генуэзская и Бреттон-Вудсская). В настоящее время действует Ямайская валютная система, в которой закреплено изменение роли и места основных промышленно развитых стран в мировой экономике во второй половине XX в. Валютная система России находится в стадии становления. Российский рубль является частично конвертируемой валютой. Экономические, политические, культурные связи между странами порождают денежные требования и обязательства, платежи по которым подлежат регулированию. С этой целью применяются различные формы международных расчетов. Выбор формы расчетов определяется рядом факторов. Некоторые формы расчетов более выгодны экспортеру, другие — импортеру.

Основные понятия

Международные валютные отношения — экономические отношения, складывающиеся при функционировании валюты в мирохозяйственных связях и обслуживающие обмен результатами деятельности субъектов мирового хозяйства.

Валюта — денежная единица страны, используемая во внешнеэкономических связях и международных расчетах, а также международные (региональные) счетные валютные единицы.

Валютный курс — цена денежной единицы данной страны (национальной валюты), выраженная в денежных единицах другой страны, том или ином наборе валют или в международных (региональных) счетных валютных единицах.

Валютная система — совокупность экономических отношений, связанных с функционированием валюты, и форм их организации.

Международные расчеты — организация и регулирование платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим на базе экономических, политических, научно-технических и культурных отношений между государствами, юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение валюты.
2. Что понимается под валютным курсом?
3. Назовите составляющие мировой валютной системы.
4. Перечислите и кратко раскройте суть основных форм международных расчетов.

Библиографический список

1. *Кругман П., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика. — М.: ЮНИТИ, 1997.

2. *Международные* расчеты по коммерческим операциям. Ч. 1. Аккредитив. Изд. 2-е. — М., 1994. — С. 8.

3. *Международные* расчеты по коммерческим операциям. Ч. 2. Инкассо. Перевод. — М., 1994. — С.6.

4. *Trade* Finance Payments and Services. L.: BPP Publishing Ltd, 1993, p.94, 95.

Глава 21

Международные валютно-денежные и кредитные рынки

- Международный валютный рынок. Основные виды валютных операций
- Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов

21.1. Международный валютный рынок. Основные виды валютных операций

Сущность международного валютного рынка. Купля и продажа иностранной валюты осуществляется на валютных рынках, представляющих собой официальные центры, где такие сделки совершаются по определенному курсу. В более широком смысле под ***валютным рынком*** понимают *сферу экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже иностранной валюты.* На валютных рынках также осуществляются операции, связанные с движением капитала (купля-продажа ценных бумаг в иностранной валюте, валютное инвестирование).

Валютные рынки сложились в XIX в. В зависимости от объема торговли валютой, числа торгуемых валют среди валютных рынков можно выделить национальные (локальные), региональные и мировые. Рост объемов операций на национальных рынках и углубление взаимосвязей между ними по мере усиления тенденции к интернационализации хозяйственной жизни привели к образованию *мирового валютного рынка.*

80-е и первая половина 90-х годов ознаменовались быстрым ростом операций на мировых валютных рынках. В 1986 г. ежедневный объем сделок с валютой в мире равнялся примерно 320—330 млрд долл., к 1989 г. он увеличился до 650 млрд, в 1995 г. — до 1200 млрд долл. Таким образом, за десятилетие ежедневный оборот мирового валютного рынка вырос примерно в четыре раза.

Разумеется, масштабы операций, совершаемых с валютой, намного превышают потребности коммерческих сделок. Валютные рынки все более широко используются для страхования валютных и кредитных рисков, важное место ныне занимают также спекулятивные и арбитражные операции.

Быстрый рост валютных рынков в немалой степени связан с крушением Бреттон-Вудской валютной системы. Ямайская система, в которой разрешен свободный выбор режима валютного курса, хотя и дает центральным банкам более широкие возможности для маневра, привела к усилению повседневной нестабильности валютных курсов. Одним из следствий этого стало возрастание масштабов валютной спекуляции. Считается, что валютная спекуляция обеспечивает ликвидность, однако она оказывает дестабилизирующее воздействие на рынок. Именно поэтому большое значение имеют интервенции центральных банков.

Эти интервенции не всегда приносят желаемый результат. Действия валютных спекулянтов летом и осенью 1992 г. привели к резкому снижению курса фунта стерлингов. Периодически давление испытывают практически все валюты, в которых совершаются сделки. Однако роль центральных банков как стабилизаторов валютного рынка остается весьма значительной. В середине 90-х годов усилия центральных банков и финансовых органов позволили в целом стабилизировать положение на мировых валютных рынках. Это, однако, не означает, что центральные банки одержали окончательную победу над валютными спекулянтами.

На мировом валютном рынке существует своя внутренняя иерархия. Три центра (Лондон, Нью-Йорк и Токио) далеко опережают другие валютные рынки по масштабам совершаемых операций. При этом объем ежедневных сделок с валютой в Лондоне (около 460 млрд долл. в 1995 г.) превышает объем в Нью-Йорке и Токио, вместе взятых.

Крупными региональными валютными рынками в Европе являются Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж, Брюссель, в Азии — Сингапур и Гонконг.

Мировой валютный рынок, действующий круглосуточно, имеет децентрализованный характер. Основная часть операций с валютой совершается между крупными банками с использованием новейшей электронной аппаратуры. Именно ее внедрение позволило сократить время исполнения сделок, однако не полнос-

тью сняло валютный риск, учитывая многочасовую разницу между отдаленными частями рынка (разница во времени между Токио и Лондоном составляет 9 ч, между Лондоном и Нью-Йорком — 5 ч, между Нью-Йорком и Токио — 10 ч). Операции на мировом валютном рынке унифицированы.

В некоторых странах определенную роль играют валютные биржи. Однако по мере развития национального валютного рынка эта роль снижается.

Российский валютный рынок в середине 90-х годов оставался местным (локальным) рынком. Ежегодный объем операций составлял примерно 90—100 млрд долл. Основными сегментами являлись биржевой, внебиржевой (межбанковский) и фьючерсный рынки. Биржевой сегмент имел до недавнего времени большее значение, однако к 1995 г. его удельный вес снизился. По оценкам, объем операций, совершаемых на внебиржевом рынке (40—50 млрд долл. США в 1995 г.) превышал показатели биржевого. В настоящее время межбанковский сегмент валютного рынка также больше биржевого по объему операций.

Валютные операции. На валютных рынках осуществляются валютные операции, представляющие собой сделки по поводу купли-продажи валюты, в результате чего происходит смена собственника национальной и иностранной валюты (или двух иностранных валют). К валютным операциям относят также предоставление ссуд и осуществление расчетов в иностранной валюте. Основными видами валютных операций являются сделки с немедленной поставкой валюты, а также срочные. В последние годы быстрыми темпами возрастал объем новых форм срочных сделок — операций своп, опционов, фьючерсов.

В валютной сделке всегда участвуют по меньшей мере две стороны, одной из которых, как правило, является банк. Поэтому банк предлагает клиенту или покупателю такой курс продажи или покупки, который позволяет банку не только покрывать расходы, связанные с куплей-продажей валюты, но и получать определенный доход. Курс, по которому банк приобретает у клиента иностранную валюту, называется *курсом покупателя*, курс, по которому банк продает валюту, — *курсом продавца*. Хотя, на первый взгляд, кажется естественным, что курс покупателя ниже курса продавца (и в большинстве случаев это действительно так), однако данная ситуация характерна для *прямой котировки*, т.е. для ситуации, когда 1 единица иностранной валюты выражается

в определенном количестве единиц национальной валюты (например, 1 долл. США = 24 руб.). При *косвенной котировке* (когда 1 единица национальной валюты выражается в определенном количестве единиц иностранной валюты) курс покупателя выше курса продавца. Косвенная котировка используется в основном в Великобритании и некоторых других странах). Обе котировки в принципе равнозначны.

ПРИМЕР 1. Английский банк дает следующую котировку американскому банку:

1 фунт стерлингов = 1,5600 — 1,5610 долл. США. В данном примере использована косвенная котировка; курс продавца — 1,5600, курс покупателя — 1,5610.

Можно осуществить перевод этой косвенной котировки в прямую делением 1 на 1,5600 — 1,5610. Перемножение прямой и косвенной котировок дает единицу.

1 долл. = 0,6406 — 0,6410 фунта стерлингов. Более низкое значение означает курс покупателя, а большее — курс продавца. В этом случае английский банк покупал бы доллары по 0,6406 фунта стерлингов за 1 долл., а продавал — по 0,6410 фунта стерлингов за 1 долл.

Валютная позиция. При совершении валютных сделок банкам необходимо следить за валютной позицией, под которой понимается соотношение требований и обязательств по каждой иностранной валюте. При их равенстве позиция считается закрытой, в противном случае — открытой (длинной, когда требования по валюте превышают обязательства; короткой, когда требования по валюте меньше обязательств). Открытая позиция всегда означает подверженность валютному риску, т.е. возможность резких, неожиданных и неблагоприятных изменений валютного курса, что может принести значительные убытки (или прибыль, если валютный курс изменяется в благоприятную сторону).

Сделки с немедленной поставкой предполагают поставку валюты на второй рабочий день со дня заключения сделки.

Срочные сделки представляют собой соглашения о будущей поставке валюты по курсу, зафиксированному на момент заключения сделки. При этом валютный контракт может быть категоричным (твердым), т.е. обязательным для исполнения обеими сторонами сделки. В других случаях он дает клиенту банка право выбора осуществлять или не осуществлять заключенную ранее сделку. Валютные сделки могут заключаться с конкретным клиентом или торговаться централизованно на биржах. Поэтому срочные сделки подразделяются на форвардные (категоричные для

обеих сторон), опционы (покупатель опциона имеет право решать, осуществлять сделку или нет) и фьючерсные (торгуются только централизованно на биржах).

В последние годы появились и получили широкое распространение сделки своп. Своп представляет собой соглашение, оформленное одним документом, согласно которому обе стороны осуществляют периодические платежи друг другу [4]. Валютные свопы, являющиеся одним из видов этих сделок, представляют собой соглашение о взаимовыгодном обмене валютными обязательствами в случае, если одна из сторон имеет сравнительное преимущество на рынке одной из валют. В примере 2 приведен один из вариантов валютных свопов.

ПРИМЕР 2. Ставка процента по краткосрочным валютным кредитам, %

	Страна А	*Страна* Б
Фирма 1	9	12
Фирма 2	10	11

Если фирма 1 имеет потребность в валюте страны Б, а фирма 2 — в валюте страны А, тогда становится возможным своп. Фирма 1 берет кредит в валюте своей страны (А) и зачисляет его на счет фирмы 2, а фирма 2 берет кредит в валюте своей страны (Б) и зачисляет его на счет фирмы 1. В этом случае фирма 1 совершает платежи из расчета 11%, а фирма 2 — 9%.

Фирма 1 имеет выгоду (12% −11% = 1%), а фирма 2 — (10% — 9% = = 1%), т.е. обмен обязательствами (оплата соответствующих процентов) оказался выгодным обеим сторонам.

Однако совсем не обязательно, чтобы распределение выгод было одинаковым. Все зависит от условий конкретного соглашения своп.

Валютный своп может также осуществляться в виде комбинации двух конверсионных сделок на условиях немедленной поставки и поставки валюты в будущем.

В последние десятилетия структура валютных операций претерпела существенные изменения. Удельный вес сделок с немедленной поставкой валюты снизился, в то же время доля срочной торговли резко возросла. Это отражает, в частности, тот факт, что валютная спекуляция и стремление снизить валютный риск все более становятся основным движущим фактором развития валютного рынка.

21.2. Международный кредитный рынок. Еврорынок валют и кредитов

Сущность и роль международного кредитного рынка. Международный валютный рынок тесно связан с международным кредитным рынком, который представляет собой сферу и форму организации движения кредитных ресурсов между странами. Это часть рынка ссудных капиталов, где предоставляются средне- и долгосрочные иностранные кредиты.

Как и валютный рынок, этот сегмент рынка ссудных капиталов в 80-х и первой половине 90-х годов претерпел огромные изменения. В 1980 г. объем международного кредита (кредитов, предоставляемых банками одной страны банкам другой страны, а также местным банкам в иностранной валюте) составлял около 320 млрд долл. В 1991 г., несмотря на кризис задолженности развивающихся стран, он увеличился до 7,5 трлн долл., что составило свыше 40% совокупного ВВП стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Еврорынок. Важнейшей частью международного кредитного рынка является еврорынок — рынок, на котором депозитные и ссудные операции производятся в евровалютах. Приставка «евро» — здесь не новая валюта. Евровалюта (например, евродоллар, евромарка, евроиена и т.п.) — это национальная валюта, которая переводится на счет в иностранный банк и используется последним для кредитных операций в любой стране. Географически еврорынок не ограничивается пределами Европы.

В значительной степени еврорынок появился как реакция на отсутствие мировой валюты в условиях интернационализации хозяйственной жизни. Основными участниками рынка еврокредитов выступают государственные органы (центральные и местные), государственные предприятия, транснациональные компании и банки, а также международные кредитно-финансовые институты. На еврорынке предоставляются кредиты на различных условиях:

- по твердой процентной ставке;
- по плавающей ставке (ролловерные кредиты);
- стенд-бай;
- синдицированные.

Обычный срок кредитов по твердой ставке — до 2 лет. Более распространенными являются ролловерные кредиты, которые предусматривают пересмотр через определенные промежутки времени ставки процента (в сторону повышения или снижения в зависимости от динамики ставки предложения Лондонского межбанковского рынка ЛИБОР — London Inter-Bank Offered Rate).

Условия «стенд-бай» дают клиенту возможность получать кредиты в евровалюте под определенный процент. Банк также взимает комиссионные за обязательство предоставлять клиенту финансовые ресурсы вне зависимости от того, пользуется он кредитом или нет.

Весьма характерны для рынка еврокредитов синдицированные займы, которые предоставляются синдикатами банков, образуемых для совместного проведения кредитных операций. Появление и широкое распространение синдицированных еврокредитов связано с тем, что в соответствии с существующим законодательством банк не может предоставлять одному заемщику кредит в размере большем, чем определенный процент своего собственного капитала, а кроме того, синдицирование позволяет диверсифицировать или уменьшить кредитные риски.

Международный кредитный рынок тесно связан с международным финансовым рынком, который специализируется в основном на эмиссии ценных бумаг и их последующем обращении. На финансовом рынке осуществляется эмиссия иностранных и международных облигационных займов. Доля сегмента иностранных облигационных займов в целом имеет тенденцию к снижению, зато рынок международных облигаций (еврооблигаций) растет быстрыми темпами. В начале 80-х годов суммарная величина облигационных займов равнялась 259 млрд долл, в 1991 г. она превысила 1,6 трлн долл.

Еврооблигации. Значительную часть облигационных займов составляли еврооблигации (облигации в евровалютах). Как правило, они выпускаются в валюте, отличной от валюты страны выпуска, и размещаются на международных рынках капиталов. Обычный срок погашения еврооблигаций — 10—15 лет. Почти во всех случаях эти ценные бумаги выпускаются на предъявителя, поэтому обладают высокой ликвидностью. Размещение облигаций осуществляют банковские консорциумы или международные организации. На вторичном рынке еврооблигаций обращаются ранее выпущенные ценные бумаги. Ежемесячный объем

выпуска новых еврооблигаций в 1996 г. составлял примерно 40—50 млрд долл. Основная валюта выпуска — американский доллар (примерно 40%).

Помимо еврооблигаций большое распространение получили различные инструменты операций рынка ссудных капиталов, в частности *евровекселя* — краткосрочные долговые обязательства, которые могут отчуждаться (переуступаться). Проценты по евровекселям точнее отражают движение текущих рыночных ставок. В отличие от других ценных бумаг евровекселя могут выпускаться компаниями, не имеющими официального рейтинга, и на любой срок (в пределах сроков, обычных для этого вида ценных бумаг — 3—6 месяцев).

Широкое распространение на еврорынке получили также *депозитные сертификаты,* которые представляют собой выдаваемые банками письменные свидетельства о депонировании вкладчиками денежных средств, дающие им право на получение вклада и процентов (сроки вкладов колеблются от месяца до нескольких лет), а также некоторые другие инструменты.

Произошедшие в 80-х годах глубокие качественные изменения МЭО привели к созданию глобального интегрированного рынка ссудных капиталов. Хотя это мнение не является общепризнанным, однако по ряду параметров (например, по наличию возможности совершения эффективных сделок в любой точке) рынок действительно стал глобальным. Это создает, с одной стороны, более благоприятные условия для получения мировых финансовых ресурсов, а с другой — значительно повышает системные риски. Именно поэтому возрастает значение международных валютно-кредитных и финансовых институтов.

Резюме

Купля и продажа иностранной валюты осуществляется на валютных рынках. Международный валютный рынок представляет собой совокупность национальных, региональных и мировых валютных рынков. В 80-х и первой половине 90-х годов объем операций международного валютного рынка возрастал

быстрыми темпами. На валютных рынках совершаются валютные операции с немедленной поставкой валюты, а также различные виды срочных операций. При совершении сделок с валютой кредитные учреждения внимательно следят за валютной позицией по каждой иностранной валюте, поскольку открытая позиция связана с риском. Международный валютный рынок тесно связан с международными кредитным и финансовым рынками. Важнейшей частью международных кредитного и финансового рынков является еврорынок (валют, кредитов и финансовых инструментов). Правовая и организационная структура мирового хозяйства включает ряд валютно-кредитных и финансовых институтов, деятельность которых охватывает различные стороны международных экономических отношений.

Основные понятия

Международный валютный рынок — система экономических отношений, возникающих при совершении операций по купле-продаже валюты, а также ценных бумаг в иностранной валюте. Охватывает все ведущие валюты мира. Имеет сложную иерархию (состоит из мировых, региональных, национальных валютных рынков).

Валютные операции — вид деятельности, охватывающий куплю-продажу иностранной валюты, предоставление в ссуду иностранной валюты, расчеты в иностранной валюте. Осуществляется финансовыми, кредитными учреждениями, юридическими и физическими лицами.

Валютная позиция — соотношение требований и обязательств в иностранной валюте.

Мировой кредитный рынок — сфера рыночных отношений, охватывающая движение ссудного капитала между странами.

Еврорынок — часть мирового рынка ссудных капиталов, на котором операции совершаются в евровалютах. Состоит из рынка евровалют, еврокредитов, еврооблигаций, евровекселей, а также новых финансовых инструментов.

Контрольные вопросы

1. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные виды валютных операций.
2. Что понимается под валютной позицией?
3. Назовите международные валютно-кредитные финансовые институты. В чем их задачи?

Библиографический список

1. *Анализ* экономики: Учебник/Под ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: МО, 1999.
2. *Финансовая* организация и деятельность Международного валютного фонда. — Вашингтон, 1994. — С. 11.
3. *Der Fischer* Weltalmanach. 99. Frankfurt, 1998.
4. *Marshall J. F.*; *Kapner K. R.* Understanding Swaps. N. Y., etc: John Wiley & Sons, 1993, p.3.
5. *The Economist.* A Survey of the World Economy. September 19 th 1992, p.6, 9.

Глава 22

Международные валютно-финансовые, банковские организации и институты в системе МЭО

- Валютно-финансовые организации системы ООН в международных экономических отношениях
- Значение региональных валютно-финансовых и кредитных организаций
- Россия в международных валютно-финансовых организациях

22.1. Валютно-финансовые организации системы ООН в международных экономических отношениях

Международные валютно-финансовые и банковские организации занимают важное место в системе МЭО.

Во-первых, их деятельность позволяет внести регулирующее начало и определенную стабильность в противоречивую целостность всемирного хозяйства, обеспечивая в общем бесперебойное функционирование валютно-финансовой сферы. Необходимость этого объясняется прежде всего как значительно возросшими масштабами взаимных связей государств, так и их изменившимся характером.

Во-вторых, они призваны служить форумом для налаживания сотрудничества между странами и государствами. С ослаблением идеологического противостояния эта задача становится все более актуальной.

В-третьих, возрастает значение международных валютно-финансовых организаций в сфере изучения, анализа и обобщения информации о тенденциях развития и выработки рекомендаций по важнейшим проблемам всемирного хозяйства.

Термин «международные валютно-кредитные и финансовые институты» используется для обозначения различных организаций, которые в той или иной мере выполняют функции регулирования международных валютных, кредитных и финансовых отношений, проведения исследований по проблемам валютно-кредитной и финансовой сфер мирового хозяйства, выработки рекомендаций и предложений. Среди них особое место занимают организации в системе ООН: Международный валютный фонд (МВФ) и группа Всемирного банка — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и три его филиала — Международная ассоциация развития (МАР), Международная финансовая корпорация (МФК) и Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство (МИГА).

В зависимости от целей и степени универсальности международные валютно-финансовые институты подразделяются на организации, имеющие мировое значение, региональные, а также организации, деятельность которых охватывает какую-либо конкретную сферу всемирного хозяйства.

К организациям первого типа относятся, например, Международный валютный фонд и группа Всемирного банка.

МВФ и МБРР обладают полной автономностью в своих действиях. Организованы они по принципу акционерных обществ, поэтому государства-члены значительно различаются по числу голосов.

Обе указанные организации были созданы в соответствии с решениями Бреттон-Вудсской конференции 1944 г. и были призваны играть одну из центральных ролей в Бреттон-Вудсской валютной системе и в финансовом устройстве послевоенного мира. Несмотря на развал Бреттон-Вудсской системы и замену ее Ямайской, обе этих организации продолжают играть важную роль в международных экономических отношениях. При этом МВФ в целом более успешно, чем МБРР, приспосабливается к изменениям на мировой экономической арене.

Международный валютный фонд. В число членов МВФ на середину 1998 г. входило 182 государства. Россия вступила в МВФ в 1992 г.

Цели создания МВФ были следующие: содействовать сбалансированному росту международной торговли; поддерживать устойчивость валютных курсов; способствовать созданию многосторонней системы расчетов по текущим операциям между членами Фонда и устранению валютных ограничений, тормозящих рост международной торговли, предоставлять странам-членам

кредитные ресурсы, позволяющие регулировать несбалансированность внешних платежей без использования ограничительных мер в области внешней торговли и расчетов; служить форумом для консультаций и сотрудничества в области международных валютных вопросов [2].

Универсальность МВФ по сравнению с другими организациями определяется тем, что он сочетает регулирующие, консультативные и финансовые функции [1].

Регулирующая функция МВФ состоит в том, что он осуществляет надзор за политикой стран-членов на предмет ее соответствия обязательствам, которые принимает на себя страна, вступая в Фонд. В соответствии с Уставом в центре внимания МВФ находятся вопросы наблюдения за политикой стран-членов в отношении валютных курсов. С углублением тенденций к становлению глобальной экономики указанная роль возросла. Это связано также и с тем, что после вступления в МВФ бывших социалистических стран эта организация стала подлинно всемирной.

Контроль за политикой стран-членов осуществляется в рамках регулярных, как правило, ежегодных двусторонних консультаций персонала МВФ с официальными представителями государств-членов. На этих встречах обсуждению подлежат вопросы экономической политики, в том числе фискальной, валютной и кредитно-денежной, а также рассматривается состояние платежного баланса, внешнего долга страны.

Можно отметить определенное ужесточение контроля МВФ за мировой валютной системой. В конце 1992 г. вошла в силу третья поправка к Статьям соглашения (Уставу МВФ), которая дает Исполнительному совету Фонда право приостанавливать право голоса и некоторые связанные с этим права стран — членов МВФ, систематически не выполняющих те или иные обязательства перед Фондом. Впервые это право было использовано МВФ в отношении Судана: с 9 августа 1993 г. право голоса этой страны в Фонде и связанные с этим права были приостановлены. Через год, 2 июня 1994 г., подобная процедура была применена в отношении Заира.

Представители Фонда отмечают, что усиление контроля вызвано глубокими изменениями в мировой экономике, в частности, вследствие превращения ее в глобальную. Валютно-финансовый кризис, поразивший Мексику в конце 1994 г., а затем страны Юго-Восточной Азии и Россию, и осознание того, что масштабы, быстрота и воздействие финансовых кризисов в открытой мировой экономике претерпели фундаментальную модификацию, явились стимулом для принятия Фондом мер по усилению надзора [3].

Усиление надзора осуществляется по трем направлениям:

- разрабатывается стандарт представления странами-членами статистических данных о состоянии экономики, которые должны своевременно сообщаться в МВФ;
- фонд намеревается сделать надзор постоянным В дополнение к ежегодным будут проводиться и другие консультации. Более часто вопросы развития экономики в отдельных странах будут обсуждаться на заседании Совета управляющих;
- главной задачей консультаций и обсуждений должны стать политика государств-членов в отношении валютных курсов; состояние баланса движения капитала, а также повышение внимания к странам, чей экономический потенциал таков, что его воздействие ощущается за их пределами. МВФ будет усиливать региональный надзор там, где экономическая политика формируется на наднациональном уровне.

Основная *финансовая функция* МВФ состоит в предоставлении кредитов на общеэкономическую реструктуризацию. Использование страной — членом фонда ресурсов МВФ возможно лишь на определенных, весьма жестких условиях. Во-первых, страна должна обратиться в Фонд с вескими доказательствами потребности в его ресурсах для финансирования дефицита платежного баланса. Во-вторых, МВФ должен убедиться, что страна, обратившаяся за помощью, сможет выполнить свои обязательства по погашению задолженности перед Фондом.

МВФ выдвигает условия, выполнение которых призвано гарантировать, что:

- проводимая членом Фонда политика в приемлемые сроки приведет к достижению устойчивого платежного баланса и стабильного экономического роста страны;
- по мере необходимости предпринимаются шаги по структурной перестройке экономики;
- в решении структурных проблем и оздоровлении платежного баланса финансирование и стабилизационные меры дополняют друг друга [3].

Каждый член МВФ имеет свою долю в совокупном капитале фонда — квоту, выражаемую в международных счетных единицах SDR (СПЗ — специальных правах заимствования). От величины квоты зависит число голосов, которое имеет государство — член Фонда (к 250 «базисным» голосам добавляется по 1 голосу на каждые 100 тыс. SDR квоты). Наибольшую квоту в капитале МВФ и соответственно наибольшее число голосов имеют США — 17,7% общего количества голосов, Германия и Япония — по 5,5% голосов, страны Европейского союза — более 26%, Россия — 2,9%.

Число голосов имеет особый вес при принятии решений: по самым важным вопросам требуется квалифицированное большинство — 70 и 85%. Поэтому США и страны ЕС могут блокировать важнейшие решения МВФ.

Страны — члены МВФ вносят свою квоту в капитал Фонда резервными активами (SDR и свободно используемой валютой по согласованию с Фондом) 25% и национальной валютой 75%. Помимо капитала, формируемого за счет квот, МВФ может привлекать и заемные ресурсы.

МВФ предоставляет ресурсы странам-членам, испытывающим серьезные трудности с платежным балансом и для осуществления программ стабилизации экономики, выдвигая при этом достаточно жесткие условия, что нередко рассматривается как диктат со стороны Фонда.

Одним из крупных заемщиков Фонда в середине 90-х годов стала Россия, долг которой МВФ к середине 1999 г. приближался к 20 млрд долл.

Группа Всемирного банка. ***Международный банк реконструкции и развития*** (МБРР) является международным кредитно-финансовым институтом, который в начальный период своей деятельности был призван уделять основное внимание восстановлению экономики западноевропейских стран, а с 60-х годов в центре внимания банка оказались развивающиеся страны. Радикальные изменения в мировом хозяйстве в конце 80-х — первой половине 90-х годов сделали объектом деятельности банка бывшие социалистические страны.

В 1996 финансовом году (закончился 30 июня 1996 г.) суммарные ресурсы, выделенные Всемирным банком развивающимся странам, составили 21,4 млрд долл. Хотя сама по себе эта сумма весьма внушительна, однако в 1995 г. только капиталы, вложенные в развивающиеся страны частным сектором, составили 170 млрд долл. [5].

Возрастающая конкуренция со стороны частного сектора и других региональных банков развития привела к заметному осложнению условий деятельности МБРР и его филиалов в развивающихся странах. Всемирный банк также сталкивается с дополнительными проблемами в связи с ужесточением политики США, которые сокращают объем ресурсов, выделяемых Международной ассоциации развития. После отказа Конгресса США предоставить администрации Клинтона средства для погашения американских задолженностей МАР Всемирный банк принял решение увеличить ресурсы, выделяемые им МАР из прибыли банка, до 600 млн долл.

Деятельность группы Всемирного банка, прежде всего МБРР, в последние годы получала неоднозначную оценку. Хотя отмечается, что МБРР накопил значительный опыт осуществления проектов в развивающихся странах (а именно они стали объектом внимания банка в 60—80-х годах), тем не менее, в адрес банка сделан ряд критических замечаний. Указывается на то, что некоторые программы были недостаточно хорошо подготовлены, а потому не принесли желаемых результатов. Сторонники экологических движений критикуют банк за то, что некоторые проекты, в частности, плотины, сооруженные при поддержке МБРР, наносят ущерб окружающей среде. В промышленно развитых странах недовольны нарастающими бюрократическими тенденциями в деятельности этой организации, высказывается мнение, что Всемирный банк должен активизировать свои усилия, чтобы в развивающихся странах осуществлялись более глубокие реформы управления экономикой и качественное улучшение банковской и судебной систем; что банк должен уделять большее внимание созданию там благоприятного инвестиционного климата. Необходимо искать новые способы привлечения частных капиталовложений.

Членами МБРР могут быть только государства, принятые в МВФ. Россия стала членом МБРР в 1992 г. В настоящее время в МБРР входит 181 государство.

Капитал МБРР образован путем подписки в соответствии с квотой, определенной для каждого государства с учетом его относительного экономического потенциала. Наибольшей квотой (около 17,5%) и числом голосов (примерно 17%) обладают США. Доля России в капитале фонда (и соответственно в общем количестве голосов) — около 3%.

МБРР предоставляет кредиты только платежеспособным заемщикам. Особенностью банка является то, что он не переносит сроки платежей по предоставленным кредитам. Поэтому МБРР никогда не имел убытков. Банк накопил значительный опыт в проектном финансировании (кредитовании на основе тщательного изучения экономической и финансовой целесообразности отдельных проектов).

Финансовые ресурсы МБРР складываются из собственного капитала (176,5 млрд долл. по состоянию на 30 июня 1995 г.), получаемой прибыли от операций, а также из средне- и долгосрочных займов на международных рынках капиталов. Часть заемных средств банк получает от центральных банков отдельных стран.

В 1956 г. была образована ***Международная финансовая корпорация*** (МФК) в целях стимулирования частного сектора в развивающихся странах. Особенностью МФК является то, что она не признает гарантий государств. В 1998 г. в МФК состояли 175 государств.

В 1960 г. как филиал МБРР была создана ***Международная ассоциация развития*** (МАР) для оказания содействия беднейшим развивающимся странам. В ней в 1998 г. числилось 160 стран.

Средства МАР образуются в основном за счет добровольных взносов более богатых стран-членов. В последнее время МАР испытывает большие затруднения с очередным пополнением ресурсов.

Льготные кредиты МАР предоставляются только государствам. Срок погашения — 35—40 лет; не предусматривается выплата процентов за пользование ресурсами. За обслуживание средств, выделяемых в рамках кредитов, взимается сбор в размере 0,5%.

В 1988 г. в группе Всемирного банка появилось новое учреждение — ***Многостороннее инвестиционно-гарантийное агентство*** (МИГА), созданное с целью стимулирования инвестиций в странах-членах, число которых к середине 1998 г. составило 143. Спецификой его деятельности является то, что МИГА предоставляет гарантии иностранным инвесторам против потерь, вызываемых некоммерческими рисками.

В настоящее время предпринимаются шаги по активизации деятельности Банка, реформирования его структуры с целью лучшей координации усилий входящих в него организаций.

В целом развал Бреттон-Вудсской валютной системы, составной частью которой являлись МВФ и МБРР, привел к необходимости пересмотра роли и места этих организаций. Целесообразность сохранения указанных финансовых институтов и в новых условиях разделяется большинством политических деятелей и экономистов. Можно ожидать, что в ближайшие годы обе эти организации, и прежде всего МВФ, продолжат линию на более глубокие преобразования своей деятельности с учетом новой мировой экономической среды, сложившейся после фундаментальных изменений в мировом хозяйстве на рубеже 80—90-х годов.

Банк международных расчетов занимает особое место среди международных валютно-кредитных и финансовых организаций (БМР создан в 1930 г.; штаб-квартира в Базеле, Швейцария).

БМР выполняет две основные функции: а) оказывает содействие сотрудничеству между центральными банками и обеспечивает благоприятные условия для проведения международных финансовых операций; б) выполняет роль доверенного лица или агента по осуществлению международных расчетов.

По форме БМР организован как акционерное общество. Особенностью его является использование в расчетах франка с золотым содержанием 0,29032258 г. Разрешенный к выпуску капитал (1,5 млрд золотых франков) оплачен в размере 19,7%. Активы и пассивы, выраженные в долларах США, переводятся в золотые франки по курсу 208 долл. США за тройскую унцию золота (1 золотой франк = 1,94149 долл. США). Все другие валюты пересчитываются по их курсу по отношению к доллару США.

Акционерами банка являются главным образом промышленно развитые государства. Учитывая рост значения развивающихся стран, в частности азиатских, в мировой экономике, в сентябре 1996 г. в члены банка были приняты девять новых стран, в том числе Россия.

22.2. Значение региональных валютно-финансовых и кредитных организаций

В последние годы заметны усилия региональных банков развития, которые стали составлять более серьезную конкуренцию группе Всемирного банка. Это Азиатский банк развития (учрежден в 1965 г., базируется в Маниле); Африканский банк развития (осуществляет операции с 1965 г., штаб-квартира в столице Кот-

д'Ивуара Абиджане); Межамериканский банк развития (начал деятельность с 1 января 1960 г.; штаб-квартира в Вашингтоне), Исламский банк развития (приступил к операциям с 1975 г., местонахождение в г. Джидда, Саудовская Аравия) и ряд других финансово-кредитных институтов.

Азиатский банк развития предоставляет примерно одну треть кредитов на льготных условиях. Приоритетными для банка являются отрасли инфраструктуры.

Африканский банк развития выделяет ресурсы на цели развития африканским странам, оказывая им также содействие в виде экспертных услуг и обучения кадров. Оба банка управляют фондами развития — соответственно Азиатским и Африканским с льготным режимом кредитования.

Межамериканский банк развития направляет инвестиции в энергетику, сельское хозяйство и рыболовство. Для этого банка характерна высокая концентрация в предоставлении кредитов (больше всего ресурсов к началу 90-х годов было предоставлено трем странам — Аргентине, Бразилии и Мексике, более развитым по сравнению с другими латиноамериканскими странами).

Несколько кредитно-финансовых институтов осуществляет операции в Европейском союзе. Созданные в значительной степени в результате начавшихся интеграционных процессов, они оказывают на них стимулирующее воздействие. С 1958 г. осуществляет операции ***Европейский инвестиционный банк*** (ЕИБ, штаб-квартира в Люксембурге).

Создано также несколько структурных фондов. В 1994 г. вместо действовавшего с 1973 г. Европейского фонда валютного сотрудничества был создан ***Европейский валютный институт,*** на который была возложена задача подготовки перехода к заключительному этапу создания экономического и валютного союза в рамках ЕС.

С апреля 1991 г. на европейском континенте началась деятельность ***Европейского банка реконструкции и развития*** (ЕБРР), созданного для содействия переходу к рыночной экономике стран Центральной и Восточной Европы, а также поддержки там частной и предпринимательской инициативы.

Особенностью ЕБРР является то, что среди его учредителей две международные организации — ЕЭС (ныне ЕС) и Европейский инвестиционный банк. В настоящее время в ЕБРР помимо них входят 58 стран-участниц.

Капитал банка (10 млрд экю) формировался путем выпуска акций, из которых только 30% подлежали оплате. В связи с ожидаемой нехваткой капитала в 1996 г. было принято решение о двукратном увеличении капитала ЕБРР (до 20 млрд экю). При этом учредители банка согласились с тем, что это было первое и последнее увеличение капитала. По оценкам, после 1999 г. ЕБРР сможет обеспечить нербходимые для своей деятельности ресурсы за счет собственных и заемных средств.

Доли различных стран в капитале ЕБРР и соответственно в числе голосов менее дифференцированы, чем, например, в МБРР. США имеют 10% акций, Великобритания, Италия, Франция, ФРГ и Япония — по 8,5%. Таким образом, в принципе ни одна из стран не может заблокировать важнейшие решения банка, для принятия которых требуется 85% голосов.

К середине 1995 г. ЕБРР предоставил государствам региона кредиты на сумму более 4,5 млрд экю. Доля банка в прямых капиталовложениях достигла почти 15%. Примерно 70% инвестиций предназначены для частного сектора. ЕБРР предоставляет ресурсы на более выгодных условиях по сравнению с обычными частными банками. Поскольку ЕБРР не имеет права выдавать кредиты, превышающие 35% объема, необходимого для осуществления проекта капитала, то он широко использует синдицированные кредиты.

Опыт деятельности ЕБРР используется при создании других подобных банков развития, в частности в Средиземноморском бассейне. В ноябре 1995 г. были подписаны Статьи соглашения о создании ***Ближневосточного банка развития,*** который начал операции в 1997 г.

В октябре 1996 г. 11 стран — членов организации Черноморского экономического сотрудничества, в которую входит и Россия, договорились об учреждении ***Черноморского банка развития.*** Одним из первоочередных проектов стало создание в регионе сети волоконно-оптической связи, что значительно улучшит связь между причерноморскими государствами.

Важную роль в процессах экономической интеграции в Западной Европе играют валютно-кредитные и финансовые институты, созданные в рамках Европейского экономического сообщества (ныне Европейского союза).

Подготовкой перехода к этапу создания экономического и валютного союза занимался ***Европейский валютный институт*** (ЕВИ, местоположение Франкфурт-на-Майне), на который возложена задача разработки правил и процедур в связи с введением единой валюты.

Европейский инвестиционный банк предоставляет долгосрочные кредиты и гарантии компаниям, государственным органам и финансовым институтам для финансирования преимущественно инфраструктурных объектов в менее развитых регионах Европейского союза.

Деятельность этого банка, первоначально охватывающая только участников ЕЭС, в последующем распространилась и на другие европейские государства, а также развивающиеся, в частности, на страны, подписавшие Ломейские конвенции.

В рамках Европейского союза созданы и действуют также фонды развития и структурные фонды. ***Европейский фонд развития*** (с 1958 г.) предоставляет в основном субсидии и льготные долгосрочные кредиты под низкие проценты развивающимся странам, ассоциированным с ЕС. ***Европейский фонд ориентации и гарантирования сельского хозяйства*** был учрежден в 1962 г. в целях улучшения условий для развития сельского хозяйства в странах ЕЭС. Программы, осуществляемые фондом, направлены на модернизацию сельского хозяйства. Из этого фонда фермерам выплачиваются различные компенсации и субсидии, в частности экспортные. С 1975 г. осуществляется деятельность ***Европейского фонда регионального развития,*** созданного для кредитования программ, целью которых является постепенное уменьшение региональных диспропорций. С 1960 г. приступил к операциям ***Европейский социальный фонд,*** образованный для улучшения возможностей занятости населения.

С 1 января 1989 г. вступили в силу реформы структурных фондов ЕС, проведенные в соответствии с Единым европейским актом (1987 г.), которые предусматривают более четкие критерии отбора проектов и усиление внимания к менее развитым регионам ЕС.

При распределении ресурсов наблюдаются острые разногласия, вызываемые, в частности, стремлением каждой страны, имеющей отсталые регионы, получить больше ресурсов из структурных фондов. В 1994 г. из бюджета ЕС Греции, Испании, Португалии и Ирландии были предоставлены ресурсы на сумму более 10 млрд экю. Эти противоречия могут обостриться в случае принятия в ЕС ряда восточноевропейских стран, а также Мальты и Кипра, изъявивших такое желание. Расширение ЕС привело бы к резкому росту числа регионов, имеющих право на субсидии, поскольку, по существующим правилам, регионы с уровнем ВВП

на одного жителя менее 75% среднего уровня ВВП на душу населения по ЕС в целом, вправе обращаться за такими субсидиями. По некоторым оценкам, большинству из стран, изъявивших желание вступить в ЕС, потребуется не менее 20 лет, чтобы достичь среднего уровня ВВП на душу населения в целом по ЕС [2].

Международные валютно-финансовые и банковские организации, являясь важной частью институциональной структуры мировой экономики, взаимодействуют с организациями, созданными в других ее сферах, в частности со Всемирной торговой организацией. Нарастание тенденций к глобализации, углублению интеграционных тенденций в ряде регионов мира, большей либерализации торговых режимов, существенные изменения в оценке места и роли иностранных инвестиций в экономике страны — все это создает объективную потребность дальнейшего совершенствования деятельности международных валютно-финансовых и банковских институтов. Однако осознание этой потребности, само по себе являющееся противоречивым процессом, еще не означает, что усилия по реформированию будут бесконфликтными и быстрыми. Появление в начале следующего века новых стран с мощным экономическим потенциалом (например, Китая, Бразилии и т.д.) приведет к изменению баланса сил и в международных валютно-финансовых и банковских институтах.

22.3. Россия в международных валютно-финансовых организациях

До начала 90-х годов Россия не являлась членом Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития. Участие в этих организациях в принципе открывает более широкие возможности для получения ресурсов на цели реструктурирования экономики и развития, поскольку соглашения с МВФ являются положительным сигналом для других инвесторов. Достижение соглашений с МВФ также позволяет прийти к соглашениям о переоформлении российской внешней задолженности, бóльшая часть которой представляет долги бывшего СССР, с Парижским и Лондонским клубами.

Весьма важно и то, что, являясь членом международных валютно-финансовых и кредитных организаций, Россия приобщается к богатому опыту регулирования валютной, кредитной и финансовой сфер, накопленному мировым сообществом.

Однако вступление в международные организации, в частности в МВФ, налагает на Россию обязательства, выполнение которых требует принятия в ряде случаев трудных политических решений.

В 1995 г. МВФ предоставил России сроком на 1 год кредит стенд-бай на сумму 4313,1 млн SDR, что равно ее квоте, под осуществление программы стабилизации экономики. Ход реализации программы отслеживался ежемесячно, а не ежеквартально, как это обычно принято. Однако отношения России с МВФ складывались не всегда благоприятно. В некоторых случаях, оценивая усилия российского правительства по реформированию экономики как недостаточные, Фонд или отказывался предоставлять обещанные кредиты, или замораживал их предоставление.

Согласившись с просьбой России в начале 1996 г. о выделении нового крупного займа сроком на 3 года в рамках механизма расширенного кредитования, МВФ уже в июле 1996 г. отложил перевод очередной, пятой части 10-миллиардного долларового кредита на сумму 330 млн долл. В качестве причины указывалось невыполнение российским правительством условий, ранее согласованных с МВФ: был превышен бюджетный дефицит; пополнение доходов бюджета за счет сбора налогов оказалось значительно ниже планируемого. Однако в дальнейшем было найдено компромиссное решение. Тем не менее уже в конце 1996 г. ситуация практически повторилась. В октябре 1996 г. МВФ объявил о том, что откладывает перевод шестого транша на сумму 340 млн долл. Это решение было принято Фондом после визита в Москву делегации экспертов для ознакомления с ходом выполнения согласованной с МВФ программы.

Став членом МБРР, Россия обрела новый источник финансовых средств. В середине 90-х банк предоставлял РФ кредиты на общую сумму до 2 млрд долл. в год. Суммарный объем ресурсов, которые банк согласился выделить России, достиг, по данным на 1 апреля 1999 г., почти 9,5 млрд долл. Только Китай и Индия получают от Всемирного банка больший объем ресурсов. В основном кредиты банка предназначены для создания объектов инфраструктуры. Значительна и доля реабилитационных займов, направленных на восстановление экономики и поддержку экономических реформ в России. В ряде случаев МБРР участвует в капитале российских предприятий, приобретая часть их акций.

Сотрудничество России с Европейским банком реконструкции и развития в последние годы развивается вполне успешно. Ресурсы, предоставленные банком, используются для поддержки нефтегазовой промышленности, мелкого и среднего бизнеса. Одной из крупных программ, суммарная стоимость которой оценивается в 520 млн долл., стало создание региональных венчурных фондов. Основная часть средств фондов направляется предприятиям, выпускающим потребительские товары. Запрещается делать вложения в производство табачных изделий, алкогольных напитков, оружия, а также в игорные дома и ряд других сфер.

Одно из направлений деятельности ЕБРР в России — приобретение им акций российских банков, в том числе региональных. Российские банки стремятся расширять сотрудничество с ЕБРР, поскольку это будет способствовать, в частности, улучшению расчетов по экспортно-импортным операциям. ЕБРР приобретен пакет акций Российского банка проектного финансирования. Кредитные линии открыты нескольким российским банкам, в том числе Московскому международному банку, а также Кузбассоцбанку. Партнерство ЕБРР с Кузбассоцбанком в сфере кредитования малого бизнеса, начавшееся еще в 1994 г., оказалось достаточно успешным.

Некоторые программы в России ЕБРР ведет совместно с МБРР. Так, продолжается осуществление проекта развития финансовых учреждений, который Правительство РФ реализует за счет займов от МБРР (200 млн долл.) и ЕБРР (100 млн). В результате должны повыситься надежность ряда ведущих российских банков, расшириться и улучшиться набор предоставляемых ими услуг.

В дальнейшем российские банки — участники проекта смогут воспользоваться средствами двух других займов МБРР и ЕБРР, которые предусматривают стимулирование средне- и долгосрочных инвестиций в российскую промышленность [2].

В ряде случаев ЕБРР принимает на себя риск, от которого отказываются частные коммерческие банки. Примером может служить кредитование банком ряда российских судостроительных компаний.

Россия, переживающая в конце XX — начале XXI вв. нелегкий период утверждения рыночных начал в экономике, может использовать свое членство в международных валютно-кредит-

ных и финансовых организациях для более целенаправленного и быстрого, но в то же время и менее болезненного перехода к новым формам хозяйствования.

Резюме

Международные валютно-финансовые и банковские организации занимают важное место в системе международных экономических отношений. Некоторые организации (МВФ) являются универсальными. Радикальные изменения в мировом хозяйстве на рубеже 80—90-х годов привели к необходимости адаптации международных валютно-кредитных и финансовых организаций к новым условиям деятельности. Возросло значение региональных финансово-банковских организаций. Создан ряд новых региональных банковских учреждений. Существенна роль валютно-кредитных институтов в углублении интеграционных процессов в Западной Европе. Участие России в международных валютно-финансовых и кредитных институтах открывает перед ней более широкие возможности привлечения финансовых ресурсов, необходимых для реформирования экономики.

Основные понятия

Международные валютно-кредитные и финансовые институты — международные организации, в той или иной мере выполняющие функции регулирования международных валютных, кредитных и финансовых отношений, проведения исследований по проблемам валютно-кредитной и финансовой сфер мирового хозяйства, выработки рекомендаций и предложений.

Международный валютный фонд — универсальная валютно-кредитная организация системы ООН. Занимает важное место в мировой валютной системе. Осуществляет регулирующие, консультативные и финансовые функции.

Группа Всемирного банка — группа международных финансовых организаций во главе с МБРР (создана в 1944 г.). Включает Международную финансовую корпорацию — МФК (1956 г.),

Международную ассоциацию развития — МАР (1960 г.) и Многостороннее инвестиционно-гарантийное агенство — МИГА (1988 г.).

Региональные финансовые институты — региональные банки и финансовые учреждения, предоставляющие финансовые ресурсы на цели развития, а также для закрепления и углубления интеграционных процессов в ряде регионов.

Контрольные вопросы

1. Назовите валютно-финансовые организации системы ООН.
2. Каковы цели и задачи МВФ и группы Всемирного банка?
3. В чем состоят основные проблемы сотрудничества России с МВФ и МБРР в настоящее время?

Библиографический список

1. *Финансовая* организация и деятельность Международного валютного фонда. — Вашингтон, 1994. — С. 11.
2. *Финансовые* известия. — 1996. — 5 июля.
3. *IMF* Survey. — September 1996, p.8.
4. *The Economist*, 3 August 1996, p.27.
5. *The Economist*, 27 July 1996, p.63.

Глава 23

Направления, методы и формы регулирования МЭО и ВЭД

- Национальный механизм регулирования МЭО и ВЭД
- Нетарифные (административные) методы регулирования ВЭД
- Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД

23.1. Национальный механизм регулирования МЭО и ВЭД

Международные экономические отношения предполагают не только обеспечение ресурсами и рынками сбыта участвующих стран, взаимодополняемость национальных хозяйственных структур, внешнеэкономическую деятельность фирм предпринимателей, но и торгово-политические мероприятия правительств, международных организаций. Государство активно участвует в развитии внешнеэкономической деятельности путем целенаправленного воздействия на определенные сферы и объекты этой деятельности. Это воздействие осуществляется с помощью комплекса специальных средств, которые можно разделить на две основные группы: экономические и административные.

Под *экономическими средствами* понимаются прежде всего пошлины таможенного тарифа, различные налоги и сборы, импортные депозиты, удорожающие ввозимый товар и снижающие его конкурентоспособность на внутреннем рынке по сравнению с местным аналогичным товаром. К *административным* средствам относятся количественные лимиты, системы разрешений (лицензий) и запретов (эмбарго) на импорт или экспорт, самоограничение поставок экспортером, специфические технические требования к товару или упаковке, бюрократическое усложнение таможенных процедур, прямым образом ограничивающие доступ импортных товаров на внутренний рынок (или местных на внешний). Между этими двумя группами средств регулирования внешней торговли имеется принципиальное различие. При использовании экономических средств окончательное право выбора импортного или местного товара, ресурсов сохраняется за потребителем, который руководствуется ценой, качеством, условиями поставки продукции или предоставления ресурсов. При использовании административных средств нарушается рыночный механизм, сокращаются ассортимент товаров, возможности доступа к ресурсам и фактически насильственным путем предрешается выбор продукции или ресурсов потребителем в пользу отечественных.

23.2. Административные нетарифные методы регулирования ВЭД

Нетарифные методы включают широкий круг инструментов современной экономической и торговой политики государств. Некоторые из них непосредственно не связаны с внешнеэкономическим регулированием, но тем не менее оказывают существенное влияние на ВЭД и внешнюю торговлю. В частности, согласно наиболее распространенной классификации нетарифных методов регулирования во внешней торговле, принятой в ООН, они делятся на три вида. К первому виду относятся методы, направленные на прямое ограничение импорта с целью защиты определенных отраслей национального производства: лицензирование и квотирование импорта, антидемпинговые и компенсационные пошлины, импортные депозиты, так называемые «добровольные» ограничения экспорта, компенсационные сборы, система минимальных импортных цен и т.д. Это самый многочисленный вид.

Второй вид включает методы, непосредственно не направленные на ограничение внешней торговли и относящиеся больше к административным бюрократическим процедурам, действие которых, тем не менее, ограничивает торговлю: таможенные формальности, технические стандарты и нормы, санитарные и ветеринарные нормы, требования к упаковке и маркировке, розливу и т.п.

К третьему виду относятся методы, непосредственно не направленные на ограничение импорта или стимулирование экспорта, но действие которых зачастую ведет именно к этому результату.

К числу наиболее распространенных инструментов прямого регулирования импорта (а иногда и экспорта) относят *лицензии* и *квоты*. Практически все промышленно развитые страны приме-

няют эти нетарифные методы. Лицензионная система предполагает, что государство через специально уполномоченное ведомство (в России — Министерство экономического развития и торговли) выдает разрешения на внешнеторговые операции определенными включенными в списки лицензируемых по импорту и по экспорту товарами. Применяемые странами системы лицензирования характеризуются значительным разнообразием форм и процедур. Основные виды лицензий можно свести к следующим двум типам: генеральной лицензии, разрешающей беспрепятственный ввоз или вывоз товара, включенного в списки, в течение определенного периода времени; и разовой лицензии, разрешающей импорт (экспорт) определенного товара определенному импортеру (экспортеру) с указанием количества товара, его стоимости, страны его происхождения (назначения), а в ряде случаев также и таможенного пункта, через который должен быть осуществлен ввоз (вывоз) товара.

Использование лицензионных систем регулирования внешней торговли опирается на ряд согласованных на международном уровне норм. К ним, в частности, относятся некоторые положения Генерального соглашения по тарифам и торговле, а также Соглашение по процедурам лицензирования импорта, заключенное в рамках ГАТТ/ВТО [1].

Лицензирование внешнеторговых операций тесно взаимодействует с количественными ограничениями — квотами на импорт и экспорт отдельных товаров. Квоты — это ограничения в стоимостном или физическом выражении, вводимые на импорт и экспорт определенных товаров на определенный период времени. В эту категорию входят квоты глобальные, действующие в отношении отдельных стран, сезонные и так называемые «добровольные» ограничения экспорта. Количественное регулирование внешнеторговых операций осуществляется через разовые лицензии.

Количественные ограничения импорта и экспорта — прямая административная форма государственного регулирования внешней торговли. Лицензии и квоты ограничивают самостоятельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть заключены сделки по определенным товарам, регламентируют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу. Вместе с тем система лицензирования и квотирования импорта и экспорта, устанавливая жесткий контроль над внешней торговлей некоторыми товарами, во многих случаях оказывается более гибкой и эффективной, чем экономические рычаги внешнеторгового регулирования. Этим в значительной мере и объясняется, что лицензирование и квотирование в той или иной мере используются в арсенале средств торгового регулирования подавляющего большинства стран мира.

В настоящее время международная практика идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешнеторговой деятельности. Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств. Подобную тенденцию можно наблюдать и в России. Так, в Федеральном законе от 13 октября 1995 г. «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» [2] установлено, что количественные ограничения могут вводиться в исключительных случаях Правительством Российской Федерации. К ним относятся: обеспечение национальной безопасности РФ, выполнение международных обязательств РФ с учетом состояния на внутреннем товарном рынке, защита внутреннего рынка РФ и др.

Товары, на экспорт и импорт которых необходимо наличие лицензии, можно разделить на следующие группы:

- лицензии на экспорт которых выдаются в пределах установленных квот (в основном товары, экспортируемые в связи с выполнением Россией международных обязательств);
- имеющие специфический характер (товары стратегического назначения: вооружение, товары двойного применения, лекарственное сырье и др.).

В контексте упорядочения мер административного регулирования можно рассматривать принятый в России в 1995 г. по итогам переговоров с Секретариатом ВТО «Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер» [4]. Он предусматривает возможность ограничения ввоза в Россию товаров из-за рубежа по двум направлениям: путем установления количественных ограничений в виде импортных квот и введением специальных антидемпинговых и компенсационных пошлин. Причем эти ограничения будут распространяться не на всю импортируемую продукцию, а только на товары, поставки которых могут существенно подорвать позиции российских производите-

лей на внутреннем рынке. Это, как правило, происходит при ввозе товаров по заниженным ценам или в таких объемах, которые могут привести к необходимости сокращения производства схожих по характеристикам товаров в России.

В последнее десятилетие широкое распространение получила практика заключения соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен, которые навязываются ведущими западными государствами более слабым в экономическом или политическом отношении экспортерам. Специфика этих видов ограничений состоит в нетрадиционной технике их установления, когда торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страны. Так, соглашение о «добровольном» ограничении экспорта представляет собой навязанное экспортеру под угрозой санкций обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортирующую страну. Аналогично установление минимальной импортной цены должно строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов с импортерами страны, установившей такие цены. В случае снижения экспортной цены ниже минимального уровня импортирующая страна вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может привести к уходу с рынка.

К настоящему времени заключено свыше 100 соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен. Эти соглашения затрагивают торговлю продукцией текстильной, швейной, обувной промышленности, черной металлургии, молочными продуктами, бытовой электроникой, легковыми автомобилями, металлообрабатывающими станками и т.д.

Проблемы возникают, когда квоты распределяются между странами, потому что необходимо гарантировать, чтобы товары из одной страны не переправлялись с нарушением установленной в ней квоты во вторую страну. Такая ситуация имела место, когда США выдвинули обвинение, что одежда китайского производства нелегально поступала на таможню США как одежда, изготовленная в Макао.

Импортные квоты не обязательно предназначены для защиты отечественных производителей. Япония, например, сохраняет квотирование на многие сельскохозяйственные продукты, в ней не производящиеся. Квотирование импорта служит средством

воздействия при ведении переговоров по сбыту японской экспортной продукции, а также позволяет избегать чрезмерной зависимости от любой иной страны в отношении необходимых продуктов питания, запасы которых могут сократиться в случае плохих климатических или политических условий.

Экспортные квоты могут устанавливаться для обеспечения отечественных потребителей достаточными запасами товаров по низким ценам, для предупреждения истощения природных ресурсов, а также для повышения цен на экспорт путем ограничения поставок на зарубежные рынки. Подобные ограничения посредством соглашений по различным видам товаров позволили квотировать странам-производителям такие товары, как кофе и нефть, в результате чего цены на эти продукты возросли в странах-импортерах.

Специфический тип квотирования, который полностью запрещает торговлю, называется *эмбарго*. Аналогично квотам эмбарго может вводиться в отношении импорта или экспорта определенного вида товаров независимо от места назначения, в отношении отдельных видов товаров, поставляемых в конкретные страны, или в отношении всех товаров, поставляемых в определенные страны. Хотя эмбарго обычно вводятся в политических целях, последствия могут быть по существу экономическими. Например, США ввели эмбарго на торговлю с Никарагуа между 1984 и 1990 гг. из-за политической вражды с сандинистской партией, находившейся у власти. Но для Никарагуа последствия оказались экономическими: Никарагуа испытывала трудности со снабжением, особенно с поставками запчастей для техники, произведенной в США, и не могла сбывать урожай бананов в США, как раньше.

Особое место в ряду нетарифных методов регулирования занимают *стандарты*. Страны обычно устанавливают стандарты по классификации, маркировке и проведению испытаний продукции таким способом, чтобы была возможность продажи отечественной продукции, но блокировался сбыт продукции иностранного производства. Эти стандарты иногда вводятся под предлогом защиты безопасности и здоровья местного населения. Однако недавно автомобилестроительные фирмы «Большой Тройки» предложили законопроект об экономии горючего, требующий от каждого автомобилестроителя увеличения экономии, усредненной по всем моделям, на одинаковую процентную долю.

Такое предложение в случае его принятия будет обременительным для японских производителей, у которых средняя величина экономии горючего уже сегодня намного превосходит показатели моделей «Большой Тройки».

Среди методов нетарифного регулирования следует упомянуть административно-бюрократические проволочки при въезде, увеличивающие неопределенность и расходы на содержание товарно-материальных запасов. Например, во Франции ввели требование пропускать все ввозимые видеомагнитофоны через один небольшой таможенный пост, расположенный далеко от крупных городов и плохо укомплектованный кадрами. Вызванные этим проволочки эффективно удерживали японские магнитофоны за пределами французского рынка, пока не была достигнута договоренность о «добровольной» экспортной квоте, согласно которой Япония ограничивала свое проникновение на рынок Франции. Перуанские таможенники ввели за правило месяцами проводить таможенную очистку товаров, а затем взимать плату за хранение их на таможне в сумме, составляющей значительную долю стоимости импорта.

Специфическим методом регулирования внешней торговли являются *импортные депозиты,* представляющие собой форму залога, который импортер должен внести в банк на определенный срок, — беспроцентный вклад в сумме, равной всей или части стоимости ввозимого товара. Тем самым омертвляется его капитал и ограничивается платежеспособность.

Определяющим моментом в современном развитии мировой экономики и международных экономических отношений является международное движение капитала. Высокий динамизм движения капитала, превращение его в объект острой международной конкуренции сделали настоятельно важной выработку международных стандартов и правил в этой области.

На национальном уровне административное регулирование движения капитала осуществляется в основном в рамках двусторонних соглашений, которые включают в себя четкое определение правового режима, порядок допуска инвестиций и инвесторов, определяется режим (справедливый и недискриминационный, национальный, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и компенсации, перевод прибылей и репатриация капитала и порядок урегулирования споров.

У России имеется ряд соглашений о защите капиталовложений. Они содержат принятые в международной практике положения. В

частности, предусматривается режим наибольшего благоприятствования. Иностранные инвестиции могут быть экспроприированы лишь в исключительных случаях и в установленном законом порядке при условии незамедлительной выплаты компенсации капиталовложений по рыночной стоимости в иностранной валюте. Доходы от иностранных вложений, а также сами инвестиции могут беспрепятственно переводиться за границу в иностранной валюте. Спорные вопросы могут быть рассмотрены в иностранном суде. Стороны обязуются поощрять функционирование иностранных капиталовложений на своей территории, воздерживаться от принятия дискриминационных мер, которые могут помешать их содержанию, управлению и пользованию.

23.3. Таможенно-тарифное регулирование МЭО и ВЭД

Классическим методом регулирования ВЭД, в том числе внешней торговли, являются таможенные тарифы, которые по характеру своего действия относятся к экономическим средствам регулирования внешней торговли. *Таможенный тариф* — это систематизированный перечень таможенных пошлин, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях при экспорте из данной страны. Взимая таможенные пошлины при импорте, что является разновидностью налогообложения, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность. Взимая таможенные пошлины при экспорте товаров, государство сдерживает вывоз из страны тех из них, на которые не удовлетворен спрос среди собственных потребителей, либо вывоз которых по каким-либо причинам нежелателен.

Существуют два основных вида таможенной политики государства, отражающих уже упоминавшиеся общие подходы к международной торговле — протекционизм и «свободная торговля». *Протекционизм* предусматривает установление высокого уровня таможенного обложения ввозимых (а иногда и вывозимых — экспортный налог) на внутренний рынок страны иностранных товаров, а *политика «свободной торговли»* направлена на всемерное поощрение импорта и экспорта товаров путем установления минимального уровня таможенных пошлин или освобождения от них полностью.

В настоящее время таможенные тарифы применяют более 100 стран мира. Учитывая особенности, присущие таможенным тарифам отдельных стран, их можно разделить на следующие группы:

- тарифы промышленно развитых государств;
- тарифы развивающихся стран.

Таможенно-тарифное регулирование в промышленно развитых странах. Таможенные тарифы промышленно развитых стран, как правило, являются многоколонными, т.е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошлины, распространяется на государства, не пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования. Под *режимом наибольшего благоприятствования* (или правом наиболее благоприятствуемой нации) понимается условие в международных торговых и экономических соглашениях, которое предусматривает предоставление договаривающимися государствами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство. Как известно, длительное отсутствие такого режима в торгово-экономических связях СССР и США ставило экспортируемые в Соединенные Штаты советские товары в весьма неблагоприятное положение по сравнению с аналогичными товарами из других стран.

Учитывая глубокое воздействие пошлин на экономику страны, промышленно развитые государства договорились в многостороннем порядке и с 1 января 1948 г. ввели в действие Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которое в течение всего послевоенного периода регулировало и до настоящего времени (в виде ВТО) регулирует режим взаимной торговли и торговую политику стран-участниц. Его главной целью было проведение внешнеторговой политики с помощью таможенных тарифов и регулярные переговоры с целью их снижения. В результате проведения так называемых раундов многосторонних переговоров внешнеторговые пошлины на промышленные товары к середине 90-х годов снижены на 85—90% от первоначального уровня, что отражает процесс их постепенной либерализации Так, среднеарифметический уровень пошлины, рассчитанный для таможенных тарифов США, Японии, единого таможенного тарифа ЕС, Швейцарии и Канады, составляет 6,47%, а средневзвешенный — 4,7%.

По способу взимания различают следующие пошлины:

- адвалорные, определяемые в процентах от цены товара;
- специфические, исчисляемые с объема, штуки или веса;
- комбинированные, включающие два предыдущих способа установления величины пошлины;
- сезонные, которые взимаются в определенное время года, например, во время уборки урожая.

По экономическому содержанию таможенные пошлины делятся на:

- фискальные, призванные увеличить доходы государственного бюджета;
- протекционистские, которые используются в целях защиты некоторых отраслей национальной промышленности от притока иностранных товаров;
- преференциальные ввозные пошлины для некоторых товаров из определенных стран;
- льготные пошлины, вводимые для отдельных стран с целью поощрения импорта каких-либо товаров;
- уравнительные, т.е. дополняющие основные ввозные пошлины с целью выравнивания цен импортных товаров с ценами на товары национального производства;
- компенсационные, которые используются в том случае, если на импортируемые товары давались государственные субсидии при их производстве или экспорте страной-экспортером;
- антидемпинговые, которые применяются для противодействия импорту из тех стран, чье правительство предоставляло своим предпринимателям экспортные премии.

Таможенные тарифы промышленно развитых государств содержат также колонку преференциальных (льготных) пошлин, которыми облагается импорт товаров из развивающихся стран. Преференциальные пошлины развитых стран для товаров развивающихся государств входят в образованную в рамках ООН (ЮНКТАД) ***Общую систему преференций.***

В таможенно-тарифной практике наиболее распространены адвалорные пошлины. В связи с этим особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от примене-

ния которых в немалой степени зависит определение цены товара для обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара может быть увеличена на 20—50%, а в отдельных случаях — и в 2 раза. Поэтому методы определения цены импортируемого товара так же важны для расчета суммы пошлин, как и размер самой пошлины. В настоящее время применение многими странами методов оценки стоимости импортных товаров регулируется Соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенным в рамках ГАТТ.

Ограничительная функция таможенных тарифов в основном реализуется посредством сохранения высоких ставок пошлин на ряд товаров или путем прогрессивного повышения ставок пошлин в зависимости от степени обработки импортируемой продукции. Наиболее часто высокими пошлинами облагается продукция традиционных трудоемких отраслей промышленности — текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь — электротехнического машиностроения.

В интересах защиты национальной обрабатывающей промышленности в развитых странах используется метод построения тарифов на основе эскалации пошлин, т.е. повышения их ставок в зависимости от степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки (например, каучук — вулканизированная резина — резинотехнические изделия). Импорт промышленного сырья, как правило, осуществляется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как на полуфабрикаты и особенно на готовые изделия ставки пошлин существенно возрастают.

Характерной особенностью таможенных тарифов стран Запада является то, что все они основываются на ***Гармонизированной системе описания и кодирования товаров*** (ГС), которая была разработана Советом таможенного сотрудничества (СТС) и стала широко использоваться в таможенном деле с января 1988 г. [3].

Появление ГС обусловлено тем, что развитие международного разделения труда, сравнительно быстрые темпы роста международной торговли, появление многих новых товаров и другие факторы вызвали необходимость разработки более детализированного и унифицированного внешнеторгового классификатора для того, чтобы облегчить сбор, сопоставимость и анализ статистических данных международной торговли, способствовать унификации коммерческих документов, снижению расходов, связанных с переводом статистических данных из одной классификационной системы в другую, достижению более тесной увязки между внешнеторговой, промышленной и транспортной национальной статистикой.

Таможенные тарифы развивающихся стран. Таможенным тарифам принадлежит важная роль в регулировании импорта развивающихся стран. Средний уровень обложения пошлинами ввозимых в большинство из них товаров намного выше, чем в промышленно развитых государствах. Это связано прежде всего с необходимостью защиты молодых отраслей промышленности. Кроме того, пошлины являются весьма существенным источником поступлений в государственный бюджет.

С точки зрения защиты национального рынка тарифными барьерами можно выделить три группы развивающихся стран.

Для первой характерны ставки таможенного обложения, не превышающие, как правило, 50%, и беспошлинный режим ввоза многих товаров. В эту группу входят ряд африканских и латиноамериканских государств, в том числе Ангола, Нигерия, Боливия, Чили и другие, а также отдельные государства Азиатско-Тихоокеанского региона — Сингапур, Филиппины, Тонга. К этой группе относятся и некоторые государства Персидского залива.

Ко второй группе относятся государства с более высокими ставками пошлин, варьирующимися в основном в размере 50—100%. К ним, в частности, относятся Алжир, Ливия, Танзания (Африка), Аргентина, Бразилия, Мексика, Иран, Индонезия, а также Южная Корея.

Третья группа развивающихся стран, где пошлины превышают (причем иногда существенно) 100%, — это Египет, Ботсвана, Марокко, Колумбия, Пакистан, Индия, Сирия, Таиланд, Турция. Особенно высокими ставками пошлин отличаются тарифы Египта, Эквадора, Пакистана.

Подавляющее большинство развивающихся стран осуществляют построение тарифов на основе Брюссельской товарной номенклатуры Совета таможенного сотрудничества, хотя до конца 90-х годов большинство государств предполагали осуществить переход на ГС. Различия в структуре тарифов отдельных развивающихся стран весьма ощутимы наряду с одно-, двух- и трехколонными тарифами, составляющими большинство; ряд государств

применяет тарифы с большим числом колонок (например, в тарифах Венесуэлы их насчитывается 7, Сенегала — 9, Мали — 17).

Наряду с пошлинами в таможенные тарифы многих развивающихся стран включаются фискальные сборы и разнообразные налоги, часто включаются административные и внутренние налоги. В тарифах многих стран используются специфические пошлины (особенно часто — в Сингапуре, Таиланде, Индонезии).

Наряду с национальными тарифами действуют таможенно-тарифные объединения нескольких стран в форме таможенных союзов. Участники этих союзов, отменив пошлины во взаимной торговле, устанавливают общий таможенный тариф в торговле с третьими странами. Примером таможенного союза, объединившего все участвующие страны в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, является Европейский союз.

Все более важную роль в регулировании внешнеэкономической деятельности приобретают мероприятия международных организаций, членами которых являются развитые капиталистические и развивающиеся страны, в частности, Всемирная торговая организация, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) и Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК). Их деятельность, отражая объективные потребности в расширении сотрудничества, несмотря на конкурентную борьбу, направлена на утверждение взаимоприемлемых принципов и правил экономического общения государств, на урегулирование между ними конфликтов при обмене, устранение барьеров на торговых путях, наконец, на унификацию и упрощение в общих интересах торговых процедур и документов.

Резюме

Государство активно участвует в развитии внешнеэкономической деятельности при помощи комплекса специальных методов, которые можно разделить на экономические и административные.

К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на количество и опосредованно — на цену, относятся квотирование, правила о преимущественном приобретении товаров местного производства, лицензирование, валютный контроль, произвольно устанавливаемые стандарты, административные проволочки и требования бартерного обмена.

К мерам, регулирующим торговлю, прямо воздействующим на цены и опосредованно — на количество товаров, относятся таможенные тарифы, субсидии, законодательство о минимальных ценах, произвольная таможенная оценка и специальные сборы.

Определяющим в современном развитии мировой экономики и международных экономических отношений является международное движение капитала.

Административные методы регулирования движения капитала на национальном уровне включают в себя правовой режим по содержанию иностранных инвестиций, управлению и пользованию ими, порядок допуска инвестиций и инвесторов, определение режима (национального, наиболее благоприятствуемой нации), порядок национализации и компенсации, перевод прибыли и репатриацию капитала и порядок урегулирования споров.

Основные понятия

Государственное регулирование ВЭД — совокупность мер, принимаемых государством и призванных совершенствовать ВЭД в интересах национальной экономики, защищать национальную экономику от «чрезмерно» внешней конкуренции.

Административное регулирование ВЭД — система организационно-правовых мер по ограничению, запрету и контролю за импортом (экспортом) тех или иных товаров. В качестве одного из средств административного регулирования может использоваться лицензирование и квотирование.

Таможенный тариф — установленный на законодательном уровне систематизированный свод таможенных пошлин на товары, пропускаемые через границу данного государства. По характеру действия относится к экономическим регуляторам внешней торговли.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС) — международные правила классификации и статистичес-

кой информации по товарам, поступающим во внешнюю торговлю. Включает подробный многоцелевой перечень ввозимых и вывозимых товаров, распределенных по специальной классификационной схеме; в числе вспомогательных материалов: алфавитный указатель к ГС, а также ключ перехода от номенклатуры Совета таможенного сотрудничества (СТС) к ГС.

Контрольные вопросы

1. В чем смысл государственного регулирования ВЭД?

2. Назовите основные методы и инструменты государственного регулирования внешней торговли.

3. Каковы принципы построения и применения таможенного тарифа?

4. Для чего предназначена Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС)?

Библиографический список

1. *Внешнеэкономический* бюллетень, №7(1). — М., 1996. — С. 52.

2. *Закон* РФ *«О* государственном регулировании внешнеторговой деятельности» //Российская газета. — 1995. — 24 октября.

3. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник /Под ред. В. Е. Рыбалкина. — М.: МО, 1996.

4. *Порядок* проведения расследования, предшествующего введению защитных мер. Утвержден МВЭС РФ 25 декабря 1995 г. (Регистрационный № 1000 от 25 декабря 1995 г.).

Глава **24**

Международное сотрудничество в социально-экономических учреждениях и организациях системы ООН

- Основные принципы и направления экономической деятельности ООН
- Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН
- Некоторые проблемы развития экономического сотрудничества в рамках ООН

24.1. Основные принципы и направления экономической деятельности ООН

В мировой экономике на протяжении уже более полувека международное сообщество ищет пути решения проблем с помощью ООН и ее механизмов, не без основания рассчитывая на ее глобальный характер. Анализ 50-летней практики ООН приводит к выводу, что наряду со всемерным увеличением роли мировых политических проблем большое место в ее деятельности занимают экономические аспекты. Выражается это прежде всего в расширении экономических функций ООН. Все новые сферы мирового хозяйства, международных экономических отношений становятся предметом ее изучения, анализа, поиска путей и средств решения, выработки соответствующих рекомендаций. Параллельно с этим меняется организационная структура самой ООН, увеличивается число экономических учреждений и стран, в них участвующих, расширяется поле деятельности этих учреждений, их контакты с другими международными, а также национальными институтами и организациями.

Значение экономической деятельности ООН возрастает и с усложнением процессов, происходящих во всемирных экономических отношениях и международном разделении труда, с ростом многообразия возникающих в мировой экономике проблем,

динамизмом международной хозяйственной жизни, вызывающим необходимость быстрых и эффективных решений.

Осуществляя экономическую деятельность, ООН остается прежде всего политической организацией. Политический характер наглядно проявляется в трактовке и применении основополагающих принципов, которые сама организация закрепила в своих резолюциях и программах, в выработке мер по их разрешению, в отношении ООН к мировым рынкам, проблемам развития отдельных стран и т.д.

В ст.1 Устава ООН в концентрированном виде сформулированы цели международного сотрудничества, в том числе и в экономической сфере «... осуществлять международное сотрудничество в разрешении международных проблем экономического, социального...» характера. Ряд других положений Устава непосредственно касается вопросов экономического сотрудничества. Так, гл. IX и X целиком посвящены экономическому и социальному сотрудничеству. Особое значение имеет ст. 55, содержащая указания конкретных целей экономического сотрудничества в рамках ООН. В числе этих целей называются: «создание условий стабильности и благополучия, необходимых для мирных и дружеских отношений», «повышение уровня жизни, полной занятости населения», содействие «условиям экономического и социального прогресса и развития». Устав не содержит перечня специальных принципов экономического сотрудничества, однако зафиксированные в ст. 2 общие принципы международного сотрудничества в рамках ООН в полной мере относятся и к сфере сотрудничества по экономическим проблемам.

Экономическая деятельность ООН включает в себя четыре главных направления:

- решение общих для всех стран глобальных экономических проблем;
- содействие экономическому сотрудничеству государств с разными уровнями социально-экономического развития;
- содействие хозяйственному росту развивающихся стран;
- решение проблем регионального экономического развития.

На практике работа по данным направлениям осуществляется с использованием следующих форм деятельности: информационной, технико-консультативной и финансовой.

Информационная деятельность — самый распространенный вид работы ООН. Вопросы, представляющие интерес, вносятся на повестку дня политических дискуссий, готовятся письменные доклады и т.д. Цель такой деятельности — общее воздействие на

направления экономической политики стран-членов. В большей степени эта работа «про запас», «на будущее». Публикуется значительное количество различной информации, статистических изданий, которые имеют высокую репутацию у специалистов. Работу в области унификации, сбора и обработки исходных статистических данных возглавляют Статистическая комиссия и Статбюро. Деятельность в области системы учета и статистики весьма полезна и выгодна слаборазвитым странам, поскольку, с одной стороны, у них отсутствуют (зачастую) собственные экономически выверенные статистические методики, а с другой — иностранные хозяйственные субъекты, стремясь проникнуть на рынки этих стран, имеют практически единственную возможность получить реальную информацию об экономике данной страны.

Технико-консультативная деятельность ООН осуществляется в виде технической помощи государствам, нуждающимся в ней. Еще в 1948 г. были приняты своего рода принципы оказания такой помощи, которая:

- не должна служить средством для иностранного экономического и политического вмешательства во внутренние дела;
- должна оказываться исключительно через правительство;
- должна предоставляться исключительно данной стране;
- должна быть предоставлена по возможности в той форме, которая желательна для данной страны;
- должна отвечать высоким требованиям в качественном и техническом отношении.

Более подробно о данной сфере деятельности сказано ниже.

Валютно-финансовая деятельность осуществляется преимущественно по линии международных организаций: Международного банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации, Международной ассоциации развития, Международного валютного фонда. Эти организации формально являются специализированными организациями ООН.

24.2. Система органов экономического сотрудничества в рамках ООН

Основными структурными подразделениями системы органов экономического сотрудничества в рамках ООН являются три из шести главных органов, указанных в Уставе, а именно: Генеральная Ассамблея, Экономический и Социальный совет и Секретариат.

Генеральная Ассамблея (ГА ООН), согласно соответствующим статьям Устава, несет ответственность за выполнение функций Организации в области международного сотрудничества и осуществляет руководство конкретной деятельностью в этой сфере Экономического и Социального советов. Основная задача Ассамблеи — служить высшим форумом в рамках Организации для обсуждения наиболее важных, ключевых проблем экономического характера. Свои функции в рассматриваемой области Ассамблея осуществляет главным образом через Второй комитет (по экономическим и финансовым вопросам). Это один из главных комитетов Ассамблеи. Ассамблея учреждает новые организации международного сотрудничества, такие, как Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) или Организация Объединенных наций по промышленному развитию (ЮНИДО), о чем сказано ниже.

Экономический и Социальный совет (ЭКОСОС) является следующим по старшинству органом в системе экономического механизма ООН. ЭКОСОС, созданный в 1946 г., осуществляет координацию всей деятельности ООН в социально-экономической области. Членами ЭКОСОС являются 54 государства — члена ООН, избираемые Генеральной Ассамблеей ООН, причем пять постоянных членов Совета Безопасности являются неизменными членами. Высший орган ЭКОСОС — сессия совета. Ежегодно проводятся три сессии:

- весенняя — по социально-правовым и гуманитарным вопросам;
- летняя — по экономическим и социальным вопросам;
- организационная.

В деятельности ЭКОСОС следует выделить три главные функции:

- ответственный специализированный форум государств в рамках ООН для квалифицированного обсуждения международных экономических и социальных проблем и разработки принципиальной политической линии;
- координация всей деятельности ООН по экономическим и социальным вопросам, координация деятельности специализированных учреждений ООН;
- подготовка квалифицированных исследований по общим и специальным проблемам экономического и социального развития, международного сотрудничества.

Итак, ЭКОСОС координирует деятельность:

- постоянных комитетов (экономкомитета, социального комитета и др.);
- функциональных комиссий и подкомиссий (статистической, по социальному развитию и т.д.);
- региональных экономических комиссий (Европейской экономической комиссии — ЕЭК, Экономкомиссий для Африки и др.);
- специализированных учреждений ООН (ФАО, ЮНИДО и др.).

Отношения ЭКОСОС с организациями, имеющими автономный характер, например, с ПРООН, являющейся вспомогательным органом ГА ООН, регулируются соответствующими регламентами.

Согласно ст. 68 Устава, для выполнения своих функций ЭКОСОС имеет право создавать вспомогательные органы, работающие в период между сессиями. В настоящее время действуют 11 постоянных комитетов и комиссий (по природным ресурсам, по неправительственным организациям и др.), шесть функциональных комиссий (статистическая, социального развития и др.), пять региональных экономических комиссий и ряд других органов.

Секретариат ООН — третье основное звено в системе органов экономического сотрудничества. Это административно-исполнительный орган, обслуживающий нормальное функционирование других ООНовских институтов, выполняющий конкретные поручения. Подавляющее большинство сотрудников центрального аппарата Секретариата работает на экономическую службу. В состав экономического аппарата ООН входит несколько подразделений, крупнейшим из которых является Департамент по экономическим и социальным вопросам.

Далее рассмотрим некоторые организации ООН, деятельность которых в области международных экономических отношений наиболее активна и осязаема.

ГА ООН в конце 1964 г. приняла резолюцию, учредившую ***Конференцию по торговле и развитию*** (ЮНКТАД) в качестве органа ООН, не являющуюся международной торговой организацией. В деятельности конференции принимают участие практически все государства — члены ООН и ряд международных организаций. Высшим органом ЮНКТАД являются сессия и Совет по торговле и развитию. Сессии проводятся один раз в четыре года. Совет собирается дважды в год. Текущая деятельность осуществляется рабочим комитетом и Секретариатом. Штаб-квартира организации располагается в Женеве.

Основные задачи ЮНКТАД:

• содействие развитию международной торговли, обеспечение стабильного мира и равноправного сотрудничества между государствами;

• выработка рекомендаций, принципов, организационно-правовых условий и механизмов функционирования современных международных экономических отношений;

• участие в координации деятельности других учреждений системы ООН в области экономического развития, налаживания хозяйственных связей и поощрения международной торговли.

ЮНКТАД рассматривает широкий круг вопросов и проблем международной торговли сырьем, готовыми изделиями и полуфабрикатами, транспорта, страхования, кредитования внешней торговли, передачи технологий и др. Решения ЮНКТАД и ее органов облекаются в форму резолюций, заявлений, согласованных выводов и не носят юридически обязательного характера.

К настоящему времени состоялось девять сессий ЮНКТАД. Последняя прошла в 1995 г. в г. Мидранде (ЮАР). Сессия была непростой В определенном смысле Конференция переживает не лучшие дни. Главными вопросами повестки дня, по существу, были два: изменение структуры и направлений деятельности организации; поиск ее нового лица, адаптация направлений деятельности организации к современным экономическим реалиям. По первому вопросу речь шла о необходимости модернизировать существующий аппарат, механизм сотрудничества. Вторая проблема во многом была предопределена теми изменениями, которые произошли в начале 90-х годов. Так, сказались в определенном смысле противоречия между ЮНКТАД и ГАТТ. Являясь не организацией, а Соглашением, ГАТТ тем не менее пыталось и «в лоб», и «в обход» предстать организацией, решающей глобальные вопросы торговой политики, забывая при этом, что не все страны мира, в том числе и крупные с экономической точки зрения, были членами ГАТТ. С другой стороны, ЮНКТАД в силу своей специфики, а также «забюрокраченности» реально не могла эффективно решать сложнейшие вопросы мировой торговли.

С созданием ВТО практически открыто стали высказываться мнения о том, нужна ли вообще эта организация. В конце концов, в Мидранде было достигнуто понимание того, что ЮНКТАД необходима мировому сообществу. Эта организация универсального характера в качественно новых условиях конца XX—

начала XXI вв. должна вырабатывать общие торгово-политические принципы в контексте развития, а за ВТО остаются чисто торговые вопросы. Да и Соглашение переросло в организацию. На ЮНКТАД-IX остро обсуждалась и проблема развивающихся стран. В условиях глобализации, укрупнения мировых рынков возникли новые барьеры для развивающихся стран, они прямо поставили вопрос — а каково содействие ЮНКТАД в плане их невытеснения с рынков, способна ли ЮНКТАД содействовать реально и т.д. Конференция предприняла ряд мер по решению обсуждавшихся в Мидранде проблем, но говорить о результатах пока рано.

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО) — специализированное учреждение ООН для содействия индустриализации развивающихся стран, их промышленного развития путем мобилизации национальных и международных ресурсов. ЮНИДО была создана в 1966 г. Высшим органом является Генеральная конференция, созываемая один раз в два года. Руководящие органы ЮНИДО — Совет по промышленному развитию и Комитет по программным и бюджетным вопросам. Штаб-квартира ЮНИДО находится в Вене.

Деятельность ЮНИДО принято условно подразделять на оперативную и вспомогательную. Оперативная деятельность ЮНИДО исходя из резолюции ГА ООН включает:

• разработку рекомендаций и оказание конкретной помощи странам в подготовке программ индустриализации с учетом политической, экономической, финансовой обстановки, технических факторов;

• создание и укрепление в развивающихся странах учреждений и органов по вопросам управления производством;

• организацию и проведение научно-исследовательской работы по обоснованию промышленных объектов;

• предоставление технической помощи в осуществлении конкретных проектов, рекомендаций по использованию сырьевых ресурсов и др.

Вспомогательная деятельность включает в себя сбор, обобщение, публикацию и распространение информации, публикацию докладов и т.д.

ЮНИДО располагает Банком промышленной и технологической информации (БПТИ) и обеспечивает его деятельность и связи с аналогичными банками на региональном и национальном уровнях. Развивающиеся страны, таким образом, получили

доступ к информации научно-технического характера, что является реальной помощью.

С начала 1986 г. ЮНИДО приобрела статус специализированного учреждения системы ООН. Преобразование коснулось организационных вопросов административной, финансовой, кадровой самостоятельности, не изменив существа ее деятельности, целей, принципов и направлений. В настоящее время ЮНИДО имеет собственный регулярный бюджет, формируемый из обязательных взносов стран-членов и предназначенный главным образом для содержания Секретариата. Финансирование оперативной деятельности осуществляется из средств Программы развития ООН и Фонда промышленного развития ЮНИДО, складывающегося из добровольных взносов стран-членов.

Если ЮНИДО имеет статус специализированной организации, работающей с развивающимися странами, то другой институт ООН — ***Программа развития Организации Объединенных Наций*** (ПРООН) — является вспомогательным органом ГА ООН, международной программой по предоставлению многосторонней технической и предынвестиционной помощи развивающимся странам в важнейших секторах экономики. Создан в 1965 г., руководящий орган ПРООН — Совет управляющих, состоящий из 48 представителей правительств, избираемый на 3-летний период. Ежегодно проводятся две сессии Совета, в промежутках между ними организацией руководит Секретариат, расположенный в Нью-Йорке.

Помощь ПРООН финансируется за счет добровольных взносов и оказывается только правительствами, через их посредство или по их просьбам. К середине 90-х годов глобальная сеть ПРООН расширилась до 132 страновых отделений, обслуживающих 175 стран и территорий. Бюджет ПРООН из года в год варьируется, так как запланировать добровольные взносы довольно сложно. Так, в 1993 г. общий объем средств в распоряжении ПРООН равнялся 1,42 млрд долл., из которых добровольные взносы составили 0,91 млрд долл., а освоение средств составило 1 млрд долл. В настоящее время Совет управляющих призвал ПРООН сконцентрировать свою деятельность на шести направлениях: борьба с нищетой, развитие управленческой деятельности, техническое сотрудничество между развивающимися странами, окружающая среда, рациональное использование природных ресурсов, участие женщин в развитии и технологии в целях развития.

Эти шесть направлений были сконцентрированы в программах пятого цикла (1992—1996 гг). Программы данной организации реально функционируют, ибо задействованы немалые средства. За использованием добровольных взносов установлен соответствующий контроль. Имеются примеры реального осуществления проектов (ирригация, рыболовство, эксплуатация лесных ресурсов и т. д).

Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (ФАО) — специализированное учреждение ООН, задачей которого является координация работы межправительственных организаций по вопросам сельского хозяйства, а также индивидуальных и коллективных действий в целях улучшения обеспечения населения сельхозтоварами. ФАО была создана в 1945 г., высший орган — Конференция, созываемая раз в два года, штаб-квартира — в Риме. Одна из основных задач ФАО — оказание помощи развивающимся странам в области сельского, лесного и рыбного хозяйства. Помощь в рамках ФАО носит как материальный, так и нематериальный характер. В развивающиеся страны поставляется продовольствие, осуществляется техническая помощь в развитии сельхозпроизводства, подготовка кадров, разработка рекомендаций и т.д.

Отдельным блоком стоят региональные экономические комиссии, координируемые ЭКОСОС и учрежденные в соответствии с резолюциями ЭКОСОС.

Европейская экономическая комиссия ООН (ЕЭК) учреждена в 1947 г. в качестве временного органа ООН с 5-летним сроком полномочий в целях содействия экономическому возрождению послевоенной Европы. С 1951 г. ЕЭК получила статус постоянного органа ООН. Руководящий орган ЕЭК — очередная ежегодная сессия, секретариат расположен в Женеве. ЕЭК содействует развитию торговли, научно-технического сотрудничества. В составе ЕЭК около полутора десятков отраслевых комитетов — по вопросам сельского хозяйства, химии и т.д. В последние годы ЕЭК сосредоточила свое внимание главным образом на проблемах экологии, особенно трансграничного характера, в области эффективного использования энергии (программа «Энергетическая эффективность в 2000 году»), в области транспорта (с позиций экологии) и лесных ресурсов.

Экономическая комиссия для Африки (ЭКА) создана в 1958 г. с целью оказания содействия африканским народам в изучении и

анализе проблем развития Африканского континента. ЭКА разрабатывает мероприятия по экономическому развитию данного региона, предоставляет консультативные услуги согласно запросам стран-членов. Высший орган — ежегодные сессии Комиссии, в перерыве руководство осуществляется через Исполнительный комитет. ЭКА имеет четыре субрегиональных отделения — для Северной Африки — в г. Танжере (Марокко), для Западной Африки — в г. Ниамее (Нигер), для Восточной Африки — в г. Лусаке (Замбия), для Центральной Африки — в г. Киншасе (Заир). В последние годы ЭКА оказывала содействие в рамках консультативных технических услуг в области борьбы с засухой, создания проектов в области ирригации, подготовки кадров. Бюджет ЭКА в последние годы выше, чем у других комиссий. Так, в 1992—1993 гг. он составил 72,1 млн долл.

Экономическая комиссия для Латинской Америки и Карибского бассейна (ЭКЛАК) создана в 1948 г. Высший орган — сессия, созываемая один раз в два года, в период между сессиями — Комитет в составе представителей всех 40 стран-членов — Латинской Америки, а также США, Канады, Великобритании, Франции, Голландии, Испании. В составе ЭКЛАК действуют постоянные органы — Комитет по экономическому сотрудничеству стран Центральной Америки, Комитет по развитию и сотрудничеству стран Карибского бассейна, Комитет по торговле, Комитет правительственных экспертов. Основные направления работы ЭКЛАК во многом похожи на уже отмечавшиеся выше, бюджет приблизительно такой же, как и у ЭКА.

Экономическая и социальная комиссия для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) — региональный орган, основана в 1947 г. Высший орган — ежегодная сессия, секретариат ЭСКАТО расположен в Бангкоке. Членами ЭСКАТО являются большинство стран региона, включая США, Нидерланды, Великобританию, Францию. На 50-й сессии Комиссии в Дели в 1994 г. была принята Декларация об укреплении регионального экономического сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе на пути к XXI столетию, которая в общем наметила пути развития региона с учетом его специфики. Ведется работа в рамках программы действий по региональному экономическому сотрудничеству в области передачи технологии под инвестиционные проекты. Определенные достижения имеются в рамках реализации программы «Транспорт и связь» и программы развития инфраструктуры, имеющих крайне важное значение для региона, в котором проживает более половины населения земного шара.

Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭСКЗА) создана в 1974 г. В состав ЭСКЗА входят 14 государств данного региона. Высший орган — пленарная сессия, созываемая раз в два года. Секретариат ЭСКЗА состоит из ряда отделов — планирования, промышленности, сельского хозяйства и других, расположен в Багдаде. Экономическое сотрудничество стран в данном регионе во многом определяется политической ситуацией. Задачи, которые ставит перед собой ЭСКЗА, в принципе аналогичны тем, что рассмотрены выше — создание благоприятных условий для экономического сотрудничества в регионе, укрепление экономических отношений, исследования технического характера и т.д. В 1994 г. в Аммане Комиссия приняла для выполнения пять тематических программ:

- рациональное использование природных ресурсов и управление природопользованием;
- повышение качества жизни;
- экономическое развитие и сотрудничество;
- события регионального значения и глобальные изменения;
- специальные проблемы.

На протяжении последних лет бюджет ЭСКЗА меньше бюджетов других организаций примерно на 40—45% и сравним с бюджетом ЕЭК.

24.3. Некоторые проблемы развития экономического сотрудничества в рамках ООН

Несмотря на предпринимаемые усилия международного сообщества решить проблемы развития экономического сотрудничества через систему и механизмы ООН, остается ряд принципиальных вопросов, к решению которых либо пока не найдены соответствующие подходы, либо отдельные факторы глобального характера возводят труднопреодолимые барьеры, либо их неразрешимость связана с малоэффективным механизмом принятия решений, выполнения их и т.д.

В этой связи целесообразно напомнить о некоторых крупных инициативах, документах и решениях, принятых в рамках эко-

номической деятельности ООН, но не воплощенных в жизнь. В 1974 г. на шестой спецсессии ГА ООН были приняты Декларация и Программа действий по установлению нового экономического порядка. Однако спустя 20 с лишним лет результатов воплощения программы в жизнь не видно. Неудачей закончились попытки начать переговоры по глобальным проблемам в плане развития идей, заложенных в резолюции ГА ООН от 1975 г. «О развитии и международном экономическом сотрудничестве».

После 1960 г. были приняты три международные стратегии развития (1960—1970 гг., 1970—1980 гг., 1980—1990 гг.) и все они не были выполнены по заложенным в них целям (рост ВВП, промышленности, сельского хозяйства, международной торговли, экономической помощи). В 1990 г. на XVIII спецсессии ГА ООН по экономическим вопросам была принята Декларация о международном экономическом сотрудничестве. Спустя десятилетие весьма сложно найти следы воплощения в жизнь положений данного документа.

Нерешенность многих проблем в экономической сфере остро ставит вопрос повышения авторитета ООН. Если миротворческая роль ООН в целом общепризнана, то экономическая составляющая проявляется гораздо слабее. Думается, что эффективному продвижению вперед препятствуют как факторы глобального характера, так и объективные причины, характерные для такой огромной организации, как ООН.

Изменения в экономической жизни, в международных экономических отношениях последних лет имели огромное влияние на осуществление тех идей, которые были заложены в документах ООН 60-х, 70-х и даже 80-х годов. Исчезновение социалистических государств с политической карты Европы, СЭВ изменило расстановку сил и на экономической арене. Идеи, которые были заложены во многие крупные экономические документы ООН социалистическими странами, обладавшими своим видением экономического развития в мире, оказались невостребованными и повлияли на окончательный результат. Вообще многофакторность при разработке программ глобального характера, сложности, возникающие при их компоновке с учетом различных позиций стран, зачастую приводят к постановке заведомо невыполнимых задач.

С другой стороны, много нареканий вызывает функционирование органов ООН, стоящих у истоков разработки сложнейших

экономических документов. В частности, указывается на то, что программы и проекты составляются без учета реальных возможностей организаций и других институтов ООН, затратные части проектов и программ, принимаемых к исполнению, не учитывают реальные финансовые условия. Велики затраты международных чиновников, имеющие «непроизводственный характер». В ряде случаев затраты только на командирование специалистов в рамках программы оказания технической помощи составляли до 60% общей сметной стоимости проекта. Обо всем этом не раз говорилось в соответствующих кабинетах ООНовских организаций. Вопросы, связанные с повышением эффективности деятельности экономических организаций ООН, уже стоят на повестке дня. Ожидается принятие действенных мер, которые будут способствовать прогрессу в ее деятельности.

Резюме

В мировой экономике международное сообщество на протяжении более чем полувека ищет пути решения проблем с помощью ООН и ее механизмов. Осуществляя экономическую деятельность, ООН остается прежде всего политической организацией, что проявляется во многом в сфере экономической. Экономическую деятельность координируют и направляют ГА ООН, ЭКОСОС и Секретариат — основные структурные подразделения системы органов экономического сотрудничества. Непосредственно экономическое сотрудничество осуществляется в рамках региональных экономических комиссий, автономных организаций и специализированных учреждений. Существуют серьезные проблемы в плане развития международного экономического сотрудничества в рамках ООН, вызванные многофакторностью самого процесса.

Основные понятия

Региональные органы экономического сотрудничества ООН — пять региональных экономических комиссий для Европы, Африки, Латинской Америки и Карибского бассейна, Азии и Тихого

океана и Западной Азии (ЕЭК, ЭКА, ЭКЛАК, ЭСКАТО, ЭСКЗА) с одинаковыми в принципе функциями по содействию развитию экономического сотрудничества в указанных географических районах государствам каждого из регионов между собой и с другими странами мира, имеют самостоятельное членство и структуру вспомогательных органов.

Специализированные учреждения ООН — самостоятельные организации со своими собственными уставами, сферой деятельности, членством, бюджетами и др. Однако в совокупности они образуют систему организаций, объединяемых ООН и получивших название «семьи ООН».

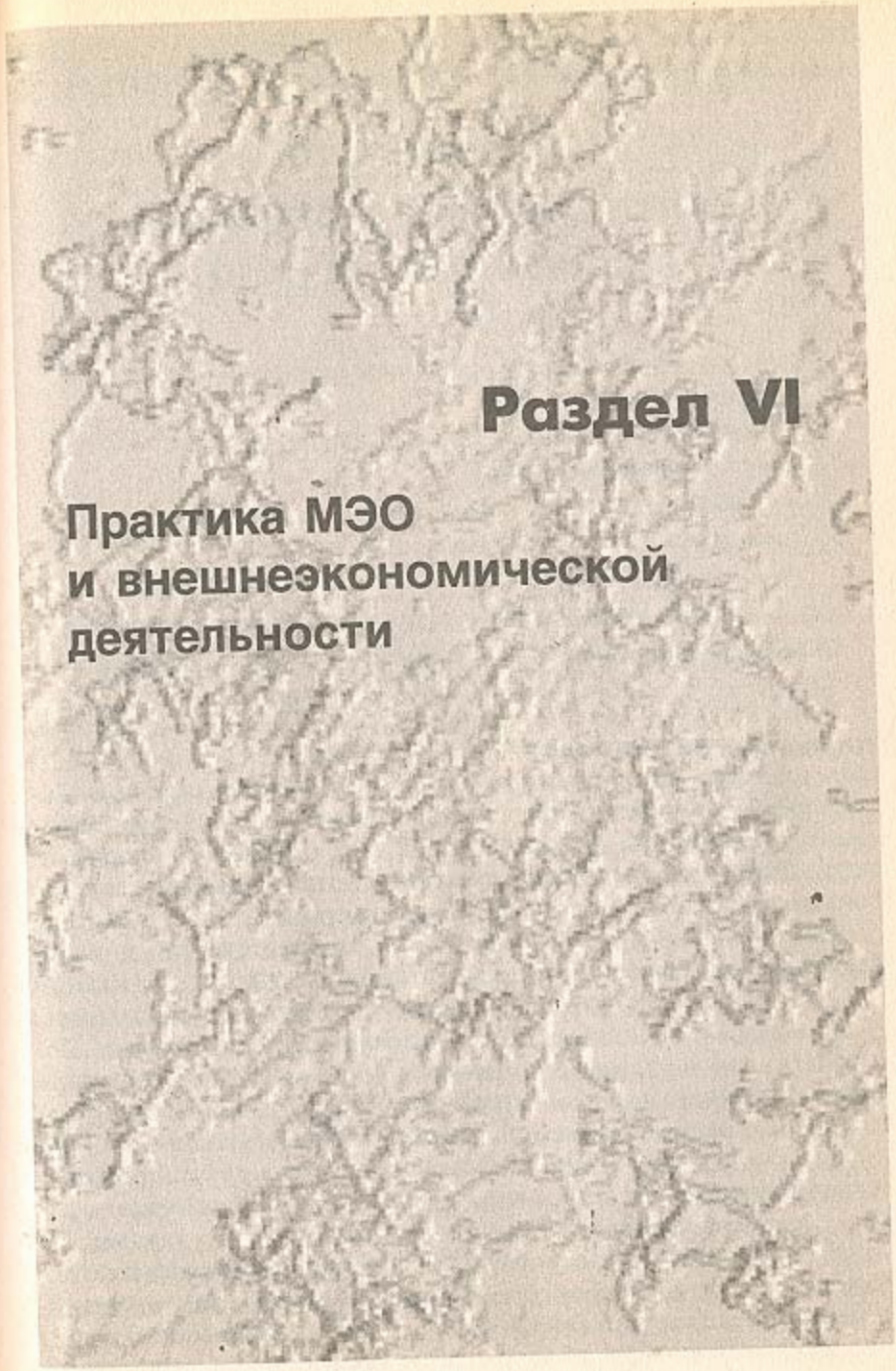
Автономные организации — экономические организации, учрежденные как органы Ассамблеи.

Контрольные вопросы

1. Перечислите важнейшие направления экономической деятельности ООН.
2. Каковы основные цели и задачи ЮНКТАД, ЮНИДО, ПРООН?
3. Каковы функции региональных органов экономического сотрудничества ООН?

Библиографический список

1. *Бутрос Б. Гали.* Во имя мира и развития. 1994. Годовой доклад о работе организации. — Нью-Йорк, ООН, 1994.
2. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник. — М.: МО, 1996.
3. *Овчинников К.* Что может ООН в экономике// Международная жизнь. — 1991. — №9. — С.54—64.
4. *Основы* внешнеэкономических знаний. Словарь-справочник. — М.: Высшая школа, 1990.



Глава 25

Особенности договорных отношений в сфере МЭО и ВЭД

- Роль и место договорных отношений в системе мирохозяйственных связей
- Межгосударственное и международное регулирование мирохозяйственных связей
- Особенности договорных отношений в области международных экономических операций

25.1. Роль и место договорных отношений в системе мирохозяйственных связей

Как показано в гл 6, основу современных МЭО составляют мирохозяйственные связи на микроуровне между фирмами и компаниями разных стран, отдельными предпринимателями. Такие связи в условиях рыночной экономики предполагают широкое применение договорной формы, когда субъекты хозяйствования ВЭД несут всю полноту ответственности за выполнение принимаемых обязательств, располагая при этом достаточными правами и ресурсами. Участие в МЭО диктуется прежде всего интересами сторон, теми экономическими выгодами, которые они получают в результате внешнеэкономических операций. Еще в 70-е годы в МЭО решающую роль играла внешняя торговля. Это означало, что внешнеэкономическая деятельность предприятий, фирм, компаний и отдельных предпринимателей сводилась преимущественно к коммерческим операциям по экспорту и импорту товаров и услуг. Сдвиги, произошедшие в структуре МЭО к настоящему времени, существенно расширили и изменили сферу и направления договорных связей между их участниками.

Развитие международного производственного и научно-технического сотрудничества предопределило важную роль договоров между сторонами в этой области: международное кооперирование требует четкого закрепления обязательств сторон, определение на договорной основе системы экономических мер и санкций, обеспечивающих их исполнение. Новые возможности договорной практики связаны с созданием и деятельностью совместных предприятий, ТНК и финансово-промышленных групп; наконец, объектом договоров в МЭО становятся информационные, консалтинговые и маркетинговые услуги, инжиниринг и т.д.

Вместе с тем, как сказано выше, мирохозяйственная сфера, МЭО имеют ряд особенностей, что обусловливает некоторую специфику договорных отношений на международном уровне. Значительно большую роль, чем внутри страны, на них оказывают международные обычаи, правила и конвенции, межгосударственные многосторонние и двусторонние соглашения. Следует иметь в виду, что потери партнера в международных хозяйственных связях означают и известные потери для национальной экономики страны. Именно поэтому вопрос о механизме и практике договорных отношений в этой области приобретает особое значение.

25.2. Межгосударственное и международное регулирование мирохозяйственных связей

Правовое регулирование договорных отношений в системе мирохозяйственных связей осуществляется нормами международного права. Конституция РФ (п.1 ст. 15) предусматривает, что составной частью правовой системы Российской Федерации являются ее международные договоры. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотрены законом, то применяются правила международного договора. Применительно к внешнеэкономической деятельности важное значение имеют два вида международных договоров.

К первому виду относятся договоры, устанавливающие режим торговли в отношениях между двумя государствами или группой государств. По содержанию их можно подразделить примерно на пять основных типов: торговые договоры и соглашения; соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве; экономические соглашения; соглашения о предоставлении финансовой помощи; соглашения о защите инвестиций.

• В *торговых договорах* и *соглашениях общего типа* стороны предусматривают взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования, который, как правило, распространяется на область взимания таможенных пошлин, всевозможных нало-

гов и сборов при импорте и экспорте, а также на обложение налогами и сборами судов одной стороны в портах другой стороны, на правила и формальности, касающиеся импорта, экспорта и т.д. Из режима наибольшего благоприятствования, как правило, исключаются преимущества, которые предоставлены или могут быть предоставлены в будущем одной из договаривающихся сторон соседним государствам в целях облегчения приграничной торговли с ними, а также преимущества, вытекающие из таможенного союза, который заключен или может быть заключен в будущем одной из договаривающихся сторон.

Страны — участницы ГАТТ/ВТО применяют друг к другу режим наибольшего благоприятствования, не имея между собой специальных соглашений. В некоторых торговых соглашениях указывается, что принцип наибольшего благоприятствования применяется сторонами только в области выдачи импортных лицензий.

Поскольку торговые договоры обычно заключаются на длительные сроки, они создают определенную стабильность в торговых отношениях между странами.

К торговым соглашениям обычно прилагаются списки товаров, являющихся предметом торговли между этими странами. Если импорт какого-либо товара, включенного в списки, не освобожден от количественных ограничений, то по нему указывается согласованный контингент — количество или стоимость; по некоторым позициям предусматривается возможность увеличения контингентов. Иногда в списках приводятся только номенклатура товаров и общая сумма взаимных поставок без указания отдельных контингентов. В ряде случаев к соглашению прилагаются четыре списка, два из которых содержат номенклатуру товаров, с указанием отдельных контингентов, а два других — только наименование товаров, причем оговаривается, что перечисленные товары импортируются без количественных ограничений.

В ряде случаев в торговые соглашения включаются статьи, касающиеся определения происхождения поставляемых товаров; кроме того, в них устанавливается право каждой из сторон требовать при импорте соответствующее свидетельство.

Как правило, торговые соглашения регулируют примерно одинаковый круг вопросов. В некоторых соглашениях промышленно развитых стран с развивающимися странами особо оговаривается возможность увеличения кредитов или государственных гарантий этим странам для облегчения им закупок машин и оборудования.

• *Межправительственные соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве* играют важную роль в расширении торговли наукоемкими товарами. Путем обмена письмами стороны особо договариваются об осуществлении отдельных проектов в указанной области. На базе соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве могут заключаться специальные соглашения по отдельным вопросам. На их основе одна из сторон обычно обязуется поставлять учебные материалы и оборудование лабораторий для технических и научных институтов, оказывать помощь в строительстве предприятий, включая поставку и монтаж оборудования, в организации технического обучения местного населения и в привлечении для этой цели технических специалистов и преподавателей из своей страны, а также обеспечивать студентам и практикантам соответствующей страны возможность обучения и повышения квалификации в учебных заведениях, на промышленных предприятиях и в государственных учреждениях данной страны.

В обязанности правительства принимающей страны, как правило, входит предоставление для осуществления предусмотренных в соглашении проектов земельных участков и зданий, несение расходов, возникающих в связи с поездками в пределах страны экспертов, преподавателей и технических специалистов, а также в связи с перевозками грузов, вызываемыми осуществлением проектов.

Соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве обычно заключаются на три-пять лет, иногда на один год с оговоркой о возможности продления за месяц до истечения срока действия.

Являясь правовой формой оказания технической помощи развивающимся странам, соглашения об экономическом и техническом сотрудничестве имеют большое экономическое значение. Крупные компании, получая возможность участвовать в строительстве предприятий и в управлении ими, стремятся оказывать влияние и на долгосрочные программы экономического развития соответствующих стран. С другой стороны, такие соглашения обеспечивают компаниям возможность расширения сбыта машин, оборудования и других товаров.

• *Межправительственные экономические соглашения* сходны с торговыми соглашениями общего типа, отличаясь тем, что в них,

помимо вопросов товарообмена и услуг в общей форме предусматривается, что договаривающиеся стороны в рамках действующих в каждой из стран правовых норм обязуются не применять дискриминации также в отношении движения капиталов и во взаимных платежах. Срок действия экономических соглашений — один-полтора года.

• *Межправительственные соглашения о финансовой помощи* предусматривают согласие правительства одной из сторон предоставить другой стороне долгосрочные кредиты (с указанием суммы кредита). В отношении условий кредитов и порядка их использования оговорено, что эти положения будут согласованы в специальных контрактах.

В условиях постоянного увеличения доли машин и оборудования в вывозе промышленно развитых стран и обострения конкурентной борьбы на мировом рынке, роста спроса на продукцию машиностроения со стороны развивающихся стран при одновременном увеличении их внешней задолженности страны-экспортеры этих товаров постепенно совершенствуют методы финансирования экспортных поставок с целью повышения конкурентоспособности своих фирм. Значение соглашений о финансовой помощи как средства торговой политики определяется тем, что подавляющая часть предоставляемых кредитов расходуется странами-заемщиками на закупку товаров из страны-кредитора. Таким образом эти соглашения являются по существу формой поощрения экспорта страны-кредитора.

Будучи заинтересованными в укреплении своих позиций на рынках развивающихся стран, промышленно развитые страны все большее внимание уделяют именно двусторонним кредитам в рамках соглашений о финансовой помощи, так как финансирование торговли через международные кредитные институты, такие, как МБРР и МАР, находится под сильным влиянием США и в значительной степени связано с поставками американских товаров (несмотря на то, что по уставу этих организаций выдача заказов в счет кредитов должна осуществляться на международных торгах).

Промышленно развитые страны осуществляют постоянный контроль за использованием кредитов по соглашениям о финансовой помощи и анализируют их эффективность. Вследствие обострения конкуренции между странами-кредиторами средняя процентная ставка по условиям финансовой помощи значительно снизилась, а средний срок кредитов увеличился.

• *Межправительственные соглашения о защите инвестиций* фиксируют обязательства договаривающихся сторон не проводить дискриминации в отношении взаимных капиталовложений, разрешать свободный перевод капиталов и прибылей и отчуждать капиталовложения другой стороны лишь при условии соответствующего и немедленного возмещения их стоимости. Соглашения о защите инвестиций являются одним из способов страхования капиталов, главным образом от политических рисков.

Международные договоры второго вида содержат гражданско-правовые правила, регулирующие имущественные отношения, возникающие из внешнеэкономических контрактов. К международному договору такого вида относится прежде всего *Конвенция ООН по договорам международной купли-продажи товаров* 1980 г. (далее *Венская конвенция*) [1].

Состоявшаяся в 1980 г. в Вене конференция ООН приняла Конвенцию по договорам международной купли-продажи. С 1 января 1988 г. после ее ратификации десятью странами Венская конвенция вступила в силу. Россия с 1 сентября 1991 г. является участницей Конвенции.

Этот документ осуществляет правовое регулирование одного из наиболее распространенных в современной торговле вида сделок — договора купли-продажи. Главная цель Венской конвенции — унификация правового режима международных сделок купли-продажи. При ее применении в значительной мере стираются различия в правовом регулировании сделок купли-продажи в праве стран ее участниц. Это облегчает как заключение, так и исполнение договоров, поскольку содержание прав и обязанностей сторон определяется единообразно.

Конвенция носит нормативный характер. В то же время стороны по своему усмотрению могут отступить от ее положений. Конвенция распространяется только на договоры, имеющие международный характер. Определяющим для установления международного характера сделки является то, что коммерческие предприятия участников сделки находятся в разных государствах.

Из сферы действия Конвенции изъяты определенные виды сделок купли-продажи: потребительская торговля, продажа с аукциона в порядке исполнительного производства. Конвенция не распространяется также на продажу ценных бумаг, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии, на контракты подрядного характера. Конвенция не регулирует ряд важных право-

вых вопросов, традиционно возникающих при внешнеторговой купле-продаже. Примером могут служить положения о штрафах и неустойках при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств. Такие вопросы регулируются в соответствии с нормами применимого национального права.

Кроме того, Конвенция не затрагивает правового регулирования сделок по внешнеторговой поставке, на которые распространяются ранее заключенные международные договоры.

В международной торговле в виде единого документа заключаются, как правило, крупные и сложные контракты. При постоянных деловых отношениях с конкретным партнером практикуется согласование с ним общих условий купли-продажи (соответственно на экспорт или импорт), чтобы в конкретном предложении ссылаться на них во всем, что не предусмотрено в его тексте При выработке текста таких общих условий купли-продажи могут быть, в частности, использованы следующие источники:

• применяемые некоторыми государствами Общие условия поставок. Содержащиеся в них формулировки апробированы договорной и арбитражной практикой;

• разработанные под руководством Европейской экономической комиссии ООН общие условия и типовые контракты для различных видов торговых сделок. Всего их существует более трех десятков. Такие общие условия имеются, например, в отношении экспортных поставок машинного оборудования, купли-продажи потребительских товаров длительного пользования и других металлоизделий серийного производства, пиломатериалов хвойных пород, международной купли-продажи цитрусовых;

• широко применяемые в международной торговле типовые контракты, разработанные соответствующими отраслевыми ассоциациями торговцев товарами определенного вида. Такие типовые контракты составлены на каждый отдельный вид товара (зерно, растительные масла, хлопок, натуральный каучук, лесоматериалы, кожсырье, уголь, цветные металлы и др.);

• документы Международной торговой палаты, носящие рекомендательный характер и обычно применяемые при наличии ссылки на них в контракте. В их число прежде всего входят *Международные правила толкования торговых терминов* (*Инкотермс*).

Возможна и разработка собственных типовых контрактов. На такой типовой контракт, известный партнеру, можно ссылаться и в коммерческом предложении. При определении условий конкретного контракта, а также при составлении типовых контрактов и общих условий купли-продажи при согласии сторон может применяться документ, принятый в 1994 г. Международным институтом по унификации частного права в Риме, именуемый *Принципы международных коммерческих контрактов.*

25.3. Особенности договорных отношений при международных коммерческих операциях

Объектами международных коммерческих операций являются материально-вещественная продукция и услуги, включая результаты производственного и научно-технического сотрудничества, приобретающие в обмене форму товара. Эти объекты определяют виды коммерческих операций и особенности договорных отношений при их осуществлении на мировом рынке.

Международные коммерческие операции подразделяются на основные, осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и обеспечивающие, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К ***основным коммерческим операциям*** относятся операции:

• по обмену продукцией в материально-вещественной форме;

• по обмену научно-техническими знаниями (в форме торговли патентами, «ноу-хау», лицензиями);

• по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);

• арендные (лизинг);

• по международному туризму;

• по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления;

• по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Международный товарооборот обеспечивают операции:

• по международным расчетам;

• по международным перевозкам грузов;

• транспортно-экспедиторские;

• по страхованию грузов;

• по хранению грузов при международных перевозках.

Охарактеризуем кратко основные виды международных коммерческих операций.

Операции по обмену продукцией в материально-вещественной форме — экспортно-импортные операции — коммерческая деятельность, связанная с куплей-продажей товаров, имеющих материально-вещественную форму. При этом под экспортными операциями понимается деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; под импортными — деятельность, связанная с закупкой и ввозом иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются реэкспортные и реимпортные операции. К *реэкспортным* относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергавшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке. Предметом реэкспорта чаще всего выступают товары, продаваемые на международных аукционах и товарных биржах.

К *реимпортным* относятся операции, связанные с вывозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергавшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

Реэкспортные операции могут осуществляться и без вывоза товара в свою страну. Такие операции по сути не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой. Они совершаются торговыми фирмами в целях получения прибыли на разнице цен одного и того же товара на разных рынках.

Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории свободных зон (территория порта, находящаяся вне таможенной территории данной страны). Ввозимые на территорию этих зон товары освобождаются на время пребывания там и при вывозе для реэкспорта от всяких пошлин, сборов и налогов с импорта, обращения, потребления или производства. На складах, расположенных в свободной зоне, товары иностранных поставщиков могут храниться и частично перерабатываться без уплаты таможенных пошлин. По мере появления потребности на такие товары за них выплачивается таможенная пошлина и они ввозятся на внутренний рынок импортирующей страны.

На территории свободных зон совершаются операции по завершению процесса производства в сфере обращения (очистка и сушка сырьевых товаров, оклейка этикетками и снабжение ключами консервных банок, расфасовка и розлив напитков в розничную тару, подбор товаров по ассортименту); по сортировке и перегрузке товаров; по отбору товарных образцов и ознакомлению с ними покупателей.

Использование свободных зон на основе международных договоров позволяет повысить конкурентоспособность товаров по срокам поставок и сократить расходы на авансирование таможенных пошлин. Такие свободные зоны имеются практически во всех крупных портах многих стран. Государства, не имеющие выхода к морю, пользуются свободными зонами близлежащих портов на основе международных соглашений.

Операции по торговле научно-техническими знаниями и опытом отличаются от операций по торговле материальными ценностями тем, что предметом международного обмена в них выступают результаты деятельности, которые принято считать «невидимым» товаром. Это находит отражение и в заключаемых договорах.

Международный обмен технологиями — важнейший элемент системы международных экономических отношений, в значительной мере определяющий характер и темпы экономического развития как промышленно развитых, так и развивающихся стран. В основе международного обмена технологиями лежит обмен между странами машинами и оборудованием, созданными на основе новых технических решений, т.е. передача технологии в материальной форме.

Материальная форма обмена технологией неизбежно сопровождается передачей из одной страны в другую новых научно-технических и производственно-экономических знаний и опыта, т.е. технологическим обменом в нематериальной форме. По мере развития международного рынка технологий этот обмен все в большей степени приобретает самостоятельное значение.

Операции по международной торговле научно-техническими знаниями связаны с обменом результатами производственных, научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность, что ведет к формированию мирового рынка технологий с его специфическими особенностями. В качестве товара на лицензионной основе здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патен-

тов, лицензий, товарных знаков, промышленных образцов, представляющих собой часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием «ноу-хау», включающие передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства нелицензионного характера.

Продажа «ноу-хау» в нелицензионной форме имеет сопутствующий характер и осуществляется главным образом через такие каналы, как экспорт разрозненного оборудования, строительство за рубежом комплектных предприятий, прямые инвестиции за рубежом, модернизация и эксплуатация промышленных предприятий. В зависимости от различных обстоятельств сделка с «ноу-хау» может:

- выражаться в виде самостоятельной статьи соответствующего контракта;
- выступать под рубрикой «передача технической документации»;
- совершаться в скрытой форме. В последнем случае цена «ноу-хау» входит составной частью в цену оборудования, предприятия или инжиниринговых услуг.

Расширение строительства объектов за рубежом обусловило возрастание роли нелицензионной формы торговли технологией по каналам экспорта комплектного оборудования и оказания инжиниринговых услуг.

Научно-технические знания поступают в международный оборот либо на основе купли-продажи (при продаже патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами на базе международных лицензионных соглашений.

Лицензионная торговля — основная форма международной торговли технологией, охватывающая сделки как с «ноу-хау», так и с патентами на изобретения. Операции по обмену лицензиями состоят в предоставлении права (разрешения) одной стороной — патентовладельцем, именуемым лицензиаром, другой стороне (лицу или фирме), именуемой лицензиатом, на промышленное и коммерческое изобретение, пользующееся патентной защитой, в течение обусловленного срока за определенное вознаграждение.

Лицензии на передачу прав использования патентов без соответствующего «ноу-хау», т.е. патентные лицензии, играют относительно скромную роль в лицензионной торговле. Это объясняется причинами двоякого рода.

Во-первых, использование запатентованного изобретения в производстве, как правило, требует проведения значительных дополнительных НИОКР по внедрению, организации опытного выпуска лицензионной продукции, разработке «ноу-хау» в области организации, оптимизации технологического процесса и т.д. При этом существует риск, что данное изобретение окажется экономически нерентабельным или технологически неприемлемым. В связи с этим лицензиаты предпочитают уже внедренные и использующиеся, по крайней мере в опытном производстве, технические новшества. Исключение составляют лишь некоторые отрасли промышленности, например, фармацевтическая, где наличие патента на новый медикамент служит решающим фактором его успешного внедрения.

Во-вторых, обладание лицензией на право использования патента само по себе имеет второстепенное значение для лицензиатов многих стран, где довольно слабы гарантии охраны прав промышленной собственности лицензиата и, кроме того, многие патенты, выданные в промышленно развитых странах, могут быть не зарегистрированы.

Наиболее распространены во внешнеэкономической деятельности лицензионные соглашения, предусматривающие комплексную передачу одного или нескольких патентов и связанного с ними «ноу-хау». В то же время растет число лицензий на использование «ноу-хау» без патентов на изобретение.

Дополнительное преимущество указанных двух типов лицензионных соглашений состоит в том, что многие из них, помимо передачи технических, предусматривают оказание лицензиаром сопутствующих инжиниринговых услуг по организации лицензионного производства, а нередко и соответствующие поставки оборудования, отдельных узлов готовой продукции, исходного сырья и т.п. Предоставление иностранному контрагенту лицензий на использование изобретений, технических знаний и опыта, а также товарных знаков называется заграничным лицензированием.

Лицензии также подразделяются по характеру и объему прав на использование технологии, предоставляемой лицензиату. Прежде всего различают исключительные и неисключительные лицензии. *Исключительная лицензия* предусматривает право лицензиата использовать соответствующую технологию в производстве на данной территории. *Неисключительная лицензия* оставляет лицен-

зиару возможность предоставлять лицензии на ту или иную технологию и другим лицензиатам на данной территории. В практике внешнеэкономической деятельности продажа лицензий, полностью исключающих использование таких патентов и (или) «ноу-хау» третьими лицами и самим лицензиаром, встречается сравнительно редко. Если лицензиар продает исключительную лицензию, то, как правило, оговаривает монопольное право лицензиата на использование технологии лишь на ограниченной территории (в данной стране, группе стран или регионе).

Лицензионные соглашения различаются и в зависимости от того, разрешают ли они экспорт лицензионной продукции, частично его ограничивают или полностью исключают. Запрет или ограничения на экспорт лицензионной продукции используются лицензиаром (если он сам производит аналогичную продукцию) для того, чтобы оградить себя от конкуренции со стороны лицензиатов. Лицензионные соглашения такого типа составляют значительную долю всех лицензий, однако их удельный вес постепенно сокращается в связи с тем, что все большее число стран законодательно запрещают лицензиатам заключать такие соглашения.

Лицензионные соглашения различаются наличием или отсутствием в них обязательства лицензиара в течение срока действия соглашения предоставлять лицензиату информацию о новых усовершенствованиях лицензионной технологии. Включение такого обязательства с ускорением технического прогресса, а также растущей заинтересованностью лицензиатов в поддержании долговременных контактов с поставщиками технологии практикуется во все всевозрастающем числе соглашений.

Наконец, лицензионные соглашения различаются по способу передачи технологии. Если лицензионное соглашение предусматривает передачу технологии независимо от предоставления ее материального носителя или услуг по ее внедрению, то такое лицензионное соглашение является *самостоятельным*. Напротив, в случае, когда лицензия предоставляется одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку комплектного оборудования или оказание инжиниринговых услуг, лицензионное соглашение считается *сопутствующим*. Хотя удельный вес сопутствующих лицензий в общем объеме лицензионной торговли меньше доли самостоятельных лицензионных сделок, роль первых в международном обмене технологиями неуклонно возрастает.

Внешнеэкономическая лицензионная торговля развивается быстрыми темпами. Причиной тому — существенное повышение доходности лицензионных операций. Часто они оказываются и менее рискованными по сравнению с прямым инвестированием. Расширилась практика продажи лицензий на побочные технологические процессы и на отдельные изобретения, используемые в производстве лицензиара, при сохранении монополии на технологию изготовления всего продукта. Это способствовало увеличению доходов от продажи технологии без соответствующего роста издержек на НИОКР. Одновременно повышение удельного веса затрат на НИОКР в стоимости продукции побуждает предприятия расширять лицензионные операции для возмещения возросших издержек.

Оплата лицензий посредством паушальных платежей (т.е. единовременных выплат до получения лицензиатом дополнительной прибыли) или роялти в процентах от стоимости выпускаемой продукции существенно уменьшает риск потерь лицензиара в случае ухудшения конъюнктуры на рынке лицензионной продукции. Развитие рынка лицензий в странах с относительно низким уровнем промышленного развития зачастую позволяет промышленным и строительным компаниям сбывать лицензии на устаревшую технологию, затраты на создание которой давно окупились.

Операции по торговле техническими услугами (*инжиниринг*). Как самостоятельный вид международных коммерческих операций инжиниринг предполагает предоставление на основе договора на инжиниринг одной стороной, именуемой консультантом, другой стороне, именуемой заказчиком, комплекса или отдельных видов инженерно-технических услуг, связанных с проектированием, строительством и вводом объекта в эксплуатацию, с разработкой новых технологических процессов на предприятии заказчика, усовершенствованием имеющихся производственных процессов вплоть до внедрения изделия в производство.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется *комплексным инжинирингом*. Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть предметом самостоятельного договора:

• консультативный инжиниринг, связанный главным образом с интеллектуальными услугами в целях проектирования объек-

тов, разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;

• технологический инжиниринг, состоящий в предоставлении заказчику технологий, необходимых для строительства промышленного объекта и его эксплуатации (договоры на передачу производственного опыта и знаний), разработки и планов строительства и контроля за проведением работ;

• строительный или общий инжиниринг, состоящий главным образом в поставках оборудования, техники или монтажа установок, включая в случае необходимости инженерные работы.

Инженерно-консультационные услуги предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, смет, рекомендаций и др.

В 1982 г. принято разработанное группой экспертов по международным договорам на поставку промышленной продукции Комитета по развитию торговли ЕЭК ООН «Руководство по составлению международных договоров на консультативный инжиниринг, включая связанные с этим аспекты технического содействия». Оно содержит подробный перечень и характеристику условий, необходимых для включения в договор между консультантом и заказчиком, а также перечень услуг, предоставляемых инженером-консультантом. В перечень включаются, в частности, следующие услуги:

• проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;

• планирование и подготовка чертежей и смет расходов;

• подготовка предварительных эскизов, проектной документации, детальных чертежей и спецификаций;

• планирование и составление программы финансирования;

• подготовка технических условий для участия в торгах и выдача рекомендаций по поступающим предложениям;

• оценка предложений о строительстве объектов;

• контроль за строительством, изготовлением оборудования, монтажом, наладкой и пуском оборудования в эксплуатацию;

• выдача сертификатов о качестве проведенных работ и др.

Операции по международному туризму — широко распространенный в современных условиях вид деятельности, направлен-

ной на предоставление различного рода туристических услуг и товаров туристского спроса с целью удовлетворения широкого круга культурных и духовных потребностей иностранного туриста. Международный туризм охватывает выезжающих за границу лиц, не занимающихся там оплачиваемой деятельностью. Эти особенности отражаются в соответствующих соглашениях.

Туристические услуги в международном товарообороте выступают как «невидимый товар». Своеобразным достоинством туристических услуг как товара является то, что значительная их часть производится с минимальными затратами на месте и, как правило, без использования иностранной валюты. Иностранные туристы пользуются услугами, предоставляемыми предприятиями туристской индустрии страны назначения. Кроме того, они потребляют или покупают и вывозят в качестве сувениров определенное количество товаров, приобретаемых в стране посещения за иностранную валюту, предварительно обменяв ее на местную валюту.

Виды туристических услуг, фиксируемых в договорах и предлагаемых в качестве товара на рынке, довольно разнообразны. Это услуги:

• по размещению (в гостиницах, мотелях, пансионатах, кемпингах);

• по перемещению до страны назначения и по стране различными видами пассажирского транспорта;

• по обеспечению питанием (в ресторанах, кафе, барах, пансионатах);

• направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, картинных галерей, заповедников, памятников, фестивалей, спортивных соревнований);

• направленные на удовлетворение деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);

• торговых предприятий (продажа сувениров, подарков, открыток, диапозитивов);

• по оформлению документации (паспорта, визы и др.).

Туристу могут быть предоставлены либо определенные виды услуг по его выбору, либо их полный комплекс путем продажи так называемых инклюзив-туров или пэкидж-туров.

Инклюзив-тур применяется чаще всего при авиационных перевозках, причем стоимость перевозки туриста к месту назначе-

ния и обратно определяется на основе специально разрабатываемых инклюзив-тарифов, которые иногда наполовину ниже обычных. Он включает также стоимость размещения туриста в гостинице, питание и другие услуги, предоставляемые на определенное число дней пребывания туриста в стране назначения. Общий уровень цены инклюзив-тура должен быть не ниже обычного тарифа (т.е. стоимости транспортировки) до данной страны. Клиенту сообщается паушальная цена инклюзив-тура без разбивки ее на отдельные виды услуг. Инклюзив-туры используются как при групповых, так и при индивидуальных туристических поездках.

Пэкидж-тур также предполагает предоставление клиенту полного комплекса услуг, который может и не включать транспортные расходы. Обычно пэкидж-туры организуются по определенной, заранее рекламируемой программе.

Структура туров в значительной степени варьируется в зависимости от страны, состава туристов, их покупательной способности, характера, ассортимента и качества предлагаемых услуг.

Резюме

Договорные отношения в межгосударственной торговле предусматривают наличие следующих принципов: развития международных экономических и научно-технических отношений между государствами, экономической недискриминации, свободы выбора форм организации внешнеэкономических связей, неотъемлемого суверенитета государств над их естественными и иными ресурсами и их экономической деятельностью, а также наибольшего благоприятствования и национального режима.

В международной торговой практике между фирмами все чаще образуются устойчивые связи, которые могут начинаться на условиях инжиниринга со стадии научно-исследовательских и проектных работ и не прекращаются после поставки комплектного оборудования, а продолжаются на основе лицензионного соглашения в виде монтажа, наладки и пуска в эксплуатацию, а также технического обслуживания в процессе эксплуатации.

Основные понятия

Режим наибольшего благоприятствования — принцип МЭО, предусматривающий предоставление договаривающимися государствами друг другу всех прав, преимуществ и льгот в отношении правил внешнеторговых операций, пошлин, налогов и сборов, которыми пользуется и/или будет пользоваться любое третье государство.

Лицензионное соглашение — соглашение о передаче прав на использование лицензий, «ноу-хау», товарных знаков и др. Лицензионное соглашение может предусматривать передачу патентной лицензии, комплексную передачу нескольких патентов и связанного с ними «ноу-хау».

Инжиниринг — сфера деятельности, включающая проработку вопросов создания объектов промышленности, инфраструктуры и другого, прежде всего в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг.

Контрольные вопросы

1. Перечислите виды коммерческих операций в сфере ВЭД.
2. Назовите основные разновидности договоров по ВЭД.
3. Каковы цели и содержание лизингового соглашения?
4. Что включает в себя международный инжиниринг?

Библиографический список

1. *Венская* конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. — М.: Юридическая литература, 1994.

2. *Киреев А.* Международная экономика. Вып. 1;2 — М.: МО, 1996; 1998.

Глава 26

Внешнеторговые сделки купли-продажи

- Внешнеторговые сделки купли-продажи
- Контракт. Основное содержание и порядок оформления
- Базисные условия контракта. Инкотермс

26.1. Внешнеторговые сделки купли-продажи

Как отмечено в предыдущей главе, внешнеэкономические операции в условиях рынка — это коммерческие отношения по тем или иным вопросам между сторонами, являющимися субъектами с различным гражданством. Под *внешнеторговыми сделками купли-продажи* понимаются действия граждан и юридических лиц разных стран, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей при купле-продаже товаров и услуг во внешней торговле [6].

Внутри страны основные правила совершения таких сделок регулируются национальным законодательством. В России, в частности, они определены Гражданским кодексом.

В то же время внешнеторговые сделки купли-продажи имеют ряд особенностей по сравнению со сделками, заключаемыми на внутренние поставки товаров. Это касается не только экономических и финансовых условий, но и правового регулирования. Существенная специфика здесь состоит в том, что правовой режим определяется, как правило, совокупностью норм, являющихся внутренним правом стран, представляемых их субъектами, а также вытекает из международно-правовых обязательств соответствующих государств. Некоторые правовые нормы, регулирующие положение сторон сделки купли-продажи, закрепляются в межгосударственных торговых договорах, соглашениях об экономическом сотрудничестве, а также о товарообороте и платежах. Кроме того, важные нормативно-правовые положения содержатся в многосторонних международных актах и конвенциях [1]. Среди последних следует особо выделить «Конвенцию ООН

о договорах международной купли-продажи товаров», принятую в 1980 г. в Вене и называемую обычно Венской конвенцией [4]. Положения этой конвенции должны учитываться экспортерами и импортерами всех стран при совершении внешнеторговых сделок купли-продажи, а для субъектов стран, присоединившихся к ней, они обязательны. К настоящему времени это более 50 стран, в том числе Беларусь, Россия и Украина из стран СНГ. Любая сделка по купле-продаже во внешней торговле предполагает, как, впрочем, и внутри страны, определенные (экономические, финансовые, материальные, юридические и организационные) обязанности и права сторон. Наиболее существенные из них — те, которые фиксируют обязанности продавца (экспортера) и покупателя (импортера) по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя, оговаривают порядок платежей и др.

Венская конвенция регламентирует процедуры, связанные с подготовкой, согласованием, оформлением сделки и последующим ее исполнением. Так, четко определяются порядок, формы и требования к предложению (оферте) о заключении договора купли-продажи (контракта) и условия вступления такого предложения в силу. Здесь также изложены правила принятия (акцепта) партнером этого предложения. После такой необходимой подготовительной работы заключается в той или иной форме внешнеторговый контракт купли-продажи. На практике это может быть устный договор сторон (российскими участниками ВЭД такой вариант не практикуется), признание предшествующей переписки по согласованию сторон контрактом или, что более часто, специальный контракт купли-продажи по рекомендованной определенной форме.

Положения Венской конвенции применяются участниками внешнеторговых операций независимо от того, есть или нет в контракте по сделке ссылки на Конвенцию.

26.2. Контракт. Основное содержание и порядок оформления

Внешнеторговый контракт — это договор в письменной форме, фиксирующий коммерческие отношения между сторонами, являющимися субъектами различного гражданства. В контракте устанавливаются определенные права и обязанности партнеров

(договорные условия, порядок их исполнения, ответственность). Контракт по внешнеторговым сделкам купли-продажи содержит обычно несколько разделов (см. приложение 5):

- сведения о сторонах, заключивших контракт (точное наименование и реквизиты сторон);
- предмет договора;
- цена и общая сумма;
- сроки поставки, условия платежа, гарантии продавца;
- упаковка и маркировка;
- штрафные санкции;
- страхование;
- согласованное определение обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор), арбитраж.

С учетом особенностей продукции, являющейся предметом контракта, могут дополнительно вводиться разделы о следующем:

- конвенциональных штрафах;
- технической документации;
- инспектировании и испытаниях;
- экспортных лицензиях;
- особых и прочих условиях.

Непременным условием сделки купли-продажи, оформляемой внешнеторговым контрактом, является переход собственности на товар от продавца к покупателю. Это принципиально отличает такие контракты от других видов договоров в сфере ВЭД, рассмотренных в предыдущей главе. Контракт купли-продажи во внешней торговле, как и внутри страны, в условиях договорных отношений субъектов рынка выполняет следующие три основные функции:

- юридически закрепляет отношения между сторонами, придавая им характер обязательств, выполнение которых защищено законом;
- определяет порядок, последовательность и способы совершения действий партнеров;
- предусматривает меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Неслучайно стороны контракта должны определить, право какого государства будет применяться при выборе формы заключения сделки, регулировании прав и обязанностей партнеров, а

также при решении спорных вопросов в случае их возникновения. Практика выработала определенный порядок совершения внешнеторговых сделок купли-продажи: подготовка, согласование, заключение и исполнение контракта. Как правило, это следующие четыре стадии:

1) сторона (компания, фирма, предприниматель), желающая вывезти или ввезти определенный товар, подыскивает партнера с помощью запроса;

2) указанная сторона получает предложение (согласие) заинтересованного партнера и прорабатывает его;

3) сторона-импортер определяет заказ, и партнеры заключают контракт купли-продажи;

4) сторона-экспортер поставляет товар, партнеры осуществляют расчет по сделке.

Внешнеторговые контракты могут заключаться в упрощенной форме, когда в виде отдельного документа фиксируются предварительные договоренности. Это особенно часто бывает при поставках традиционных товаров в обычной торговле малыми и средними партиями.

При заключении упрощенных, кратких контрактов стороны должны четко представлять, как будут восполняться пробелы такого контракта — нельзя пользоваться трафаретом без учета вида товара и особенностей условий поставки.

В случае крупномасштабных сделок, в частности, при поставках сложного, комплектного оборудования, долговременных операций по сырью, по объектам международной специализации и кооперирования заключаются постатейные, детальные внешнеторговые контракты.

Как показывает опыт, при выполнении внешнеторговых контрактов купли-продажи нередко возникают споры, которые иногда приходится решать в порядке арбитража. Поэтому очень большое значение приобретают правила толкования контрактов и их отдельных положений, тем более что в национальных законодательствах и в судебной практике они имеют немало различий. В России, согласно Гражданскому кодексу, к такому толкованию должны применяться три требования: во-первых, при выделении буквального значения терминов (слов и выражений), содержащихся в тексте контракта, они должны пониматься в их обычно употребляемом смысле; во-вторых, при выяснении фактической

общей воли сторон исходя из цели договора она должна определяться на момент заключения контракта, а не на момент его толкования; в-третьих, практика, сложившаяся в отношениях сторон, не может обосновываться ссылками на условия, содержавшиеся в предыдущих контрактах и поэтому, якобы, применимых к данному договору.

Как видим, здесь могут возникать известные сложности, влияющие и на результаты контракта. Тем большее значение для нормального и эффективного осуществления внешнеторговых операций по купле-продаже товаров имеют выработка и внедрение единообразных правил и согласованное толкование и применение основных внешнеторговых терминов. Эта задача в существенной мере решается с помощью Инкотермс [3].

26.3. Базисные условия контракта. Инкотермс

Весь комплекс основных положений контракта, обязанностей экспортера и импортера, вытекающих из него, получил название *базисных условий контракта*, или *базисных условий поставки*. Те или иные базисные условия контракта предопределяют, кто несет расходы по транспортировке, погрузке, разгрузке, хранению и страхованию товаров, являющихся предметом внешнеторговой сделки купли-продажи, а также возможные риски при осуществлении сделки. Указанные расходы очень разнообразны и довольно ощутимы по размерам, достигая по массовым сырьевым грузам до 40—50% цены соответствующего товара. Здесь обычно используется термин «франкировка», означающий, что покупатель свободен «франко» от обязательств до пункта (станции, пристани, порта, склада, борта судна и т.п.) или аналога «франко» на другом, как правило, английском, языке (free). К числу расходов на поставку, учитываемых в базисных условиях, относятся разнообразные их виды при внешнеторговых операциях Это:

• затраты на подготовку товара к отгрузке с предприятия, фирмы, проверка количества и качества, отбор проб и проведение испытаний, упаковка;

• доставка и оплата доставки товара с погрузкой, выгрузкой и хранением при перевозке на транспортных средствах перевозчика внутри страны;

• перевозка и оплата перевозки товара от пункта отправления до транспортных средств международного сообщения;

• погрузка и расходы по погрузке продукции на транспортные средства международного сообщения;

• доставка и расходы по доставке товара средствами международных перевозок;

• страхование и затраты на страхование при международных перевозках;

• оплата выгрузки, перегрузки и хранения продукции в пункте назначения;

• оплата таможенных пошлин при пересечении границы и, наконец, расходы по доставке товара из пункта прибытия до склада покупателя.

На практике действует правило, согласно которому расходы экспортера по доставке товара включаются в цену последнего. Таким образом определяется базисная цена, используемая для установления контрактной. Последнее важно для исчисления так называемой таможенной стоимости товаров, являющейся базой налогообложения и расчета внутренних цен.

Четкое разграничение базисных условий контракта, однозначное понимание каждого из них вырабатываются международной практикой. Впервые согласованное толкование основных коммерческих терминов, применяемых во внешней торговле — Инкотермс (International Commercial Terms) — было разработано и принято Международной торговой палатой в 30-х годах. В настоящее время действует обновленная и уточненная редакция международных коммерческих терминов Инкотермс-2000. В ней дана подробная трактовка 13 основных (из общего числа 28) вариантов базисных условий контракта. (Краткий обзор Инкотермс-2000 см. в приложении 6). Они по-новому подразделены применительно к современным способам транспортировки для любых видов транспорта и смешанных перевозок — семь вариантов; морским и внутренним водным транспортом — шесть; воздушным транспортом — один и железнодорожным — один вариант. Краткие названия основных базисных условий контракта, записываемые в соответствующих документах, обозначены первыми буквами английских слов, выражающих их содержание. Назовем главные из них:

• FAS (*Free Alongside Ship*) — «свободно вдоль борта» — экспортер обязан доставить груз и несет риски и расходы по момент доставки и разгрузки товара на пристани порта отправления;

• FOB (*Free on Board*) — «свободно на борту» — экспортер обязан доставить груз в порт отправления и погрузить его на судно;

• CFR (*Cost and Freight*) — «стоимость и фрахт» — груз доставляется экспортером в порт прибытия с разгрузкой на причале, по этот момент экспортер несет все риски и расходы, кроме страхования;

• CIF (*Cost, Insurance and Freight*) — «стоимость, страхование, фрахт» — экспортер доставляет груз в порт прибытия с разгрузкой на причале и несет все риски и расходы по момент разгрузки, включая страхование.

Перечень всех базисных условий и их значений приведен в приложении 7. Некоторые обязанности являются общими для экспортера и импортера при всех условиях. Так, продавец всегда должен, если иное не оговорено специально,

• поставить товар согласно контракту в указанный в нем пункт международного отправления;

• обеспечить за свой счет обыкновенную упаковку товара;

• получить и оплатить экспортную лицензию или необходимое разрешение на вывоз;

• оплатить таможенные пошлины и сборы по экспорту;

• нести риски и расходы до момента перехода товара в распоряжение покупателя в пункте, предусмотренном контрактом.

В свою очередь покупатель при всех базисных условиях, если специально не оговорено иное, должен:

• принять товар в месте и в сроки, определенные контрактом, и оплатить контрактную цену товара;

• оформить и оплатить получение импортной лицензии или иного разрешения на ввоз.

Все возможные обязанности экспортера и (или) импортера при любых базисных условиях поставки разбиты, согласно Инкотермс-2000, на десять пунктов, которым присвоены соответствующие порядковые номера. Их не надо перечислять текстуально — достаточно лишь указать необходимый номер для экспортера (А) и импортера (В). Перечень обязанностей и их нумерация приведены в приложении 8. Знание Инкотермс также необходимо для участников внешнеэкономической деятельности, как инструкций для бухгалтера. Поставляя товары на экспорт или закупая их по импорту, контрагенты несут определенные и часто

немалые риски, в том числе в случае утраты или гибели товара, его неприбытия или несвоевременного прибытия в место назначения, потери качеств, нарушения сертификационных характеристик и т.п. Это может привести к подрыву отношений доверия, вызвать необходимость обращения за исковой защитой, в том числе через арбитраж. Если при заключении и оформлении контракта стороны ссылаются на Инкотермс, они могут быть уверены в простом и четком распределении своих прав и обязанностей, исключают возможность возникновения недоразумений и споров по принятым формулировкам, обеспечивают единообразное понимание и толкование условий внешнеторговой сделки. Ссылка на то, что условия сделки купли-продажи регулируются Инкотермс, позволяет избежать многословных и расплывчатых определений, комментариев и оговорок, нередко затрудняющих обоснованные правовые, экономические и финансовые решения, вызывающих дополнительные расходы.

Схема перехода ответственности, обязательств, расходов и рисков от продавца к покупателю для разных видов цен показана на рис. 26.1.

Наиболее часто применяются и используются в международной статистике для оценки стоимостных объемов экспорта и импорта базисные условия и цены FOB (ФОБ) при экспорте и CIF (СИФ) при импорте.

Действие правил Инкотермс может быть показано на примере условия FOB («свободно на борту») с указанием далее порта отгрузки: «Российские лесоматериалы FOB Находка». Это означает, что товар, в данном случае обработанные доски лиственных пород, доставляются в порт Находка экспортером и погружаются им на борт судна. Риск гибели или повреждения товара, утраты им оговоренных в контракте качеств и другие обязательства экспортера переходят с продавца на покупателя (импортера) в момент пересечения товаром (крановым средством) поручней (линии борта) судна. По условию FOB экспортер обязан:

• поставить лесоматериалы в соответствии с условиями договора купли-продажи с предоставлением предусмотренных контрактом данных, подтверждающих такое соответствие;

• погрузить их на борт судна, названного покупателем, в установленные дату или срок и незамедлительно уведомить импортера об отправке груза;

• нести все расходы и риски по доставке на судно в порту отгрузки до момента фактического перехода товара (стрелы кра-

Морской и внутренний водный транспорт

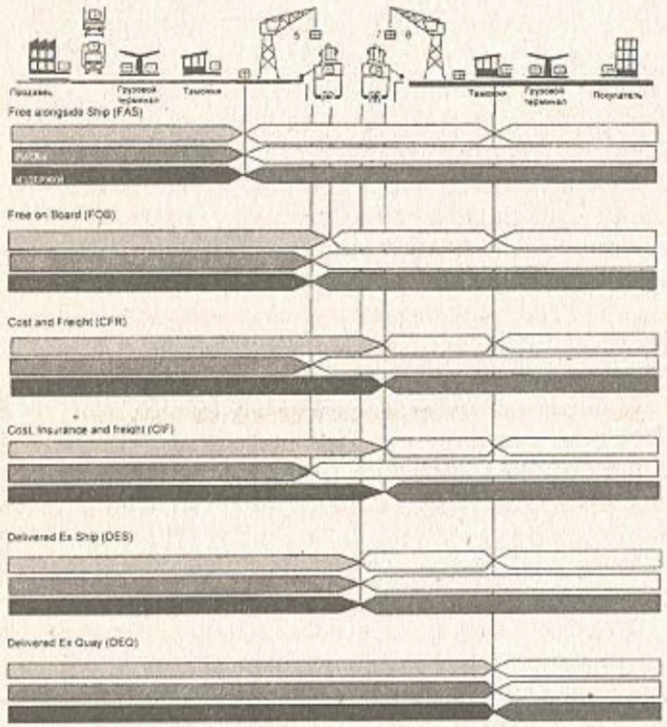
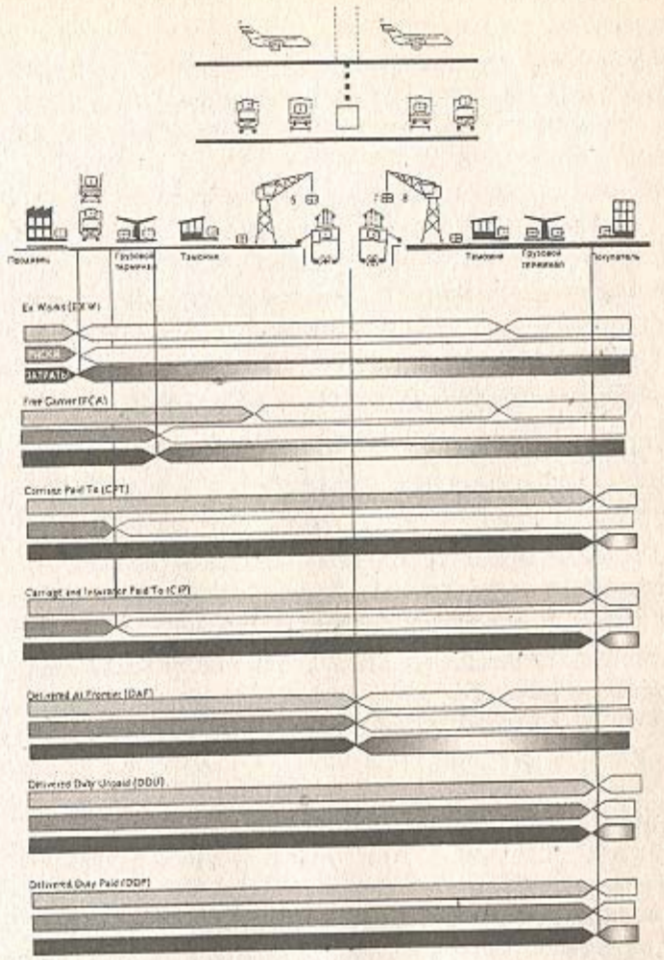


Рис. 26.1. Переход ответственности, обязательств, расходов и рисков от продавца к покупателю: для разных видов франко-цен

Пункт перехода обязательств и ответственности («критическая точка») — тот пункт в пути, который преодолевает товар от продавца к покупателю, где ответственность за товар переходит от продавца к покупателю.

Документы — документы, требующиеся для того, чтобы передать товар в распоряжение покупателя в критической точке (подготавливаются и оплачиваются продавцом.



Показывает возможность случаев, при которых покупатель принимает на себя расходы и риск. Например, по желанию покупателя продавец может (за счет покупателя, на его страх и риск) содействовать в оформлении документов, которые могут понадобиться на «критической точке», указанной в соглашении для экспорта, транзита через другие страны и для импорта.

Риски — возможность повреждения или же уничтожения товара в пути. Для минимизации риска и продавцы, и покупатели прибегают к страхованию.

Расходы (Costs) — охватывают все расходы (за исключением расходов на оформление документов и на страхование). И в контрактах покупки, и в контрактах продажи должно быть четко оговорено, какие расходы несет покупатель, а какие — продавец.

на с лесоматериалами) через поручни судна, включая расходы по оплате всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при экспорте, а также расходы по совершению всех формальностей, обязательных для выполнения продавцом при погрузке товара на борт;

• обеспечить за свой счет обычную упаковку груза, кроме случаев, когда подобные товары отправляются, как правило, без упаковки;

• оплатить расходы, связанные с проверкой (взвешивание, подсчет, проверка качества), необходимой для осуществления поставки;

• оформить и представить за свой счет обычно принятый в практике чистый документ, удостоверяющий поставку груза на борт обозначенного судна;

• представить импортеру по его просьбе и за его счет свидетельство о происхождении товара;

• по просьбе импортера на его риск и за его счет оказать ему содействие в получении коносамента и других документов помимо указанных в предыдущих пунктах, выдаваемых в стране отправления и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для ввоза в страну назначения, а также для транзита при перевозке через третьи страны.

Аналогично можно расшифровать и обязанности импортера при внешнеторговой сделке купли-продажи товара на условиях CIF.

Условие (и соответственно цена) CIF означает, что в цену товара включены его основная цена — FOB и все последующие расходы по страхованию груза и транпортировке в пункт/порт назначения.

Инкотермс исходит из того, что основные трудности участников внешнеторговых сделок купли-продажи связаны со следующими моментами:

• неопределенностью в части того, право какой страны должно применяться в контракте;

• недостаточностью информации;

• различием в толковании базисных условий сделок.

Применение Инкотермс в значительной мере устраняет все эти трудности, хотя на практике иногда возникают ситуации, не поддающиеся единой трактовке. Причины этого:

• особенности отдельных видов торговли;

• обычаи некоторых портов;

• особые условия контрактов, требующие отступления от стандартных вариантов.

Но и в этих случаях решение облегчается с учетом общих подходов, сформулированных в «Международных коммерческих терминах». Из сказанного можно понять значение Инкотермс для практики внешней торговли.

Резюме

Внешнеторговые сделки купли-продажи являются основным видом операций по экспорту и импорту товаров. В условиях международных рыночных отношений они осуществляются в договорной форме. Основные общие требования к подготовке и совершению таких сделок определяются национальным законодательством и сформулированы в Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи. Договоры международной купли-продажи, как правило, оформляются в виде контракта, определяющего права и обязанности сторон, их ответственность. В контракте отражаются экономические, финансовые, юридические и организационно-технические обязательства партнеров. Наиболее существенные условия сделок, определяющие обязательства и права сторон, получили название базисных условий контракта. Их единообразное понимание, толкование и применение обеспечиваются с помощью Инкотермс. Знание и использование Инкотермс значительно облегчает практическую работу участников внешней торговли.

Основные понятия

Внешнеторговая сделка купли-продажи — действия граждан и юридических лиц, находящихся в разных государствах, направленные на установление, изменение или прекращение хозяйственных прав и обязанностей по купле-продаже товаров во внешней торговле.

Контракт внешнеторговый — договор, фиксирующий в письменной форме условия внешнеторговой сделки и определяющий права, обязанности и ответственность сторон.

Базисные условия контракта — основные условия договора международной купли-продажи, предусматривающие четкое разграничение обязательств и рисков партнеров.

Инкотермс (Международные коммерческие термины) — согласованное экономико-правовое толкование основных терминов, применяемых во внешней торговле, периодически обновляемый с учетом изменений в условиях мировой торговли документ, разрабатываемый в рамках Международный торговой палаты. В настоящее время действует Инкотермс-2000.

Контрольные вопросы

1. В чем смысл Венской конвенции и что она регулирует?
2. Что понимается под базисными условиями контракта?
3. Что такое Инкотермс и почему они периодически уточняются?
4. Охарактеризуйте базисные условия FOB.
5. Охарактеризуйте базисные условия CIF.

Библиографический список

1. *Внешнеэкономический* бюллетень. — 1996. — № 2.
2. *Гражданский* кодекс Российской Федерации. — М.: ИНФРА-М, 1996.
3. *Инкотермс* 2000.
4. *Комментарии* к Инкотермс. — СПб.: Закон и бизнес, 1998.
5. *Конвенция* ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Док/CONF, 97/18, An. 1.
6. *Краткий* внешнеэкономический словарь-справочник. — М.: МО, 1996. — С. 81.

Глава 27

Бизнес в мирохозяйственной сфере: некоторые направления и формы

- Понятие лизинга. Особенности международных лизинговых операций
- Международный факторинг

27.1. Понятие лизинга. Особенности международных лизинговых операций

В международном бизнесе используются сравнительные преимущества десятков операций и сделок, участниками которых являются резиденты и нерезиденты. Объектами воздействия в рамках глобального бизнеса, бизнеса за рубежом, совместного предпринимательства, иностранного бизнеса выступают различные виды и разновидности активов, прежде всего интеллектуальные, материальные, валютные и фондовые активы, финансовые, банковские и кредитные инструменты и т.д. На договорных условиях осуществляются: толлинг, франчайзинг, биржевые сделки, банкинг, дилинг, лизинг, факторинг и др. Остановимся на применяемых в мировой практике формах (видах) лизинга и факторинга.

Сущность лизинга. Лизинг как своеобразная форма аренды существенно отличается от других ее форм, от сдачи в наем, продажи в кредит и от проката.

Термин «лизинг» происходит от англ. «to lease» — нанимать, брать в аренду. Возможности лизинга объясняются «раздвоением» функции собственности, т. е. отделением владения имуществом (владельца) от пользования им (пользователя) и применением специальной системы финансирования. *Лизинг* — специфическая форма финансирования приобретения различных видов оборудования.

Обычно лизинговые операции осуществляются при посредничестве специализированной финансовой (лизинговой) компании. Лизингодатель, лизинговая компания — это арендодатель — фирма или лицо, предоставляющее в лизинг объект (предмет) лизинга на согласованных договорных условиях с лизингополучателем. Основные обязанности лизингодателя:

• заключить договор купли-продажи с фирмой-поставщиком на согласованных между лизингополучателем и поставщиком коммерческих и технических условиях;

• направить поставщику наряд на поставку объекта сделки в соответствии с согласованными заранее условиями;

• подписать протокол приемки после ввода объекта в эксплуатацию.

Лизингодатель является владельцем и собственником объекта лизинговой операции; он заключает договор страхования на весь срок лизингового контракта. Именно лизинговая компания приобретает для пользователя право собственности на движимое имущество у его производителя (или владельца) и отдает его в лизинг на средне- или долгосрочный период. Принципиальная схема предоставления лизинговых услуг такова:

• от производителя к пользователю идет имущество;

• от пользователя к лизинговой фирме направляются лизинговые платежи (взносы);

• от лизинговой фирмы к производителю идет оплата покупки.

Лизинговые платежи — вид регулярных взносов, представляющих собой плату за производственное использование объекта лизинговой операции. Порядок, способы и условия внесения платежей (единовременных или периодических) устанавливаются в договоре. В случае просрочки или неуплаты платежей лизингодатель имеет право расторгнуть лизинговый контракт и воспользоваться предоставленными ему гарантиями. Процедурой внесения лизинговых платежей предусматривается, что эти взносы могут быть пропорциональными, прогрессивными и дегрессивными. Разумеется, в эту принципиальную модель могут быть внесены изменения в зависимости от различных форм лизинга.

Система лизинга широко распространена, в том числе в области международных коммерческих связей. Отношения между всеми участниками лизинговых операций, т.е. между арендодателем (или лизингодателем), владельцем имущества (либо лизингодержателем) и арендатором (или лизингополучателем) определяются в соответствии с условиями лизингового договора (см. приложение 9). В качестве лизингополучателя выступает арендатор (пользователь) — фирма или лицо, получившие для производственного использования объект лизинга на согласованных с лизингодателем и поставщиком условиях. Лизингополучатель обязан:

• произвести приемку объекта лизинговой сделки;

• подтвердить комплектность поставки объекта и безупречное его функционирование, отметив это в протоколе приемки;

• при обнаружении недостатков их перечень указать в протоколе приемки и сообщить лизингодателю, который должен потребовать от поставщика их устранения или замены предмета лизинга;

• после приемки объекта взять на себя все права лизингодателя в отношении поставщика.

Между лизингодателем, в роли которого выступает лизинговая компания, и лизингополучателем возникают специфические отношения по поводу объекта лизинга. Лизинговая компания рассчитывает на получение дохода в соответствии с логикой, по которой ставка арендной платы должна быть не ниже средней нормы прибыли на вложенный капитал. Лизингополучатель в результате эксплуатации объекта аренды извлекает прибыль, но ее величина ориентирована на стоимость аренды, объем которой ниже стоимости банковского кредита на приобретение оборудования. Арендатор благодаря лизингу использует дорогостоящую технику без значительных первоначальных затрат на капитальные вложения. Арендодатель в свою очередь расширяет рынок сбыта, дифференцируя риск потерь в связи с неплатежеспособностью заказчиков. Посредником между производителем оборудования и фирмой, нуждающейся в его использовании, в лизинговых операциях является лизинговая компания. Обычно в качестве лизинговой компании выступает дочернее общество крупных коммерческих, частных или муниципальных банков. В своей деятельности лизинговая компания использует как собственные, так и заемные средства, например, в виде банковских кредитов. Доход лизинговой компании определяется суммой арендных платежей и периодичностью их выплаты. Именно лизинговая компания получает заявку от фирмы, претендующей на аренду

оборудования или недвижимого имущества и в соответствии с запросами этой фирмы готовит проект лизингового контракта.

В мае 1988 г. в г. Оттаве (Канада) проходила Международная конференция по вопросам лизинга и факторинга. В ее работе участвовали представители 55 государств, включая Советский Союз. Участники конференции подписали *Конвенцию о международном факторинге* и *Конвенцию о международном финансовом лизинге*. В Конвенции по выработке унифицированных правил в области международного кредита, осуществляемого посредством финансового лизинга, дается четкое и, главное, согласованное на межгосударственном уровне определение лизинга. В соответствии с понятием, которое определено в названной Конвенции, под *лизингом* разумеется такая операция, в итоге которой предоставляющее лицо передает в распоряжение пользователя материальное имущество, предварительно приобретенное им и выбранное по желанию пользователя, в обмен на выплату определенных фиксированных взносов с учетом амортизации имущества.

Анализируя приведенное выше определение, следует обратить внимание на некоторые его особенности. Во-первых, речь идет о том, что пользователь впоследствии получает право на приобретение материального имущества. Во-вторых, материальное имущество в общем и целом не должно предназначаться для использования в личных целях или же для домашних (семейных) нужд пользователя. В-третьих, в тексте Конвенции обращается внимание на необходимость регулирования отношений между поставщиком, предоставителем и пользователем. Именно последний должен взять на себя заботы по уходу за предметом лизинга и использовать его разумно, поддерживать в рабочем состоянии. Вместе с тем пользователь принимает на себя обязанности регулярно выплачивать взносы. Третье лицо — поставщик — принимает те же обязательства относительно пользователя, что и в отношении покупателя-предоставителя, хотя и не является стороной контракта о продаже. Предоставитель не несет ответственности перед пользователем в случае задержки или невыполнения поставки объекта лизинга за исключением тех случаев, когда это вменяется ему в вину.

Существует много определений понятия и стоящего за ним явления лизинга. Кроме приведенного выше определения можно сослаться на практику предоставления лизинговых услуг в Германии, где бытует следующая трактовка лизинга. Лизинг — это

передача в аренду материальных ценностей (обычно машин, оборудования и недвижимого имущества) во временное пользование с оплатой потребленной стоимости, услуг арендодателя и процента по стоимости оборудования.

Виды лизинга. Применительно к тем случаям, когда в виде объекта аренды выступают машины, оборудование, приборы и контролирующие устройства, различают в зависимости от срока следующие формы аренды: *рентинг* — краткосрочная аренда (от нескольких дней до полугода); *хайринг* — среднесрочная аренда (от года до 3 лет); *лизинг* — долгосрочная аренда (до 20 лет). Например, фермеру, выращивающему зерновые, нужны различные сельскохозяйственные машины. Скажем, сеялка требуется на два-три дня, и он ее может взять по рентингу. Борона ему необходима на более длительный срок, что отвечает потребностям проведения сезонных работ. Фермер может ее получить по чертеру (хайрингу). А вот трактор или грузовой автомобиль ему необходимы в течение длительного срока пользования, и поэтому он их возьмет по лизингу.

Различают около 30 видов (разновидностей, форм, типов) лизинга [1] в зависимости от одновременного действия многих разнонаправленно проявляющихся факторов. Виды лизинга систематизируются в качестве своеобразных, как правило, парных разновидностей (см. приложение 10). Так, выделяют:

• по способу использования — *производственный* и *потребительский* — в зависимости от финансирования либо производственных капиталовложений, либо потребительских товаров длительного пользования;

• по предмету — *движимый* и *недвижимый*, в первом случае речь идет об оборудовании, машинах, механизмах, приборах, во втором — о заводских зданиях, складских помещениях и других сооружениях исключительно производственного характера;

• по методу использования — *индивидуальный* и *лизинг-бланко* — в зависимости от экономической цели использования предмета лизинга. Если компания или предприятие удовлетворяет только собственную потребность в реконструкции основного капитала (основных фондов), то речь идет об индивидуальном применении объекта лизинга. Лизинг-бланко означает, что компания заботится о техническом перевооружении не только собственных производств, но и тех предприятий или фирм,

которые с ней состоят в отношениях кооперации или являются ее субпоставщиками. Для того чтобы иметь качественные комплектующие, необходимо обеспечить соответствие технических условий производства и технологического уровня выпуска этих изделий требованиям компании, которая осуществляет сборку конечного продукта и его реализацию;

• по характеру взаимодействия между лизингодателем и лизингополучателем — *чистый* лизинг (передается только предмет лизинга) и *широкий* — предоставляются также разнообразные сопутствующие услуги, перечень которых может быть достаточно значительным; кроме того, выделяют *«мокрый»* лизинг, согласно которому лизингопользователь может получить техническое обслуживание объекта лизинга, его ремонт, страхование и иные услуги (подготовку квалифицированного персонала, маркетинг, рекламу готовой продукции, поставку сырья и т д.);

• по сфере предоставления объекта лизинга — *внутренний*, если предмет лизинга предоставляется отечественному лизингополучателю, и *внешний* — в том случае, если предмет лизинга передается зарубежному лизингополучателю. В случае международного лизинга выделяют: *экспортный* лизинг в виде сделки, при которой лизинговая компания покупает объект лизинга у национальной компании и предоставляет его зарубежному лизингопользователю; *импортный* лизинг — лизингодатель покупает предмет лизинга у иностранной фирмы и предоставляет его отечественному лизингополучателю; *сублизинг* — операция, в которой участвуют основной лизингодатель, зарегистрированный в одной стране, и посредник другой страны, который сдает объект лизинга лизингопользователю. Нередко лизинговые компании открывают филиалы в оффшорных центрах.

На рынке лизинговых услуг наиболее популярны и известны виды лизинга, связанные с характером предоставления объекта лизинга. Здесь выделяется *финансовый* лизинг. В этом случае лизинговая компания берет на себя лишь финансовую часть сделки, а риск использования предмета лизинга ложится на пользователя. Для финансового лизинга характерен длительный срок сделки, что связано с нехваткой денежных средств у арендатора; одновременно не предусматривается повторная сдача, т.е. финансовый лизинг практически близок к форме продажи в кредит. Кроме того, финансовый лизинг представлен контрактами, предусматривающими выплату лизинговых платежей в течение установленного срока, обычно близкого к периоду службы оборудования, а также арендными отчислениями, сумма которых достаточна для полного возмещения всех расходов лизингодателя и обеспечения ему установленной договором прибыли. Важным признаком финансового лизинга является невозможность расторжения лизингового договора в течение всего срока контракта. Особенностью финансового лизинга является обязательное трехстороннее соглашение, т.е. необходим поставщик — владелец имущества, сдаваемого в лизинг.

Финансовый лизинг может осуществляться в следующих разновидностях: лизинг-стандарт, т.е. изготовитель передает предмет лизинга финансирующей компании, которая через свою лизинговую компанию сдает его в лизинг потребителю, и лизинг поставщику, при котором роль продавца и функции арендатора совмещаются, хотя предмет лизинга передается в субаренду.

Парной категорией для финансового лизинга является *оперативный* лизинг. Этот вид лизинговых операций характеризуется короткими сроками аренды, значительно меньшими периодами службы взятого в лизинг оборудования; предоставлением широкой гаммы сопутствующих услуг, в частности, предполагающих обслуживание, ремонт и страхование предмета лизинга. Условием широкого применения оперативного лизинга является наличие рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга, разумеется, за меньшую плату. Оперативный лизинг включает арендные операции, не нацеленные на однодоговорную компенсацию затрат лизингодателя, но связанные с приобретением и содержанием сдаваемого в аренду оборудования в течение основного срока аренды. Иными словами, лизингодатель не рассчитывает компенсировать (амортизировать) все свои затраты за счет поступлений от одного лизингополучателя. Этот вид лизинга позволяет:

• сократить сроки аренды (до физического износа объекта лизинга);

• понизить риск в связи с порчей, утратой или потерей предмета лизинга;

• по окончании срока аренды продать объект аренды (арендодателю) или сдать его в лизинг другому клиенту;

• арендодателю осуществить физическое обслуживание, включая текущий ремонт и прочий уход за сданным в лизинг оборудованием.

Оперативный лизинг применяется, когда доходы от использования арендуемого оборудования не окупают первоначальной его цены, объект лизинга сдается на небольшой срок и арендуемое оборудование требует специального обслуживания, например, в случае применения уникальных или новых, недостаточно проверенных машин и механизмов. Оперативный лизинг связан также с тем, что лизингодатели, как правило, обоснованно применяют узкую товарную специализацию. В ряде случаев они проводят лизинговые операции через дилеров, знающих специфику данного рынка и способных предоставлять широкий перечень технических услуг.

В 80-е годы в зарубежной практике начали применять два новых вида лизинга, один из которых называется *лиз-бэк,* или *возвратный* лизинг. Операции по этому виду лизинга осуществляются по следующей схеме: предприниматель продает имущество, собственником которого он является и которое уже, естественно, им используется, лизинговой компании, чтобы затем взять его в лизинг. Скажем, фирма или предприятие часть своего собственного имущества продает лизинговой компании при условии одновременного подписания с ней контракта о его лизинге. Такая сделка дает возможность фирме получить денежные средства за счет продажи элементов основного капитала, не прекращая их эксплуатации; эти средства можно использовать для реинвестиции. Рентабельность операции такого рода тем выше, чем больше доходы от новых инвестиций превышают суммы арендных платежей.

Широкое распространение получили и лизинговые сделки типа *бай-бэк,* которые предусматривают оплату обязательств поставкой продукции, полученной на оборудовании, взятом в лизинг. Этот вид лизинга можно рекомендовать для широкого применения российским предпринимателям, так как речь может идти о типичном случае для фирм, предприятий и объединений, испытывающих нехватку валютных средств, необходимых и достаточных для приобретения высокопроизводительного иностранного оборудования. Правда, здесь есть и соответствующие лимиты. Серьезным ограничением в применении этого вида лизинга является качество используемого сырья и квалификация применяемой рабочей силы. Ведь в конечном счете лизинговая компания возьмет только ту продукцию для реализации на требовательных западных рынках, которая отвечает строгим стандартам международной сертификации. Причем понятие «конкурентоспособность» распространяется как на технические параметры и технологические показатели изделий, например, экологическая чистота изделий, надежность, управляемость и другие, так и на ценовые характеристики выпускаемой продукции.

Кроме названных выше лизинговых операций, существуют и иные, которые применяются локально. Например, в Соединенных Штатах очень распространен *многосторонний* лизинг. Это особая форма лизинга, предусматривающая трехсторонность отношений по «нормальному» лизингу между арендатором, поставщиком и лизинговой компанией, к которым добавляется нетрадиционный четвертый партнер, прямо финансирующий производство лизингового имущества. Кроме того, применяется так называемый *крупномасштабный* лизинг, предполагающий крупные по финансовым показателям сделки, например, аренду самолетов, крупнотоннажных судов и т.п.

Наряду с названными выше и охарактеризованными видами лизинга применяются и такие, как торговый лизинг, предпринимательский, коммунальный.

В Германии и Австрии, а также в некоторых других странах Запада применяется «Gross-leasing», или *полносервисный* лизинг, и «Teil-service-leasing», или *частичносервисный* лизинг. Регламентация названных видов лизинга находится в зависимости от того, сколь полно берет на себя лизинговая компания осуществление сервисных услуг: иногда это широкий перечень, а чаще список ее услуг не является достаточно полным.

Преимущества лизинга. Лизинг нашел широкое применение именно потому, что приносит выгоды всем участникам договорных отношений. В чем суть привлекательности лизинговых сделок?

Лизинговые операции, как правило, сопровождаются специальным сервисом. Он включает: регистрацию оборудования, страхование, получение экспортных лицензий (квот), оформление финансовых документов, предоставление налоговых, валютных и финансовых льгот. Например, могут быть выделены государственные субсидии из фондов финансирования экспорта. Сопутствующие услуги лизинговой компании могут также распространяться на транспортно-экспедиторское обслуживание, монтаж (установку) оборудования, пуск объекта, достижение проектной мощности, осуществление текущего и регламентных видов ремонта, подготовку необходимых кадров для квалифицированной

эксплуатации нового оборудования и другие виды услуг. Суть налоговых льгот сводится к тому, что налоговый режим страны лизингодателя может предоставлять право на ускоренное амортизационное списание имущества, полученного в лизинг. Налоговые льготы проистекают также из того факта, что налогообложение права собственности и права владения различно.

Анализ зарубежной практики осуществления лизинговых операций показывает, что экономическое их значение очень тесно связано с выгодами, которые предоставляет лизинг. В наиболее общем виде преимущества лизинга можно сгруппировать следующим образом.

1. *Финансовые:* одновременное решение вопросов и приобретения, скажем, оборудования, и финансирования этой операции; остается благоприятным для предпринимателя соотношение между собственной и заемной частями в функционирующем капитале; лизинг позволяет оперативно реагировать на рыночные изменения с учетом возможности аренды дополнительного оборудования и новых технологий, что повышает эффективность использования производительного капитала, так как вкладываемые средства относятся к областям, приносящим наибольшие доходы; лизинговые платежи не зависят от индекса цен и поэтому в отличие от аренды не изменяются; стороны лизингового соглашения согласовывают лизинговые платежи — объем выплат, их порядок и процедуру, а наличие льгот позволяет лизингодателю учесть финансовые интересы лизингополучателя, например, в виде уменьшения размера лизинговых платежей.

2. *Инвестиционные:* компании, предприятию проще или легче получить имущество в лизинг, нежели ссуду на его покупку, так как объект лизинга выступает в качестве залога; лизинг не требует значительной доли собственных средств, как при предоставлении кредита банком. Дело в том, что банковский кредит обычно выдается на 75—80% стоимости приобретаемого имущества; лизинг же обеспечивает 100% стоимости сделки и значительно ускоряет оборот; инвестирование в форме имущества в отличие от денежного кредитования снижает риск невозврата средств, поскольку за лизингодателем сохраняются права собственности; возможность сэкономить финансовые средства и направить их на решение иных инвестиционных задач фирмы или предприятия; действующие налоговые и правовые нормы делают лизинг более выгодным, чем кредит; получение льгот, предоставляемых

лизинговыми компаниями в виде, например, скидок на цены прейскуранта.

3. *Организационно-эксплуатационные*: немедленная эксплуатация наряду с освобождением от единовременной оплаты полной стоимости оборудования, машин и механизмов; эксплуатация объекта лизинга дает прибыль, необходимую для оплаты лизинговых платежей, а остаток остается арендатору; сокращение потерь, связанных с моральным старением средств производства.

4. *Сервисные:* арендатор объекта лизинга получает возможность воспользоваться значительными по своему объему сопутствующими сервисными услугами — страхованием, транспортировкой, установкой с гарантией готовности к эксплуатации, профилактикой; расширение услуг, связанных с банкингом и ростом числа клиентов банковских операций.

5. *Учетно-бухгалтерские:* расходы по лизингу рассматриваются как текущие затраты со всеми вытекающими последствиями их калькулирования, при этом лизинговые платежи относятся на издержки производства (себестоимость) лизингопользователя [7], что снижает налогооблагаемую прибыль; предмет лизинга учитывается в балансе лизинговой компании (на этот счет имеются четкие указания в гражданском и налоговом законодательстве многих западных стран) и не учитывается в балансе пользователя.

Кроме того, важны и такие преимущества:

• производитель материальных ресурсов — активов, предназначенных для лизинга, значительно расширяет возможности гарантированного сбыта своей продукции;

• лизингопользователь, используя лизинг, повышает конкурентоспособность, экономит средства, получает скидку на налог.

При сравнительном анализе эффективности лизинговых операций и других форм финансирования инвестиций наиболее полно раскрываются преимущества лизинга:

• выживаемость лизинговой компании обусловлена ценовой конкурентоспособностью и качеством услуг, которые она предоставляет, т.е. цена оборудования будет значительно ниже;

• размер арендной ставки определяется величиной процента, начисляемого арендодателем на сумму основного долга арендатора [6];

• после истечения срока аренды в соответствии с соглашением о лизинге лизингодатель получает возможность коммерческой реализации объекта лизинга;

• быстрое изменение соотношения курсов национальных валют увеличивает риск лизингодателя.

В том случае, если сильны инфляционные процессы, лизингодатель прибегает к использованию страховых фондов по системе страхования экспортных кредитов.

Участие в лизинговых операциях предоставляет всем их сторонам различные юридические, налоговые и бухгалтерские четкие права и нормы, а также накладывает определенные обязательства. Таким образом, лизинг — эффективное средство сбыта продукции машиностроения и решения инвестиционных проблем, что представляется очень важным с позиции лизингодателя. Для лизингополучателя активная работа на рынке лизинговых услуг обусловливает оперативное обновление основного капитала без крупных разовых инвестиций. Кроме того, участие в лизинговых операциях дает возможность представителям мелкого и среднего бизнеса, испытывающим определенное затруднение в наличных финансовых ресурсах, производительно использовать необходимое им новое и новейшее оборудование, не приобретая его в собственность и не прибегая к разорительным кредитам.

Нельзя, однако, не отметить и ряд недостатков, присущих лизингу:

• операции, связанные с лизингом, отличаются значительной сложностью как по разработке приемлемой схемы, выявлению условий сделки, так и по документальному оформлению;

• лизингодатель должен обладать значительным первоначальным капиталом или иметь стабильный источник денежных средств;

• лизингополучатель проигрывает на повышении остаточной стоимости лизингового имущества, в частности из-за инфляции;

• стоимость лизинга выше, чем цена покупки, ссуды (банковского кредита), поскольку риски износа (морального старения) объекта лизинга ложатся на лизингодателя, который включает их в стоимость лизинга.

Правовое обеспечение лизинга. Лизинговый бизнес должен иметь надежное правовое обеспечение, поскольку все участники лизинговой сделки заинтересованы в строгих юридических гарантиях надлежащего выполнения договорных обязательств. Правовое регулирование отношений участников лизинговой сделки имеет твердые параметры на международном уровне; лизинговая

деятельность в некоторых зарубежных странах, например, в Бельгии, Италии, Франции, базируется на специальном лизинговом законодательстве [4]; в большинстве стран мира отношения, вытекающие из лизингового договора, регулируются общими положениями гражданского (торгового) права.

В 1974 г. в рамках Международного института по унификации частного права была создана группа по разработке унифицированных правил по международному (внешнему) лизингу. Эта работа завершилась 28 мая 1988 г. в г. Оттаве принятием уже упоминавшейся Конвенции о международном финансовом лизинге (Convention on international financial leasing).

Конвенция устраняет юридические препятствия на пути развития международного финансового лизинга, предлагает средства адаптации двусторонних договоров аренды к трехсторонним отношениям лизинга и устанавливает единые нормы, регулирующие правовые отношения участников лизингового соглашения [5]; в ней определены также обязанности лизингодателя и специфика лизинговых платежей.

В России первым документом о лизинге стал Указ Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929, хотя он и носил декларативно-поручительский характер. Постановление Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» устанавливает требования и формирует условия для лизингового бизнеса; им утверждено «Временное положение о лизинге» — первый нормативный документ, определяющий финансовый лизинг, его объекты и субъекты и основные требования к операциям, относящимся к финансовому лизингу. Однако в этом документе имеются и отступления от мировой практики. К их числу относится положение об ответственности за риск случайной гибели, утраты или порчи объекта лизинга, который несет лизингодатель. В мире принято, что в момент перехода имущества к лизингополучателю этот риек переходит к нему же. Заметим, что в Гражданском кодексе РФ (ч. II) переход названного риска уже увязан именно с мировым опытом.

Определенное значение имеет постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о лицензировании лизинговой деятельности в Российской Федерации» (от 26 февраля 1996 г. № 167). Лицензия на ведение лизинговой деятельности выдается Министерством экономического развития и торговли РФ.

В настоящее время на рассмотрение Госдумы РФ представлено несколько проектов Закона о лизинге. К числу основных положений

этого Закона следует отнести: распространение его действия на все формы лизинга, неограниченное число участников лизинговой операции, гарантии лизинговых платежей и т.д. Значительны особенности учета лизинговых операций в бухгалтерском деле и аудите, определенную специфику они имеют при осуществлении страхования, валютных расчетов, при финансовой отчетности и бухгалтерском учете.

27.2. Международный факторинг

Параллельно с возникновением в России рынка лизинговых услуг постепенно формируется на финансовом рынке специальный сектор факторинговых операций (см. приложение 11). В практике международной торговли факторинг появился в 60-х годах текущего столетия, наибольшее развитие получил в 80-е годы. За 1981—1995 гг. оборот по факторингу вырос в Италии — в 74 раза, в Испании — в 14 раз, в Великобритании и Франции — в 7,5 раз и т.д. В России в 1989—1992 гг. операции, отдаленно напоминающие факторинг, начал осуществлять Промстройбанк в виде дисконтирования платежных требований. Однако значительные убытки из-за невозврата средств этого и других банков (к 1 июля 1991 г. около 12,3 млрд руб.) поубавили интерес к факторингу. В 1994 г. Тверьуниверсалбанк заключил первый договор по факторингу с фактор-компанией Турции. *Фактор-компанией* называют компанию, которая тесно связана с банком или является его дочерней фирмой; объект ее деятельности — факторинг. Ее комиссия составляет от 2 до 8% стоимости поставленного товара. Существует международное объединение фактор-компаний. Примеру Тверьуниверсалбанка последовали Мосбизнесбанк, Альфа-банк, которые осуществляли экспортный факторинг (см. приложение 12) посредством дисконтирования счетов-фактур. Если Альфа-банк и некоторые другие банки осуществляли комплекс факторинговых операций по эффективному проведению конкретной торговой сделки преимущественно экспортно-импортного характера, то другие банки вводят постоянное факторинговое обслуживание всего спектра торговых операций своих клиентов. Примечательно, что по итогам 1996 г. оборот факторинга в России превысил 1 трлн руб.

В мировой практике специальные фактор-компании, как правило, предлагают своим клиентам полный комплекс факторинговых услуг — от учета и контроля за платежами и поставками до прямого финансирования поставок. При этом договор о факторинге автономен, независим от договора о купле-продаже. *Внешний* (*международный*) факторинг подпадает под действие международной Конвенции о факторинге, подписанной также в мае 1988 г. в г. Оттаве. Однако как и Конвенция о лизинге, она пока не имеет юридической силы, так как не завершена процедура ратификации странами, ее подписавшими. Вместе с тем в практике и лизинга, и факторинга, в том числе и в России, положения этих документов учитываются [2].

Международный факторинг применяется в экспортной торговле; он упрощает получение наличных денег в ходе деловых операций экспортера, что имеет важное значение, ибо при экспортных поставках осуществляется кредитование, нередко на безоборотной основе, и в этом случае факторинг защищает от безнадежных («плохих») долгов. В число основных видов факторинга входят прямой и косвенный. При *прямом* факторинге действует одна компания-фактор — по экспорту в стране импортера-продавца, с которой экспортер имеет договор о факторинге. В соответствии с соглашением о прямом факторинге по уступке права требования покупной цены фактор вступает в прямые отношения с иностранным покупателем. *Косвенный* факторинг предполагает две фактор-компании: фактор. по экспорту и фактор по импорту (в стране импортера-покупателя). В случае косвенного факторинга иностранный покупатель оплачивает стоимость экспортированной им продукции фактору по импорту в своей стране, который этот платеж переводит фактору по экспорту, а последний предоставляет обусловленную сумму экспортеру. Преимущество косвенного факторинга состоит в том, что каждый из факторов имеет договорные отношения с отечественным клиентом, кредитоспособность (кредитопригодность) которого фактору известна.

Обычно выделяют две основные формы факторинга: раскрытый и нераскрытый. При операциях в режиме *раскрытого* факторинга получение платежа осуществляется через фактор, имеющий с экспортером договор, согласно которому фактор обязуется приобрести подтвержденные краткосрочные долги иностранных покупателей. Иными словами, экспортер уступает фактору право требования оплаты экспортируемого товара. Покупатель оплачивает покупную цену не экспортеру, а фактору; при этом

неподтвержденные долги, подлежащие оплате, приобретаются фактором с правом на регрессивные требования. Если договоренности о факторинге не раскрываются зарубежному покупателю, речь идет о *нераскрытом* факторинге; наиболее распространенный его вид — *дисконтирование счетов* или выкуп счетов со скидкой.

По желанию экспортера фактор может профинансировать сделку в дополнение к услугам по получению покупной цены. В этом случае он немедленно выплачивает экспортеру до 80% балансовой стоимости по подтвержденным счетам и одновременно предоставляет кредит иностранному покупателю. В практическом факторинге встречается проблема увязки Оттавской конвенции о факторинге и Венской конвенции о договорах купли-продажи.

Резюме

Бизнес в мирохозяйственной сфере составляет главное содержание МЭО в рыночной экономике. Принципы бизнеса пронизывают все формы МЭО. На современном этапе все возрастающее значение приобретают новые направления и формы бизнеса в МЭО. Среди них выделяются лизинг и факторинг. Развитие этих направлений и форм обогащает МЭО, отражая новые качественные моменты мирохозяйственных связей.

Основные понятия

Международный бизнес, МБ — бизнес, предпринимательская деятельность, преимущественной сферой которой являются МЭО, мировое хозяйство, экономика. В качестве сегментов МБ выделяют: глобальный бизнес, совместное предпринимательство, бизнес за рубежом, иностранный бизнес.

Лизинг — своеобразный договор аренды, предусматривающий предоставление лизингодателем клиенту-арендатору-лизингополучателю товара в исключительное пользование на строго установленный срок за согласованное вознаграждение; при этом право собственности сохраняется за арендодателем, т.е. собственность не отчуждается. Представляет собой особый вид финансирования капвложений, это одна из форм кредитования экспорта товаров длительного пользования.

Лизинговое соглашение — основной документ, определяющий характер отношений между лизингодателем и лизингополучателем по поводу условий предоставления объекта лизинга для производственной эксплуатации; его описание прилагается к спецификации соглашения. Это юридическое оформление лизинговой сделки.

Факторинг — 1) посредническая комиссионная деятельность банка или фактор-компании при расчетах между поставщиками товаров и покупателями посредством оплаты финансовых требований поставщиков с последующим взиманием долга с покупателей; 2) перепродажа права на взыскание долгов либо коммерческая операция по доверенности; 3) перепродажа активов, товаров с целью получения комиссионных.

Контрольные вопросы

1. В чем суть и каковы особенности бизнеса в мирохозяйственной сфере?
2. Что такое международный лизинг?
3. Какие задачи решаются с помощью факторинга?

Библиографический список

1. *Дякин Б., Панюшкин В., Тулукова Н.* Лизинг — перспективная форма хозяйствования. Вып. 1, 2, 3. — М.: РОСБИ, 1992. — С. 7—10.

2. *Жуков Е.Ф.* Трастовые и факторинговые операции коммерческих банков (Серия «Международный банковский бизнес»). — М.: Консалтбанкир, 1996.

3. *Карп М.В., Махмутов Р.А., Шабалин Е.М.* Финансовый лизинг на предприятии. — М.: ЮНИТИ, 1998.

4. *Прилуцкий Л.* Лизинг. Правовые основы лизинговой деятельности в Российской Федерации. — М.: Ось-89, 1996.

5. *Шпитлер Ханс-Йоахим.* Практический лизинг: Пер. с нем./ Общая редак. и вступ. статья Б.Г. Дякина. — М.: РОСБИ, 1991.

6. *Смирнов А. Л.* Лизинговые операции (Серия «Международный банковский бизнес»). — М.: Консалтбанкир, 1995.

7. *Указания* об отражении в бухгалтерском учете лизинговых операций// Финансовая аренда. Лизинг. — М.: ПРИОР, 1996. — С. 22—25.

8. *Чекмарева Е. Н.* Лизинговый бизнес: Практич. пособие по организации и проведению лизинговых операций. — М.: Экономика, 1994.

9. *Човушян Э.О.* Лизинг в России. — М.: Научная книга, 1999.

Глава 28

Экономическая информация по МЭО и ВЭД

- Основные виды экономической информации
- Организация международной статистики
- Основные международные экономические классификации
- Источники информации по МЭО
- Переход России на международную систему учета и статистики

28.1. Основные виды экономической информации

Для проведения исследований в области МЭО и ВЭД как теоретического, так и прикладного характера, выявления основных процессов и тенденций в мировой экономике, анализа экономического положения различных стран, отраслей и предприятий необходимо использовать соответствующую информацию. В силу этого сбор информации, ее отбор и классификация занимают одно из важных мест в этой работе.

Для полноценного анализа проблем МЭО и прогнозирования ситуации, естественно, следует учитывать не только чисто экономические, но и иные факторы, оказывающие либо прямое, либо опосредованное воздействие: географические условия, политическую и законодательную среду, особенности социально-культурного развития и т.д.

Основным типом информации, используемой при проведении анализа той или иной проблемы или ситуации, является информация экономическая, которая в свою очередь подразделяется на три основных вида: статистическую, бухгалтерскую и оперативную информацию.

Статистика дает общую картину состояния и развития национального хозяйства, освещает ход социально-политических процессов в стране или ее частях. При этом используются специальные методы наблюдения и анализа массовых явлений.

Бухгалтерская отчетность представляет собой способ отражения средств предприятий и организаций в зависимости от их

состояния, размещения, использования и источников происхождения. Она отражает процесс развития предприятия и служит основой анализа его хозяйственно-финансовой деятельности.

Оперативная информация — это сведения, необходимые для текущей деятельности, для принятия оперативных решений. В качестве оперативной информации могут выступать как официальные статистические показатели, так и неопубликованные данные, являющиеся результатом непосредственного наблюдения, личного опыта, различных экспериментов и т.д.

Исследования процессов в области МЭО, все более приобретающих характер глобальных, требуют в первую очередь умения оперировать макроэкономическими показателями. Поэтому основным источником информации служит статистика. При этом используются уже готовые официальные статистические данные, получаемые в результате конкретного статистического исследования какого-то определенного явления или процесса. А всякое конкретное статистическое исследование имеет дело с массовым явлением, имеющим свою природу и свое качественное содержание. Базируясь на качественном анализе, статистика исследует объект с количественной стороны, но при этом обогащает науку и практику фактами знания об объекте исследования, которые в свою очередь служат материалом для теоретического анализа.

Статистическая информация собирается и публикуется в специальных статистических справочниках как международными, так и национальными статистическими организациями, а также специализированными учреждениями и организациями

28.2. Организация международной статистики

Начало процессу организации международной статистики было положено группой европейских статистиков, предложивших в 1853 г. образовать *Международный статистический конгресс* с целью выработки на научной основе единых методов, единообразных правил и программ совместных работ. В развитие этого международного форума было решено учредить *Международный статистический институт* — МСИ (International Statistical Institute — ISI), который был создан в 1885 г. В соответствии с Уставом основной задачей МСИ является развитие и усовершенствование статистических методов в разных странах мира. Фактически МСИ проводит курс на достижение международной сопоставимости статистических показателей путем выработки единообразных методов их исчисления и разработки общеприемлемых классификаций таких показателей в различных отраслях статистики; на развитие обмена мнениями между научными и практическими работниками статистики и их организациями.

МСИ является автономной международной организацией, но имеет консультативный статус при ЭКОСОС ООН и ЮНЕСКО, не входит в систему специализированных учреждений ООН, но регулярно принимает участие в работе Статистической комиссии ООН, не состоя ее членом. Практическая деятельность МСИ координируется его исполнительным органом — Постоянным бюро, находящимся в настоящее время в г. Воорбурге (Нидерланды).

В современном механизме международной статистики прослеживается своего рода разделение труда: одни статистические организации разрабатывают статистическую методологию, программы наблюдения, другие непосредственно осуществляют сбор, обработку и публикацию статистических данных. К первому типу организаций относятся проводившиеся ранее международные статистические конгрессы (МСК) и действующий ныне Международный статистический институт. Ко второму — статистический аппарат ООН и ее специализированных учреждений и статистические службы других многочисленных международных организаций.

Основная практическая деятельность в области международной статистики осуществляется специализированными службами ООН. При этом наибольшую по объему работу проводят Статистическая комиссия ООН и Статистическое бюро Секретариата ООН, выполняющее функции секретариата Комиссии.

Статистическая комиссия ООН (создана в 1946 г.) является одной из функциональных комиссий Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС), она направляет и контролирует деятельность всех подразделений ООН в области статистики. В настоящее время Статистическая комиссия осуществляет свою деятельность по следующим направлениям:

- анализ опыта отдельных стран в разработке статистической методологии;
- улучшение сопоставимости данных и разработка международных стандартов;

• применение в международной статистике ЭВМ и развитие интегрированных систем сбора и обработки международной информации;

• разработка мероприятий по оказанию помощи развивающимся странам в развитии национальной статистики.

Конечной целью работы Статистической комиссии является достижение единой системы информации, обработки и распространения международной статистической информации органами и учреждениями ООН.

В функции *Статистического бюро Секретариата ООН* входят:

• подготовка всех мероприятий для сессий Статистической комиссии;

• подготовка и окончательная обработка методологических докладов и обработка заключений стран и различных организаций по статистическим вопросам, сбор, анализ, публикация и обновление статистических сведений, получаемых от государств-членов и специализированных учреждений ООН;

• улучшение сопоставимости данных путем организации дополнительных исследований и расчетов; координация статистической деятельности ООН, специализированных учреждений, национальных статистических и международных экономических организаций;

• содействие развитию и улучшению статистики вообще и в первую очередь развивающихся стран, подготовка необходимых материалов и обслуживание сессий Статистической комиссии.

Статистическое бюро состоит из шести подразделений, каждое из которых решает круг конкретных информационных, функциональных и технических задач и подготавливает соответствующие цифровые и методические публикации. В ведении центрального аппарата ООН находятся демографическая статистика и все остальные отрасли экономической статистики, за исключением статистики сельского хозяйства и труда, которые являются компетенцией специализированных учреждений. Координацию их деятельности осуществляют Статистическая комиссия и Статистическое бюро [1].

28.3. Основные международные экономические классификации

Во второй половине XIX в. завершилось образование мирового хозяйства. Это потребовало единообразного понимания публикуемых статистических данных разных стран, разработки определенных международных стандартных приемов исчисления показателей и единых классификаций.

Особую роль в процессе унификации статистических данных играют международные экономические классификации. Связано это с необходимостью систематизации статистической информации, характеризующей развитие экономики, на основе общих методологических принципов, согласованных различными странами. Такие системы разрабатываются международными и межправительственными организациями в виде стандартных классификаций и номенклатур международной сопоставимости и анализа статистических данных. Различают классификации мирового сообщества и региональные классификации (например, стран Европейского союза).

Так, для классификации товаров и услуг, для характеристики видов экономической деятельности в настоящее время применяются следующие классификационные системы (номенклатуры):

• Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК),

• Стандартная международная торговая классификация ООН (СМТК),

• Гармонизированная система описания и кодирования товаров (ГС),

• Классификатор основных продуктов (КОП).

Далее рассмотрим их кратко.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности — МСОК (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities — ISIC). Эта система имеет наиболее широкое применение. Разработана она в 1948 г., пересмотрена в 1968 г. и 1989 г. (3-й пересмотренный вариант действует в настоящее время). Утверждена Статистической комиссией ООН МСОК, отражает структуру производства, т.е. способ объединения видов экономической деятельности в рамках производственных единиц и распределение этих видов между ними в странах.

Основные статистические единицы — заведения, предприятия; дополнительные единицы — объединяются общим видом деятельности; вспомогательные и технические единицы. Все виды хозяйственной деятельности в МСОК объединены в девять разделов, которые в свою очередь включают подразделы, группы и подгруппы. На самом детальном уровне МСОК имеет 159 отдельных категорий.

Стандартная международная торговая классификация ООН — СМТК (Standard International Trade Classification — SITC). Эта система стала основой для многих национальных внешнеторговых классификаций большинства промышленно развитых стран. На базе СМТК многие страны рассчитывают индексы, а по ним — общие индексы внешней торговли.

В основе построения СМТК лежит степень обработки товаров. Исходя из этого признака все товары в СМТК классифицируются по разделам, отделам, группам, подгруппам. Это в определенной степени обеспечивает известную сопоставимость статистических показателей различных стран и дает возможность проводить анализ товарной структуры международной торговли.

В настоящее время действует 3-й пересмотренный вариант СМТК, одобренный Статистической комиссией ООН в 1985 г. СМТК содержит 10 разделов, 67 отделов, 261 группу, 1033 подгруппы, из которых 720 в свою очередь подразделяются на 2805 позиций. Для расширения возможностей анализа внешнеторговой статистики позиции СМТК перегруппированы в укрупненные категории, например, сырьевые и обработанные пищевые продукты и напитки, машины, транспортное оборудование и др.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров — ГСОКТ (Harmonized Commodity Description and Coding System).

Номенклатура гармонизированной системы базируется в основном на прежней номенклатуре Совета таможенного сотрудничества, известной в международной практике как Брюссельская таможенная номенклатура (БТН), и внешнеторговом товарном классификаторе ООН (СМТК). Кроме того, при создании новой международной товарной номенклатуры были использованы еще 12 различных международных и национальных классификационных систем. Это попытка создать универсальную систему классификации. Гармонизированная система описания и кодирования товаров была принята Советом таможенного сотрудничества в 1983 г., вступила в силу 1 января 1988 г.

Гармонизированная система — многоцелевая товарная номенклатура, отвечающая потребностям таможенных органов, статистических служб, коммерческой деятельности, необходимости обеспечения сопоставимости национальных статистических данных о торговле и более тесной увязки внешнеторговой и производственной статистики различных государств. Структура кодового обозначения — шестиразрядная, седьмой и восьмой разряды могут использоваться странами в национальных целях.

ГСОКТ имеет шесть ступеней классификации: разделы — 21; группы — 96; подгруппы — 33; товарные позиции — 1241; подпозиции — 3553; субподпозиции — 5019.

За основу построения этой товарной номенклатуры взята совокупность различных признаков товаров: происхождение, вид материала, из которых изготовлен товар, назначение товара, его химический состав. Группы товаров формируются по принципу последовательности их обработки: сырье — полуфабрикат — готовое изделие. Это позволяет успешно использовать ГСОКТ в таможенных тарифах, в результате чего она применяется более чем в 150 странах. С января 1991 г. она была принята в СССР, действует в России (с 1994 г. ГСОКТ составляет основу внешнеторговой статистики в Российской Федерации).

Классификатор основных продуктов — КОП (Code Product Classification — CPC). КОП связан с МСОК и предназначен для согласования подотраслей экономической статистики и повышения роли национальных счетов как инструментов координации экономической статистики. КОП включает категории всех продуктов, которые могут стать предметом операций на внутреннем или внешнем рынках или накапливаются в качестве запасов и охватываются всеми видами статистического учета. Классификатор включает транспортируемые и нетранспортируемые товары, услуги, материальные и нематериальные активы.

28.4. Источники информации по МЭО

Экономическая информация содержится в публикуемых с различной степенью регулярности национальными и международными статистическими организациями изданиях, бюллетенях, журналах и т.д.

Публикации МСИ. Основной публикацией является *Bulletin of the International Statistical Institute* (выходит с 1886 г.), который с 1933 г. выпускается ежеквартально. Помимо этого МСИ до 1933 г. издавал *Review of the International Statistical Institute,* позже переименованный в *International Statistic Review.* Также МСИ готовит к изданию материалы очередных сессий МСИ, публикует доклады по отдельным проблемам (Occasional Papers), выпускает журнал *«ISI News»* (Новости МСИ). С 1994 г. МСИ в сотрудничестве

с французским Национальным институтом экономических исследований и статистики и с рядом международных организаций начал издавать Ежегодный обзор международной статистики (Annual Review of International Statistics). В настоящее время готовится новое издание Словаря статистических терминов (на 14 языках, в том числе на русском).

Статистические издания ООН. Издания общеэкономического характера:

Годовой справочник (*Statistical Yearbook — Annuaire Statistique*) издается с 1949 г. на английском и французском языках. Содержит большое количество сведений экономической и социальной направленности, характеризующих население, рабочую силу, производство сельскохозяйственной продукции, горнодобывающую и обрабатывающую отрасли промышленности, строительство, топливно-энергетические отрасли, торговлю внешнюю и внутреннюю, транспорт, связь, потребление, платежный баланс, заработную плату, здравоохранение, жилищный комплекс, образование, науку, культуру.

Месячный статистический бюллетень — Monthly Bulletin of Statistics — Bulletin Mensuel Statistique. Наряду с месячными данными (за 18 месяцев) в бюллетене публикуются также квартальные и годовые сведения за 7 или 8 лет. Бюллетень выходит с 1946 г. на английском и французском языках. Содержит сведения по многим отраслям национального хозяйства более 200 стран и территорий, а также специальные таблицы по важнейшим социально-экономическим вопросам. В нем публикуются сведения о демографической ситуации, о трудовой политике государства, о производстве промышленной продукции, о внутренней и внешней торговле (в долларах и национальной валюте), о развитии транспорта, о социальном положении и т.д.

Годовой статистический справочник по национальным счетам (*Yearbook of National Accounts Statistics*) издается с 1953 г. на английском языке. Выходит в нескольких томах, в одном из первых томов приводятся сведения о национальной валюте свыше 200 стран и территорий мира. Данные по странам соответствуют ныне действующей Системе национальных счетов ООН (СНС) по следующим показателям: использование ВВП, НД; распределение ВНП по отраслям экономики; пофакторное распределение дохода от внутреннего производства; ресурсы и использование товаров и услуг; расходы на содержание государственного аппарата;

частные расходы; формирование основного капитала; текущие операции (доходы и расходы) и операции с капиталами обществ, институтов, государственных учреждений и частных хозяйств, операции с заграницей.

Некоторые издания специализированного характера. *Годовой демографический сборник* (*Demographic Yearbook — Annuaire demographique*), издается с 1948 г. на английском и французском языках. Дает сведения о территории более 200 стран и территорий, плотности населения, его составе, средних темпах прироста, рождаемости, смертности, продолжительности жизни, бракосочетаниях, разводах, миграции и др.

Годовой внешнеторговый справочник (*Yearbook of International Trade Statistics — Annuaire statistiques international*) издается с 1951 г. на английском и французском языках. В двух томах объединяются сведения о внешней торговле различных стран мира: в стоимостных показателях, в текущих ценах, а также по экспортируемым и импортируемым товарам. В первом томе («Торговля по странам») даны подробные сведения о мировой торговле в распределении по регионам, странам и зонам, по группам товаров; приводятся индексы стоимости, средних цен и физического объема, освещаются тенденции развития мировой торговли в сравнении с тенденциями роста населения и производства промышленной продукции.

Во втором томе («Торговля по товарам») приведены специальные таблицы, представляющие общие сведения об импорте и экспорте стран на уровне товарных групп СМТК ООН и данные о международной торговле по товарам и по странам, где товары классифицированы по товарным группам СМТК за последний год.

Статистический внешнеторговый товарный справочник (*Commodity Trade Statistics*) издается ежеквартально с 1962 г. отдельными брошюрами, каждая из которых содержит сведения об одной или нескольких странах. Данные приводятся нарастающим итогом (квартал, полгода, 9 месяцев, год) по классификационной схеме и 769 товарным позициям СМТК ООН. Стоимостные показатели даны в долларах США, а количество товаров — в метрических единицах измерения.

Мировая торговля (*приложение*) (*World Trade Annual (Supplement)*), издается на английском языке с 1963 г. фирмой *Walker and Company* (New York) в соответствии с контрактом, заключенным с Отделом статистики ООН, в пяти томах. В них приведены данные о

внешней торговле 24 стран, на долю которых приходится около 4/5 мировой торговли, и 1300 товарных позиций, расположенных по схеме СМТК ООН. Стоимостные показатели по всем странам мира исчислены в долларах США, а количество — в метрических единицах измерения.

Региональные комиссии, действующие в рамках ЭКОСОС (ЕЭК, ЭСКАТО, ЭКЛАК, ЭКА, ЭСКЗА) выпускают собственные статистические издания, содержащие обширные сведения о состоянии экономики стран в регионах их компетенции.

В систему ООН входит ряд специализированных учреждений, статистические издания которых могут представлять большой интерес при проведении анализа экономического положения страны. Это в первую очередь МВФ, ФАО, МОТ и т.д.

Кроме перечисленных служб большую статистическую работу в Секретариате ООН ведут ЮНКТАД и ЮНИДО. В частности, ЮНКТАД издает статистический справочник по международной торговле и развитию, в котором публикуются сведения, относящиеся к анализу и проблемам мировой торговли. Справочник, как правило, выходит раз в четыре года, на английском и французском языках.

Международные организации, действующие вне системы ООН, также осуществляют сбор и распространение статистической информации. К наиболее крупным из них относятся ОЭСР и ЕС. К прочим относится огромное количество различных международных политических, профсоюзных, научных, технических, спортивных и иных организаций, в той или иной мере занимающихся статистической деятельностью.

И наконец, большая группа статистической информации содержится в национальных, включая правительственные и неправительственные службы, статистических и аналитических изданиях. В качестве примера приведем некоторые национальные статистические издания: США — *Board of Governors of the Federal Reserve System* и *Survey of Current Business,* Австралия — *Digest of Current Economic Statistics,* ФРГ — *Weltwirtschaft, МВФ — Monthly Report.*

Кроме того, собирая информацию по вопросам МЭО и ВЭД, необходимо внимательно изучать и анализировать не только официальные источники, но и, например, взгляды оппозиции на экономическую политику правительства, т.е. учитывать все альтернативные точки зрения.

28.5. Переход России на международную систему учета и статистики

Сформированная в период господства административно-распределительной системы статистика в нашей стране во многом базировалась на принципиально иных методологических основах, чем существовавшие в большинстве стран мира. Проведение экономических реформ настоятельно требовало перехода на новую методологию и систему счетов. Необходимо было формирование такой системы показателей и системы статистического анализа, которые адекватно отражали бы состояние и развитие экономики. При этом Россия как страна евроазиатская должна не только осуществлять взаимодействие со странами Европы, но и учитывать значительную часть своих экономических интересов на азиатском континенте и в других регионах мира. А это означало, что для России необходимо использование двойной классификационной базы — мирового сообщества и Европейского союза. В настоящее время значительная часть общероссийских классификаторов напрямую базируется на действующих международных классификациях. Так, базой для Общероссийского классификатора видов экономической деятельности и услуг (ОКДП) послужили МСОК и Классификатор видов экономической деятельности Европейского союза.

Переход Российской Федерации на принятую в международной практике систему учета и статистики осуществляется с 1992 г. (в определенной степени переход начался еще в период существования СССР в 1988 г. на основе «Государственной программы перехода РФ на принятую в международной практике систему учета и статистики в соответствии с требованиями развития рыночной экономики» (Постановление Верховного Совета РФ от 23 октября 1992 г. № 708—1), рассчитанной до конца 1995 г. Работа по переходу велась на основании Федеральной программы статистических работ на 1996 г. Одновременно разрабатывалась Федеральная программа реформирования российской статистики до 2000 г.

Основной задачей в области макроэкономики стал переход от баланса народного хозяйства (БНХ) к системе национальных счетов (СНС), т.е. переход от расчета СОП (совокупного общественного продукта), куда большинство услуг не включалось, к СНС, где главным результативным показателем является ВВП. Задачей в области внешней торговли стал переход от ЕТН ВТ (Единой товарной номенклатуры Внешней торговли) к ГС (Гармонизированной системе описания и кодирования товаров); в производ-

стве — от Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства к Международной стандартной отраслевой классификации (МСОК); в области финансов — к статистике государственных финансов МВФ и т.п.

В ходе выполнения Государственной программы перехода сделано немало. Так, созданная Единая система классификации и кодирования информации (ЕСКК) является важным шагом в условиях перехода к рыночным отношениям и развития процессов интеграции с международным сообществом. ЕСКК обеспечивает достоверность и сопоставимость экономико-статистических и социальных показателей финансово-хозяйственной деятельности. Кроме этого, в рамках Программы для внедрения и использования в системе статистики разработано около 20 общероссийских классификаторов, среди которых следует выделить:

- Общероссийский классификатор органов государственной власти и управления (ОКОГУ), введен в действие с 1 января 1996 г.;
- Общероссийский классификатор предприятий и организаций (ОКПО), введен в действие с 1 июля 1994 г.;
- Общероссийский классификатор видов экономической деятельности, товаров и услуг (ОКДП), введен в действие с 1 января 1994 г.;
- Общероссийский классификатор занятий (ОКЗ), введен в действие с 1 января 1995 г.;
- Общероссийский классификатор продукции (ОКП), введен в действие с 1 июля 1994 г.;
- Общероссийский классификатор валют (ОКБ), введен в действие с 1 июля 1995 г.;
- Общероссийский классификатор единиц измерения (ОКЕИ), введен в действие с 1 января 1996 г.

На этом работа не завершена. Госкомстат[1] РФ и Центр по экономическим классификациям разрабатывают общероссийские классификаторы форм собственности и организационно-правовых форм взамен соответствующих ведомственных классификаторов Госкомстата России. В основу этих классификаторов положены Гражданский кодекс (ч. I) и законы «Об общественных объединениях», «Об иностранных инвестициях в РСФСР», «О потребительской кооперации в Российской Федерации», «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». Ведется большая работа по переводу такой важной сферы статистики, как финансы, на общепризнанные международные требования. На основе стандартов ООН

[1] С мая 1999 г. — Роскомагентство, с декабря 1999 г. — вновь Госкомстат РФ.

и Международной системы национальных счетов разрабатываются общероссийские классификаторы финансовых активов, непроизводственных активов и ценностей, предназначенные для информационной поддержки СНС РФ. Госкомстат, Госстандарт, ЦБ РФ разрабатывают общероссийские классификаторы, связанные с финансово-кредитной деятельностью: платежного оборота и информации по денежному обращению, классифицирующие расчетно-денежные операции и документацию с учетом международных требований по статистике и на основе изменений в экономике.

Существенные изменения произошли в статистике внешней торговли: с 1994 г. она, как это принято в международной практике, разрабатывается и публикуется таможенными органами. Государственный таможенный комитет РФ периодически издает сборник «Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации» (см. приложение 13).

В статистике осуществляется переход большинства стран СНГ на СНС и различные международные классификации. В некоторых странах данные собираются и публикуются как по СОП, так и по ВВП, поскольку многие элементы БНХ используются и при построении СНС. Большинство стран СНГ уже полностью отказались от системы БНХ, в то время как в других ВВП дается лишь в приблизительной оценке с помощью «переходных ключей» от БНХ. В целях улучшения сопоставимости статистических показателей в феврале 1995 г. всеми странами — членами СНГ было подписано Соглашение о единой методике статистической отчетности.

Резюме

Главенствующую роль при проведении анализа проблем МЭО и ВЭД играет экономическая информация, которая подразделяется на статистику, бухгалтерскую отчетность и оперативные данные. Из названных выше типов экономической информации наибольшее значение для науки и практики имеют статистические показатели. Современная система международной статистики является сложным механизмом, в котором одни статистические организации разрабатывают статистическую методологию, программы наблюдения, а другие непосредственно осуществляют сбор, обра-

ботку и публикацию статистических данных. Многообразие статистических сборников, выпускаемых различными организациями по различным сферам экономической деятельности, ставит вопрос об унификации методов сбора информации, ее статистической обработки, сопоставимости классификаторов, участвующих в международном обмене товаров и услуг, видов деятельности, единиц измерения и т.д.

Основные понятия

Статистика — 1) сфера профессиональной деятельности, охватывающая сбор, представление, анализ и интерпретацию числовых данных; 2) информация, данные, необходимые для принятия решений, официально публикуемые показатели, характеризующие отдельные области деятельности, в том числе хозяйственной.

Унификация статистических данных — приведение к единому виду и единым методам расчетов, используемых различными странами, отраслями и сферами хозяйства, показателей экономического развития в целях обеспечения их сравнимости.

Контрольные вопросы

1. Раскройте смысл и основное содержание международных экономических классификаций.

2. Перечислите и охарактеризуйте основные общеэкономические издания ООН.

3. Какими общегосударственными классификаторами руководствуется статистика ВЭД России?

Библиографический список

1. *Башина О.Э., Рожнова О.В.* Статистика внешнеэкономических связей. — М.: МГУК, 1998.

2. *Внешнеэкономическая* деятельность предприятий. Ч. 2 / Под ред. Е. Г. Ищенко. — Новосибирск: ИРИЦ «Сибирь», 1992.

3. *Левшин Ф.М.* Мировой рынок. — М.: МО, 1992.

4. *Сиденко А.В., Башкатов Б.И., Матвеева В.М.* Международная статистика. — М.: Дело и сервис, 1999.

Вместо заключения

Попытка заглянуть в будущее мирового хозяйства и МЭО

Дорогие читатели!

Кажется, мы сделали немало, чтобы последовательно и четко изложить вопросы мирового хозяйства и МЭО, подвести вас к сегодняшнему дню, увязать теорию и практику. Но жизнь не стоит на месте: в наш век экономика, и в том числе мирохозяйственные связи, МЭО, очень динамичны. И речь идет не столько о количественных показателях, которые сами по себе впечатляют, а о серьезных качественных в области, ставшей предметом изучения. Новое здесь хотя бы в том, что любой из нас не представляет жизни без повседневного личного, бытового и делового международного общения, использования иностранных материальных и духовных благ, товаров и услуг. Это не только объективный экономический, но и могучий морально-психологический двигатель мирового прогресса, поступательного развития национальных экономик. Надеемся, что мы как-то помогли вам понять это.

Именно вам придется создавать и развивать новое и в этой заманчивой, непростой и перспективной сфере человеческой деятельности, международного хозяйственного созидания. Как уже отмечено выше, начинается и набирает все бóльшую силу процесс глобализации мирохозяйственных отношений. Это выдвигает ряд новых требований и приводит к разнообразным серьезным последствиям. Любой человек, а тем более специалист, должен быть готов к новым масштабам, сферам и направлениям международного общения, выходящего за строгие рамки МЭО. Даже относительно ограниченная, конкретная внешнеэкономическая операция будет требовать предварительной многоплановой проработки не только и не столько экономической, сколько гуманитарной, экологической, социальной, нравственно-правовой, психологической и др.

Эти аспекты должна учитывать и экономическая оценка: решающим может оказаться не материальный выигрыш или проигрыш. К тому же расширится круг экономических компонентов и критериев как по их набору, так и во временном разрезе. Практически недостаточной будет оценка только коммерческой или производственной операции, необходим анализ звеньев, взаимовлияний, не ограничиваемых экономическими результатами. Мы уже ощущаем революционное дыхание всемирного информационного гиперпространства Интернет, а это означает радикальное изменение технологии обеспечения, например, коммерческой информацией, необходимой для любой деятельности в области МЭО. Существенно меняется механизм операций в этой сфере, выбрать товар, купить и продать, оплатить можно с помощью компьютера. В условиях глобализации мирохозяйственных связей вряд ли правильно при оценке их последствий выделять отдельные направления, сферы, объекты, поскольку фактор взаимовлияний может оказаться доминирующим. А значит, потребуются пересмотр и модификация схем и вариантов, предложенных и в этом учебнике.

Можно почти безошибочно предположить, что именно международное, в том числе мирохозяйственное, общение в самом недалеком будущем станет одним из главных факторов неуклонного возвышения материальных и духовных потребностей людей, в каких бы странах они ни жили.

Приложения

Приложение 1

Свободные экономические зоны (СЭЗ)

Приложение 2

Рейтинг стран по версии Международного института развития методов управления (Лозанна, Швейцария)

Страна	1998	1997	1996	2000
Сингапур	1	1	1	2
Гонконг	2	2	2	14
США	3	3	4	1
Великобритания	4	7	15	15
Канада	5	4	8	11
Тайвань	6	8	9	22
Нидерланды	7	12	17	4
Швейцария	8	6	6	5
Норвегия	9	10	7	16
Люксембург	10	11	5	6
Ирландия	11	16	26	7
Япония	12	14	13	17
Новая Зеландия	13	5	3	21
Австралия	14	17	12	13
Финляндия	15	19	16	3
Дания	16	20	11	12
Малайзия	17	9	10	25
Чили	18	13	18	26
Южная Корея	19	21	20	28
Австрия	20	27	19	18
Таиланд	21	18	14	33
Франция	22	23	23	19
Швеция	23	22	21	9
Германия	24	25	22	8
Испания	25	26	32	24
Португалия	26	30	34	29
Бельгия	27	31	25	20
Китай	28	29	36	31
Израиль	29	24	24	23
Северная Ирландия	30	38	27	—
Индонезия	31	15	30	45
Мексика	32	33	33	36
Филиппины	33	34	31	38
Иордания	34	43	28	—
Чехия	35	32	35	37
Аргентина	36	37	37	42
Перу	37	40	38	—
Египет	38	28	29	—

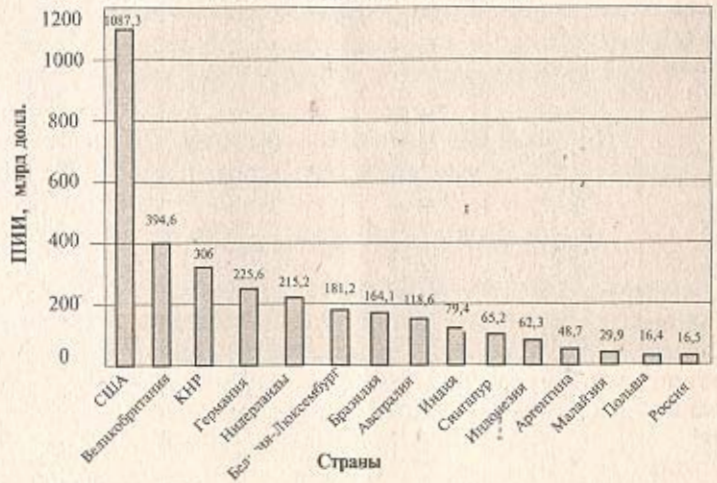
Страна	1998	1997	1996	2000
Вьетнам	39	49	—	—
Турция	40	36	42	41
Италия	41	39	41	30
Южно-Африканская Республика ЮАР	42	44	43	39
Венгрия	43	46	46	27
Греция	44	48	—	32
Венесуэла	45	47	47	46
Бразилия	46	42	48	34
Колумбия	47	41	40	44
Словакия	48	35	—	—
Польша	49	50	44	40
Индия	50	45	45	43
Зимбабве	51	51	—	—
Россия	52	53	48	47
Украина	53	52	—	—

Источник: http://www. svoboda. org. programs/BM/2000/BM.042100. shtml

Приложение 3

Накопленный объем прямых инвестиций в некоторых странах мира[1]

Объем накопленных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в некоторых странах мира по состоянию на 1999 г. (млрд долл., отсчет с 1980 г.)

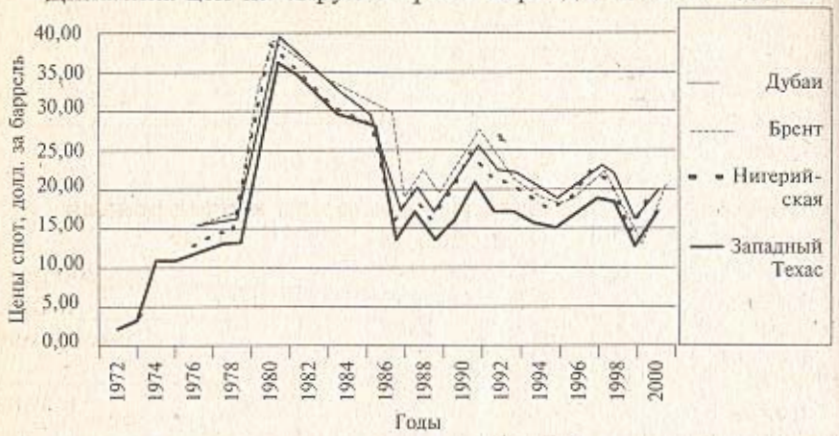


[1] *World* Investment Report, 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. United Nations. New York and Geneva, 2000.

Приложение 4

Цены на сырую нефть в период с 1972 по 1999 гг.

Динамика цен на сырую нефть в период с 1972 по 1999 гг.



Цены на сырую нефть с 1972 по 1999 гг., долл. за баррель[1]

Год	*Дубаи*	*Брент*	*Нигерийская*	*Западный Техас*
1	2	3	4	5
1972	1,90			
1973	2,83			
1974	10,41			
1975	10,70			
1976	11,63	12,80	12,87	12,23
1977	12,38	13,92	14,21	14,22
1978	13,03	14,02	13,65	14,55
1979	29,75	31,61	29,25	25,08
1980	35,69	36,83	36,98	37,96
1981	34,32	35,93	36,18	36,08
1982	31,80	32,97	33,29	33,65
1983	28,78	29,55	29,54	30,30
1984	28,07	28,66	28,14	29,39
1985	27,53	27,51	27,76	27,99
1986	12,95	14,38	14,45	15,04
1987	16,92	18,42	18,40	19,19
1988	13,19	14,96	14,99	15,97
1989	15,68	18,20	18,30	19,68
1990	20,50	23,81	23,85	24,52
1991	16,56	20,05	20,11	21,54
1992	17,21	19,37	19,61	20,57
1993	14,90	17,07	17,41	18,45
1994	14,76	15,98	16,25	17,21
1995	16,09	17,18	17,26	18,42

[1]Источник: http://www.bp.com/worldenergy/xl/Oilres/fullstat00.xls; Oil and Gaz journal

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
1996	18,56	20,81	21,16	22,16
1997	18,13	19,30	19,33	20,61
1998	12,16	13,11	12,62	14,39
1999	17,30	18,25	18,00	19,31
2000, декабрь	29,75	32,98	33,50	30,75
2001, июнь	27,20	28,81	29,30	24,25

Приложение 5

Образец внешнеторгового контракта купли-продажи

Контракт №_____

г. Москва «___» _____ 200__ г.

Фирма _____ в лице Генерального директора _____, именуемая в дальнейшем «Покупатель», с одной стороны, и_____ _____ в лице Генерального директора _____ _____, именуемая в дальнейшем «Продавец», с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

1. Предмет Контракта

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает (например, прокат из черных металлов, товары народного потребления и т. д.) в количестве и ассортименте, указанных в приложенной к договору спецификации, являющейся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

Товар поставляется на условии ФОБ (или СИФ или любое другое, например, склад Покупателя, порт Черное море)_____

2. Цена и общая сумма Контракта

2.1. Цена за проданный товар по настоящему Контракту устанавливается в долларах США. В нее включены стоимость тары, упаковки и маркировки товаров, а также расходы по надлежащей погрузке, укладке товаров в транспортном средстве, расходы по доставке товара в порт, таможенные, экспортные пошлины и сборы, расходы на погрузку товара на борт судна, а также на информацию об отгрузке, выписку транспортных документов.

2.2. Цены специфицированы в Соглашении о цене товара (приложение 2), являющемся неотъемлемой частью настоящего Кон-

тракта. Цены твердые и действительны только для данного Контракта.

2 3. Сумма настоящего Контракта составляет _____USD

3. Сроки и дата поставки

3.1. Срок поставки партий товара, количество партий устанавливаются согласно графику поставки (приложение 3), являющемуся неотъемлемой частью настоящего Контракта, или срок поставки партии товара в порт не позднее 20 (двадцати) дней с даты открытия Покупателем в пользу Продавца валютного аккредитива.

3.2. Покупатель на основании графика поставки обязан предоставить Продавцу судно к согласованной дате начала поставки товара.

3.3. Датой поставки и передачи собственности товара считается дата штемпеля таможни и дата чистого бортового коносамента (или товарно-транспортной накладной) о приеме партии товара на борт судна.

3.4. После поставки партии товара Продавец в течение 24 ч извещает об этом Покупателя и сообщает ему телеграфом (факсом) следующие данные:

номер Контракта;
номер накладной (bill of lading/consignment note);
дату отгрузки;
наименование товара;
количество мест;
вес брутто;
стоимость товара;
наименование Получателя.

3.5. После поставки партии товара Продавец в течение 48 ч высылает Покупателю авиапочтой или с уполномоченным на то лицом следующие документы (в трех экземплярах):

транспортную накладную (bill of lading/consignment note) с указанием товара, даты отгрузки, общего веса и количества мест;
счет-фактуру (invoice);
отгрузочные спецификации;
упаковочный лист;
сертификат качества завода-изготовителя на товар.

4. Условия платежа

4.1. Покупатель осуществляет платежи безотзывным, подтвержденным, делимым, переводным валютным аккредитивом (Letter of credit), открытым в пользу Продавца в международном банке, являющемся корреспондентом банка:_____ в размере 100% на каждую отдельную партию товара.

4.2. Платеж осуществляется Покупателем за 5 (пять) дней до начала поставки товара согласно графику поставки (приложение 3). Аккредитив действителен в течение 60 дней.

4.3. Для инспекции готовности партии товара к поставке Продавец вызывает Покупателя телеграммой или телексом на место за 5 (пять) дней до начала погрузки. По результатам инспекции Продавец и Покупатель составляют Протокол готовности партии товара к поставке, служащий основанием для открытия аккредитива.

4.4. Платеж с валютного аккредитива в пользу Продавца производится в течение 48 ч против предъявления Продавцом своему банку следующих документов (в трех экземплярах):

полного комплекта чистого бортового коносамента (транспортной накладной);
счета-фактуры;
отгрузочной спецификации;
сертификата качества завода-изготовителя;
упаковочного листа с указанием количества товара по Контракту (данной партии) на каждое упаковочное место;
подлинника настоящего Контракта.

Вариант:

(Платежи могут осуществляться:
согласно выставленному платежному требованию;
наличными деньгами;
в других формах расчетов, соответствующих российскому законодательству).

5. Упаковка и маркировка

5.1. Товар должен отгружаться в экспортной упаковке, соответствующей характеру товара, в _____ по_____ (_____) тонн. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность и качество товара от возможных повреждений при транспортировке к месту назначения всеми видами транс-

порта, погрузочно-разгрузочных работах, хранении и складировании товара.

5.2. Продавец составляет Упаковочный лист с указанием номера на каждое упаковочное место, веса брутто и номера позиции по отгрузочной спецификации.

5.3. Вся сопроводительная документация товара по Контракту составляется на русском и английском языках.

5.4. Маркировка товара выполняется на английском языке.

Жестяные пластинки со штампованной маркировкой прикрепляются на видном месте с двух торцевых сторон упаковки. Каждое упаковочное место сопровождается следующей маркировкой:

страна и пункт назначения;
номер Контракта;
наименование Продавца;
номер места;
наименование товара, стандарт и сортамент;
вес нетто.

6. Гарантии качества и рекламации

6.1. Продавец гарантирует, что товар соответствует уровню качества и стандарту, существующему для данного вида товаров на мировом рынке, что подтверждается сертификатом качества.

6.2. Рекламации в отношении качества товара могут быть заявлены Продавцу в течение 60 дней со дня поступления товара в распоряжение Покупателя. Рекламации направляются заказным письмом с приложением всех необходимых документов.

По истечении указанных выше сроков рекламации не принимаются.

6.3. Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено актом, составленным полномочным представителем Государственной Торгово-промышленной палаты страны — Получателя продукции.

6.4. Продавец в 15-дневный срок, включая дату получения претензии, должен рассмотреть рекламацию. Если в течение этого срока Продавец не дал ответа, рекламация считается принятой.

6.5. При рекламации по качеству:

6.5.1. Покупатель по согласованию с Продавцом имеет право уценить забракованный товар или

6.5.2. Продавец обязан за свой счет заменить дефектный товар в течение 45 дней с момента предъявленной ему рекламации.

7. Особые условия

Покупатель за 14 суток до прибытия судна сообщает Продавцу всю необходимую информацию о зафрахтованном судне в соответствии с заявленными характеристиками. Продавец в течение 24 ч уведомляет Покупателя о решении порта по заявленному судну и срокам его постановки.

8. Форс-мажор

8.1. Ни одна из сторон не несет ответственности за полное или частичное неисполнение своих обязательств, вытекающих из настоящего Контракта, когда неисполнение будет являться следствием обстоятельств непреодолимой силы, решений государственных органов о запрещении экспорта, изменений таможенных тарифов, порядка оплаты, наводнения, пожара, землетрясения и других стихийных бедствий, а также войны, экономической блокады и эмбарго, а также других правительственных ограничений и запрещений.

8.2. В случае, если одно из этих обстоятельств непосредственно повлияло на выполнение обязательств в срок, установленный Контрактом, исполнение его отодвигается на срок действия обстоятельств. Если действия обстоятельств непреодолимой силы продолжаются свыше 30 (тридцати) дней, каждая из сторон имеет право аннулировать Контракт полностью либо частично, и в этом случае ни одна из сторон не несет возмещения возможных убытков.

8.3. Сторона, не способная выполнять свои обязательства, немедленно информирует другую сторону о начале окончания чрезвычайных обстоятельств. Письменное свидетельство, выданное Торгово-промышленной палатой государства соответствующей стороны, считается достаточным доказательством наличия чрезвычайных обстоятельств и их продолжительности.

9. Арбитраж

Все споры и разногласия разрешаются сторонами путем переговоров, а в случае недостижения согласия — в Торгово-промышленной палате РФ в Москве.

10. Прочие условия

10.1. При толковании настоящего Контракта имеют силу условия Инкотермс в действующей редакции на день подписания данного Контракта.

10.2. Продавец гарантирует Покупателю, что поставленный им товар свободен и будет свободен от любых прав или претензий, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности третьих лиц. Продавец обязан урегулировать такие претензии или иски за свой счет и возместить все убытки, включая расходы, понесенные Покупателем.

10.3. Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением данного Контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет, а все расходы, связанные с выполнением Контракта на территории Покупателя, оплачиваются Покупателем.

10.4. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны договаривающимися сторонами.

10.5. Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему Контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны.

10.6. Все предварительные соглашения, переговоры и переписка между сторонами по вопросам изменений в настоящем Контракте, имевшие место до вступления Контракта в силу, аннулируются с даты вступления его в силу.

11. Санкции

11.1. В случае невыполнения данного Контракта одной из сторон по причинам, не предусмотренным форс-мажорными обстоятельствами, виновная сторона выплачивает другой стороне неустойку в размере 0,5% (пять десятых процента) от стоимости неисполненной части настоящего Контракта.

12. Срок действия Контракта

Контракт вступает в силу с момента его подписания и действует до полного проведения взаиморасчетов между сторонами.

Настоящий Контракт подписан в двух экземплярах, на русском языке, по одному экземпляру для каждой стороны, оба текста имеют одинаковую силу и содержат с приложениями _____ страниц. Любые изменения к настоящему Контракту должны быть сделаны в форме приложений, подписанных уполномоченными представителями обеих сторон.

13. Юридические адреса сторон

Продавец: _____

Покупатель: _____

От продавца	От покупателя
_____	_____
М.П.	М.П.

Приложение 6

Краткое изъятие из комментариев к тексту Международных правил толкования торговых терминов Инкотермс

1. Цель и сфера применения Инкотермс

Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Таким образом, можно избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах.

Зачастую стороны, заключающие контракт, не знакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может служить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей пустой тратой времени и денег. Для разрешения всех этих проблем Международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 г. свод международных правил для точного определения торговых терминов. Эти правила известны как «Инкотермс 1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и в настоящее время в 2000 г. для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли.

Сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом товары здесь подразумеваются «материальные товары», исключая «нематериальные товары», такие, как компьютерное программное обеспечение).

2. Почему Инкотермс пересматриваются?

Основной причиной последовательных редакций Инкотермс была необходимость адаптировать их к современной коммерческой практике. Так, при пересмотре в 1980 г. был введен термин «Франко-перевозчик» (теперь FCA) для рассмотрения частых случаев, когда пунктом получения товара при морской торговле более не являлся традиционный пункт FOB (прохождения через поручни судна), а пункт на суше перед погрузкой на борт судна, где товар был уложен в контейнер для последующей транспортировки морем или комбинацией различных транспортных средств (так называемые смешанные или мультимодальные перевозки).

Далее, при пересмотре Инкотермс в 1990 г. статьи, касающиеся обязанности продавца предоставить подтверждение поставки, позволили заменить бумажную документацию EDI сообщениями при условии, что стороны заранее договорились осуществлять общение посредством электронной почты. Нет необходимости говорить, что постоянно предпринимаются усилия по совершенствованию составления и представления Инкотермс с целью облегчения их практического осуществления.

Инкотермс 2000

Инкотермс теперь признаны во всем мире, поэтому Международная торговая палата решила закрепить это признание и избегать изменений ради самих изменений. С другой стороны, были приложены значительные усилия для обеспечения ясного и точного отражения практики торговли формулировками, используемыми в Инкотермс 2000. Кроме того, значительные изменения были внесены в две области:

- таможенную очистку и осуществление таможенных платежей по терминам FAS и DEQ;
- обязанности по погрузке и разгрузке по термину FCA.

Все изменения, существенные и формальные, были сделаны на основе тщательных исследований среди пользователей Инкотермс. Особое внимание было уделено запросам, полученным с 1990 г. Группой экспертов Инкотермс, организованной в качестве дополнительной службы для пользователей Инкотермс.

Ссылки на Инкотермс в договоре купли-продажи

С учетом изменений, время от времени вносимых в Инкотермс, важно обеспечить, чтобы в каждом случае, когда стороны

намереваются включить Инкотермс в свой договор купли-продажи, всегда была сделана четкая ссылка на действующий в настоящее время вариант Инкотермс. Этому можно с легкостью не придать значения, когда, например, делается ссылка на более ранний вариант в стандартных формах договора или в бланках заказа, используемых торговцами. Отсутствие ссылки на текущий вариант может затем привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный вариант или более ранний вариант в качестве составляющей их договора. Участники внешней торговли, которые желают использовать Инкотермс, должны четко указать, что они в договоре купли-продажи руководствуются Инкотермс 2000.

3. Структура Инкотермс

В Инкотермс 90 условия для облегчения понимания были сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца («E» — термин EXW), далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («F» — термины FCA, FAS и FOB); далее «C» — термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить контракт на перевозку, но не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF, CPT и CIP), и, наконец, «D» — термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP) (см. п. 9).

4. Терминология

При разработке Инкотермс 2000 были приложены значительные усилия для достижения максимально возможной и желаемой согласованности в отношении различных выражений, используемых в 13 терминах. Таким образом удалось избежать использования различных формулировок для выражения одного и того же значения. Кроме того, по возможности использовались выражения, употребляемые в Конвенции ООН о договорах по международной купле-продаже товаров.

Особенно важно отметить что термин «поставка» используется в Инкотермс в двух различных смыслах. Во-первых, для опре-

деления момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке, определенные в статьях А.4 Инкотермс. Во-вторых, термин «поставка» также используется применительно к обязанности продавца получить или принять поставку товара — обязанность, которая появляется в статьях Б.4 сборника Инкотермс. Использование во втором случае слова «поставка» означает, во-первых, что покупатель принимает саму природу «С»-терминов, а именно, что продавец выполняет свои обязанности по отгрузке товаров и, во-вторых, что покупатель обязан принять товар. Эта последняя обязанность важна, чтобы избежать ненужных платежей за хранение товара до того момента, как покупатель заберет товар. Таким образом, в соответствии с терминами CFR и CIF покупатель обязан принять поставку товаров и принять их от перевозчика. Если покупатель не выполнит этого обязательства, он может стать обязанным возместить убытки продавцу, который заключил договор перевозки с перевозчиком, или же покупатель может быть вынужден оплатить простой, для того чтобы перевозчик выдал ему товар. Когда в данном случае говорится, что покупатель обязан «принять поставку», это не означает, что покупатель принял товар как удовлетворяющий договору купли-продажи, но только тот факт, что продавец выполнил свое обязательство передать товар для перевозки в соответствии с договором перевозки, который он должен заключить в соответствии с условиями статей А. 3а) «С»-терминов. Таким образом, если после принятия товара в пункте назначения покупатель обнаружит, что товар не удовлетворяет условиям договора купли-продажи, он сможет использовать любые меры, которые ему предоставлены договором купли-продажи и соответствующим законом против продавца.

5. Обязательства продавца по поставке

Инкотермс сосредоточены на обязательстве продавца по поставке. Точное распределение функций и расходов в связи с поставкой товара продавцом обычно не вызывает проблем, когда стороны имеют длительные торговые отношения. При этом они устанавливают между собой практику («линию торговых отношений»), которой они следуют в последующих сделках так же, как раньше. Однако при установлении новых коммерческих отношений или заключении договора посредством брокеров, что весьма распространено при продаже товаров, следует руководствоваться условиями данного договора купли-продажи, а в случае, когда

Инкотермс 2000 включаются в этот договор, использовать распределение функций, расходов и рисков, вытекающее из них.

6. Переход рисков и расходов, связанных с товаром

Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходит от продавца к покупателю, когда продавец выполнил свои обязательства поставки товара. Так как покупатель не вправе откладывать переход рисков и затрат, все условия предусматривают, что переход рисков и затрат может иметь место даже до поставки, если покупатель не принимает доставку в соответствии с договоренностью или не дает таких инструкций (в отношении времени отгрузки и/или места поставки), которые могут потребоваться продавцу для выполнения своих обязательств по поставке товара. Необходимым условием для опережающего перехода рисков и затрат является определение товара как идентифицированного для покупателя или, как предусмотрено в условиях, определенно обособленного для него (соответствие договору).

Это требование является особенно важным по термину EXW, так как при всех других условиях товар обычно определяется как идентифицированный для покупателя, когда были приняты меры для отгрузки или отправки товара (термины «F» и «С») или доставки товара в место назначения (термины «D»). Однако в исключительных случаях товар может быть отправлен от продавца без упаковки, без точного определения количества для каждого покупателя. В таком случае, передача риска и затрат не будет иметь место, прежде чем товар не будет идентифицирован ранее указанным образом (сравните также с пунктом 69 3 Конвенции ООН 1980 г. «О договорах международной продажи товаров»).

7. Термины

7.1. «Е»-термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте — обычно в собственном помещении продавца. С другой стороны, как часто реально происходит на практике, продавец обычно помогает покупателю погрузить товар на транспортное средство, предоставленное покупателем. Хотя термин EXW лучше бы это отражал, если бы обязательства продавца были расширены и включали погрузку, было принято решение сохранить традиционный принцип минимальных обязательств продавца в соответствии с условиями термина EXW, чтобы их можно было использовать для случаев, когда

продавец не хочет принимать никаких обязательств относительно погрузки товара. Если покупатель хочет, чтобы продавец делал больше, это должно быть оговорено в договоре купли-продажи.

7.2. «F»-термины предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. Пункт, в который стороны предполагают осуществить поставку согласно термину FCA, вызывал затруднения из-за широкого разнообразия обстоятельств, которые могут встречаться в договорах, заключенных с этим термином. Так, товар может быть погружен на транспортное средство, присланное покупателем, чтобы забрать товар из помещений продавца, в другом случае товар может нуждаться в разгрузке с транспортного средства, присланного продавцом для доставки товара на терминал, названный покупателем. Инкотермс 2000 учитывают эти варианты, оговаривая, что в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки, является помещение продавца, поставка завершена, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка завершена, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца.

Пункт поставки в соответствии с термином FOB, который совпадает с пунктом поставки по терминам CFR и CIF, остался без изменений в Инкотермс 2000. Хотя понятие по термину FOB «доставить товар за поручни судна» сейчас может казаться во многих случаях неподходящим, оно тем не менее понимается торговцами и применяется с учетом товара и имеющихся погрузочных устройств.

Важное изменение имеется в термине FAS в отношении обязанности очистить товар для экспорта, так как наиболее широко принято возлагать эти обязанности на продавца, а не на покупателя.

7.3. «C»-термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет. Поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно должен быть указан после соответствующего «C»-термина. В соответствии с терминами CIF и CIP продавец должен застраховать товар и нести расходы по страхованию. Так как точка разделения расходов фиксирована в стране назначения, «C»-термины часто ошибочно считаются договорами прибытия, при которых продавец несет все риски и затраты, пока товар не прибыл фактически в согласованный пункт. Однако следует подчеркнуть, что «C»-термины имеют ту же природу, что и «F»-термины, в том отношении, что продавец выполняет договор в стране отгрузки или отправки. Таким образом, договоры

купли-продажи в соответствии с «C»-терминами, подобно договорам по «F»-терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

«C»-термины отличаются от всех других терминов тем, что они содержат две «критические» точки. Одна указывает точку, до которой продавец должен организовать транспорт и нести расходы согласно договору перевозки, а другая служит для перехода рисков. По этой причине максимальная осторожность должна быть соблюдена при добавлении продавцу обязательств, которые возлагаются на него после перехода риска за пределы вышеуказанной «критической» точки. Сущностью «C»-терминов является освобождение продавца от любых дальнейших рисков и расходов после того, как он должным образом выполнил договор купли-продажи, заключив договор перевозки, передав товар перевозчику и обеспечив страхование в соответствии с терминами CIF и CIP.

7.4. «D»-термины по природе отличны от «C»-терминов, так как в соответствии с «D»-терминами продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импортера. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места. Таким образом, «D»-термины означают договоры прибытия, в то время как «C»-термины говорят о договорах отгрузки.

В соответствии с «D»-терминами, за исключением DDP, продавец не обязан доставлять товар, очищенный для импорта в стране назначения.

8. Таможенная очистка

Термин «таможенная очистка» вызывал разночтения. Таким образом при каждой ссылке на обязанность продавца или покупателя принимать на себя обязательства, связанные с прохождением товара через таможню страны экспортера или импортера, теперь следует разъяснение, что эта обязанность включает в себя не только оплату пошлины и всех прочих сборов, но также выполнение и оплату всех административных действий, связанных с прохождением товара через таможню и информацией властей в связи с этим. Далее, в некоторых областях считалось, хотя и совершенно неправомерно, ненужным использовать термины, имеющие отношение к обязанности таможенной очистки, когда подобно ситуации в странах — членах Европейского торгового союза или других областях свободной торговли отсутствует обязанность оплачивать таможенную пошлину и отсутствуют ограничения по импорту или экспорту. Для уточнения этих ситуаций в ст. А.2 и Б.2, А.6 и Б.6 соответствующих терминов Инкотермс были

добавлены слова «если это потребуется», чтобы термины использовались без какой-либо двусмысленности в случаях, когда таможенные процедуры не нужны.

Обычно желательно, чтобы таможенная очистка была организована стороной, постоянно проживающей в стране, в которой должна происходить эта очистка или по крайней мере кем-либо действующим от имени этой стороны. Таким образом экспортер обычно проводит таможенную очистку для экспорта, в то время как импортер должен очищать товар для импорта.

В редакции Инкотермс 2000 термины FAS и DEQ возлагают обязанность таможенной очистки товара для экспорта на продавца, а товара для импорта — соответственно на покупателя, в то время как термин EXW, представляющий собой минимальные обязанности продавца, был оставлен без изменений (обязанность за таможенную очистку для экспорта возлагается на покупателя). В соответствии с термином DDP продавец отдельно соглашается сделать то, что вытекает из самого названия термина — Доставлено, Пошлина оплачена, а именно очистить товар для импорта и оплатить любые вытекающие из этого пошлины.

9. Вид транспортировки и соответствующий термин Инкотермс 2000

Любой вид транспортировки		
Группа E	EXW	Франко ...(название места)
Группа F	FCA	Франко-перевозчик ...(название места назначения)
Группа C	CPT	Фрахт/перевозка оплачены до ...(название пункта назначения)
	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до ...(название пункта назначения)
Группа D	DAF	Поставка до границы ...(название места назначения)
	DDU	Поставка без оплаты пошлины ...(название места назначения)
	DDP	Поставка с оплатой пошлины ...(название места назначения)
Только морской и внутренний водный транспорт		

Любой вид транспортировки		
Группа F	FAS	Франко вдоль борта судна ...(название порта отгрузки)
	FOB	Франко-борт ...(название порта отгрузки)
Группа C	CFR	Стоимость и фрахт ...(название порта назначения)
	CIF	Стоимость, страхование, фрахт ...(название порта назначения)
Группа D	DES	Поставка с судна ...(название порта назначения)
	DEQ	Поставка с пристани ...(название порта назначения)

10. Коносамент и электронная торговля

Традиционно бортовой коносамент является единственным приемлемым документом, который продавец может представить в соответствии с терминами CFR и CIF. Коносамент выполняет три важные функции:

- доказательство поставки товара на борт судна;
- свидетельство договора перевозки;
- средство передачи прав на транзитный товар другой стороне посредством передачи ей документа.

Другие транспортные документы, помимо коносамента, будут выполнять первые две указанные функции, но не будут контролировать доставку транзитного товара в место назначения или давать возможность покупателю продавать транзитный товар посредством передачи документов его покупателю. Вместо этого другие транспортные документы будут называть сторону, имеющую право на получение товара в месте назначения. Тот факт, что владение коносаментом необходимо для получения товаров от перевозчика в месте назначения, особенно усложняет его замену электронным документом.

Далее, обычно выдается несколько оригиналов коносамента, но, конечно, очень важно, чтобы покупатель или банк, действующий в соответствии с его инструкциями при оплате продавцу, обеспечил передачу продавцом всех оригиналов (так называемый «полный комплект»). Это также является требованием Правил

для документарных кредитов Международной торговой палаты / ICC Rules for Documentary Credits/ (так называемые Единые традиции и практика Международной торговой палаты /ICC Uniform Customs and Practice, «UCP»/. Текущая версия выходит в день публикации Инкотермс 2000; ICC публикация номер 500).

Транспортные документы должны свидетельствовать не только о доставке товара перевозчику, но также и о том, что товар, насколько перевозчик может это подтвердить, был получен в полной исправности и хорошем состоянии. Любая запись в транспортных документах, которая бы указывала, что товар был получен не в таком состоянии, сделает документ «нечистым» и, таким образом, неприемлемым в соответствии с UCP.

Несмотря на особенную юридическую природу коносамента, предполагается, что в ближайшем будущем он будет заменен электронным документом. В соответствии со ст. A.8 Терминов бумажные документы могут быть заменены электронной информацией при условии, что стороны договорились осуществлять электронную связь. Такая информация может передаваться непосредственно заинтересованной стороне или через третью сторону, обеспечивающую дополнительные услуги. Одной из таких услуг, которая с пользой может быть предоставлена третьей стороной, является реестр последовательных владельцев коносамента. Системы, предоставляющие услуги, такие, как так называемая услуга БОЛЕРО, могут потребовать дальнейшей поддержки соответствующими юридическими нормами и принципами, как подтверждают это CMI-1990 — Правила электронных коносаментов /CMI-1990 Rules for Electronic Bills of Lading/ и Статьи 16—17 UNCITRAL \ Модельный закон по электронной торговле/ UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce/.

Приложение 7

Перечень базисных условий контракта, регламентируемых Инкотермс 2000, и их группировка с учетом обязанностей сторон

Категория «E» Отправление

1. EXW — *Ex Works, Ex Warehouse* — с предприятия, со склада.

Категория «F» Основная перевозка не оплачена

2. FCA — *Free carrier* — свободно у перевозчика.
3. FAS —*Free Alongside Ship* — свободно вдоль борта.

4. FOB —*Free on Board* — свободно на борту.

Категория «C» Основная перевозка оплачена

5. CPT — *carriage paid to...* — перевозка оплачена до...
6. CIP — *carriage, insurance paid..* — перевозка, страхование оплачены.
7. CFR — *cost, freight* — стоимость, фрахт.
8. CIF — *cost, insurance, freight* — стоимость, страхование, фрахт.

Категория «D» Прибытие (поставка)

9. DAF — *delivered at frontier* — поставлено на границе.
10. DDU — *delivered duty unpaid* — поставлено без оплаты пошлины.
11. DDP — *delivered duty paid* — поставлено с оплатой пошлины.
12 DES — *delivered ex ship* — поставлено с судна.
13. DEQ — *delivered ex quai* — поставлено с пристани.

Условия FOB, CAF, CIF, DES, DEQ применяются только при морских перевозках.

Приложение 8

Перечень обязанностей экспортера (A) и импортера (B) при различных базисных условиях контракта

Экспорт (A)	Импорт (B)
A.1. Предоставление товара согласно договору	B.1. Уплата цены
A.2. Лицензии, разрешения и иные формальности	B.2. Лицензии, разрешения и иные формальности
A.3. Договор перевозки и страхования	B.3. Договор перевозки
A.4. Поставка	B.4. Принятие поставки
A.5. Переход рисков	B.5. Переход рисков
A.6. Распределение расходов	B.6. Распределение доходов
A.7. Извещение покупателя	B.7. Извещение продавца
A.8. Доказательства поставки, транспортные документы	B.8. Доказательства поставки, транспортные документы
A.9. Проверка, упаковка, маркировка	B.9. Инспектирование товара
A.10. Другие обязанности	B.10. Другие обязанности

Приложение 9

Договор финансового лизинга

г. _____ «___»_____200 г.
(место заключения договора)

_____, именуемая в дальнейшем «Продавец»,
(наименование организации)

в лице_____
(Ф. И. О., должность)

действующего на основании Устава, с одной стороны,_____
_____,
(наименование организации)

именуемая в дальнейшем «Лизинговая компания», в лице _____
_____
(Ф. И. О, должность)

действующего на основании Устава, с другой стороны, и _____
_____
(наименование организации)

_____, именуемая в дальнейшем
«Лизингополучатель», в лице_____,
(Ф. И. О., должность)

действующего на основании Устава, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Продавец продает, а Лизинговая компания покупает следующее имущество, выбранное по инициативе Лизингополучателя

№п/п	Наименование	Количество	Стоимость	Примечание

1.
2.
3._____

Итого, продается имущество на общую сумму_____
_____
(сумма прописью)

Прилагаемый расчет стоимости продаваемого имущества является неотъемлемой частью настоящего Договора.

2. Оплата стоимости имущества производится в _____ срок с момента подписания настоящего Договора в безналичном порядке путем перевода всей суммы стоимости на расчетный счет Продавца.

За просрочку платежа на срок более _____ Лизинговая компания уплачивает Продавцу штраф в размере _____ % стоимости покупаемого имущества за каждый день просрочки.

3. Фактическая передача продаваемого имущества производится в _____ срок с момента подписания настоящего Договора.

О готовности к фактической передаче продаваемого имущества Продавец извещает Лизинговую компанию и Лизингополучателя по телеграфу. Приемка продукции по количеству, качеству и комплектности производится Лизингополучателем в _____ _____ срок со дня получения извещения о месте, определяемом Продавцом.

В случае уклонения Продавца от фактической передачи проданного имущества, а также при просрочке направления извещения о готовности к его передаче Продавец уплачивает Лизинговой компании штраф в размере _____% стоимости имущества за каждый день просрочки. При несвоевременном прибытии Лизингополучателя для приемки имущества он уплачивает штраф в размере _____ за каждый день просрочки.

4. Лизинговая компания сдает, а Лизингополучатель принимает в лизинг перечисленное в п. 1 настоящего Договора имущество.

5. Срок аренды _____ лет.

По окончании срока действия Договора Лизингополучатель имеет право покупки имущества за _____ руб.
(сумма прописью)

6. Выплата лизинговых взносов осуществляется по следующему графику:

№ п/п	Год	Сумма	Срок выплаты	Примечание

1.
2._____

Выплата лизинговых платежей производится в безналичном порядке путем перевода суммы очередного взноса на расчетный счет Лизинговой компании. За просрочку очередного взноса Лизингополучатель уплачивает Лизинговой компании штраф в размере _____ руб. за каждый день просрочки. При просрочке очередного взноса на срок более _____ Лизинговая компания имеет право потребовать, а Лизингополучатель обязан взнос, следующий за очередным взносом, произвести на _____ раньше срока, установленного п. 6 настоящего Договора.

Выплата лизинговых платежей по требованию Лизинговой компании раньше срока, указанного в п. 6 настоящего Договора,

не освобождает Лизингополучателя от уплаты штрафа за просрочку лизинговых платежей.

7. Лизингополучатель обязан организовать эксплуатацию и обслуживание имущества в соответствии с инструкцией производителя, осуществлять текущий ремонт имущества. Агрегаты и запасные части, использованные Лизингополучателем для текущего ремонта, становятся неотъемлемой частью этого имущества и переходят в собственность Лизинговой компании.

Изменение и усовершенствование имущества может осуществляться Лизингополучателем только при наличии письменного согласия Лизинговой компании.

Капитальный ремонт имущества осуществляется Лизингополучателем собственными силами за счет Лизинговой компании путем зачета средств, затраченных на капитальный ремонт, представляемых Лизингополучателем Лизинговой компании в сумме _____ в срок _____ со дня окончания капитального ремонта.

8. Вмешательство Лизинговой компании в оперативную хозяйственную и иную деятельность Лизингополучателя не допускается.

В случае выхода имущества из строя по вине Лизинговой компании Лизингополучатель, не приостанавливая лизинговых взносов, вправе предъявить претензию, которая должна быть рассмотрена Лизинговой компанией в_____срок. При недостижении согласия по претензии стороны передают спор на разрешение Арбитражного суда.

9. Риск случайной гибели и повреждения имущества несет Лизингополучатель.

Лизингополучатель обязан застраховать имущество на случай _____

Сумма страхового полиса должна составить не менее_____

_____

(сумма прописью)

10. Изменение условий Договора, его расторжение и прекращение возможны только по соглашению сторон.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по настоящему Договору, его изменение или расторжение в одностороннем порядке стороны возмещают причиненные убытки и упущенную выгоду (помимо предусмотренных настоящим Договором штрафных санкций) в соответствии с действующим законодательством.

11. Взаимоотношения сторон, не урегулированные настоящим Договором, регламентируются действующим законодательством.

12. Споры, вытекающие из настоящего Договора, рассматриваются органами Арбитражного суда.

13. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания.

14. Настоящий Договор составлен в трех экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

17. Юридические адреса сторон.

Продавец_____

Лизинговая компания_____

Лизингополучатель_____

Продавец _____

(подпись)

Лизинговая компания _____

(подпись)

Лизингополучатель _____

(подпись)

Приложение 10

Основные виды аренды и факторинга

I. Основные виды и формы аренды машин и оборудования

II. Основные виды и формы факторинга

Приложение 11

Договор №
о проведении факторинговых операций

г._____ «___»_____200__г.

(место заключения договора)

1. Обязательства сторон

Банк_____, осуществляя факторинговые

(наименование)

операции, берет на себя обязательства оплатить расчетные документы (согласно перечню) за продукцию, товары (услуги) основной деятельности _____,
(наименование организации заемщика)
отгруженную (оказанные услуги) в адрес _____
(плательщик, наименование получателя)
с последующим получением средств от плательщика по данному платежу, с учетом пени, начисленной за период от даты получения фирмой средств от банка до дня погашения платежа. _____
_____ обязуется внести
(заемщик)
плату при совершении расчетных операций по факторингу в размере 2% суммы платежа в доход Банка (расчетный счет).

Банк возмещает разницу в сумме пени, начисленной банком плательщика со дня образования картотеки № 2 до дня получения поставщиком средств по факторингу.

2. Форма расчетов

Для получения средств по факторинговым операциям _____
_____ представляет в Банк копии платежных требований и их перечень.

Банк ордером-распоряжением направляет на расчетный счет фирмы причитающиеся ему средства за минусом перечисленных в доход Банка.

3. Ответственность сторон

_____ несет ответственность
(заемщик)
за несвоевременный возврат заемных средств, уплачивая при этом Банку пеню в размере 0,04% суммы платежа за каждый день просрочки.

Банк совместно с фирмой оповещает банк плательщика об изменении направления средств по платежным требованиям.

Договор действует до 200_ г.

Юридические адреса и реквизиты сторон

Подписи

Банка Заемщика

Приложение 12

Справочные данные о методологических правилах таможенной статистики внешней торговли некоторых стран

Россия

Ведение статистики внешней торговли в Российской Федерации возложено на таможенные органы. С 1994 г. ГТК РФ разрабатывает и систематически публикует ежемесячные, квартальные и годовые данные таможенной статистики внешней торговли. Методология разработки, обобщения и публикации данных таможенной статистики основана на нормативных документах, статистике экономических подразделений ООН и соответствующей Государственной программе и предусматривает использование «общей системы» учета внешней торговли. Объектом учета являются все товары, поступающие в пределы государственной территории или покидающие их, исключая валютные ценности, находящиеся в обращении. При осуществлении *внешнеторговых операций* в целях их регулирования установлен ряд общепринятых таможенных режимов. Они включают экспорт, реэкспорт, реимпорт, транзит, выпуск для свободного обращения, таможенный склад, магазин беспошлинной торговли, переработку на таможенной территории, переработку под таможенным контролем, временный ввоз или вывоз, свободный склад, свободную таможенную зону, переработку вне таможенной территории, отказ в пользу государства. В качестве исходных статистических данных используются сведения грузовых таможенных деклараций (ГТД). Классификация и кодирование товаров осуществляются в соответствии с «Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности» (ТН ВЭД), основанной на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГСОКТ) и Комбинированной товарной номенклатурой ЕЭС. ТН ВЭД предусматривает использование девятизначного кода, где первые шесть цифр означают код товара по ГСОКТ, с дополнением двух цифр образуется код Комбинированной тарифно-статистической номенклатуры ЕЭС, последняя, девятая, цифра зарезервирована для возможной в будущем детализации товарных позиций. С 1997 г. применяется также Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ЕТН ВЭД) СНГ.

Стоимость вывозимых и ввозимых товаров указывается в данных таможенной статистики по ценам контрактов в долларах США, приведенным к единому базису при экспорте, исходя из фактурной стоимости, заявленной в ГТД, приведенной к условию FOB — российский порт (при морской перевозке) или DAF —

граница Российской Федерации, при импорте, исходя из контрактной стоимости по счету, заявленной в ГТД, приведенной к базисному условию CIF — российский порт (при морской перевозке) или CIP — пункт назначения на границе Российской Федерации.

Страна-партнер. При экспорте — это страна назначения товара, при импорте — страна происхождения товара или страна отгрузки. Страна назначения товара известна в момент отгрузки как конечная страна поставки товара. По товарам, вывозимым для переработки, под страной назначения понимается страна, в которой товар подвергается переработке. По ввозимым товарам под страной происхождения понимается страна, где товар был полностью произведен или подвергнут достаточной переработке. Если производство товара осуществлялось в нескольких странах, происхождение его определяется по критерию достаточной (изменение в результате нее товарной позиции, выполнение определяющих производственных или технологических операций) переработки (последней).

К товарам группы 97 Товарной номенклатуры ВЭД применяется определение *страна отгрузки.* Если на момент поставки неизвестна страна назначения или происхождения товара, то экспорт отражается по стране его продажи, а импорт — по стране покупки. При этом под страной продажи (покупки) понимается страна, на территории которой проживает (зарегистрировано) лицо, продавшее (купившее) товар.

Граница статистического наблюдения определяется таможенной стоимостью товаров не ниже суммы 100 евро.

Соединенные Штаты Америки

Ведение и публикация данных по внешнеторговой статистике США возложено на Бюро переписей Министерства торговли. Основой статистических данных являются экспортные и импортные таможенные декларации и документы, удостоверяющие выпуск товаров с приписных таможенных складов. Указанным Бюро издаются ежемесячные, квартальные и годовые статистические справочники по внешней торговле страны, разрабатываемые в соответствии с международными правилами.

Методология внешнеторговой статистики США. Согласно действующей методологии, объектом статистического учета внешней торговли США являются все товары, импорт или экспорт которых увеличивает или уменьшает материальные ресурсы страны, т.е. в объем операций включаются сделки как коммерческого, так и некоммерческого характера. Статистикой по общепринятому правилу фиксируется физическое перемещение товара через границу.

Во внешнеторговый оборот в соответствии с действующим порядком не включаются:

- товары, вывозимые (ввозимые) в Пуэрто-Рико, на Виргинские острова и другие владения США, прямые транзитные товары, провозимые через территорию страны, бункерное топливо и иные поставки и оборудование для судов, самолетов и прочих транспортных средств, перевозящих внешнеторговые грузы, золото и серебро в монетах, поставки товаров для вооруженных сил;
- поставки (возврат) продовольствия, оборудования, мебели, медикаментов для заграничных правительственных учреждений;
- некоторые виды и предметы временного вывоза или ввоза, багаж путешественников и малоценные почтовые посылки.

Внешнеторговые поставки товаров военного и стратегического назначения указываются в официальных публикациях как «специальные категории поставок» без расшифровки наименований и объемов, стран-контрагентов. Во внешнеторговой статистике применяется разграничение товаров по признаку «общей» или «специальной» торговли, когда при ввозе товары подразделяются:

- на предназначенные к использованию внутри страны (беспошлинные или с уплатой пошлины в момент поступления);
- поступающие из зон свободной торговли и с таможенных складов;
- ввозимые в зоны свободной торговли и на таможенные склады.

Первые два вида образуют «импорт для потребления», а первый и третий — «общий импорт».

Территория. Статистика внешней торговли охватывает таможенную территорию США, включающую 50 штатов страны, округ Колумбия, Пуэрто-Рико и американские зоны свободной торговли, Вест-Индию и Виргинские острова.

Стоимость вывозимых и ввозимых товаров. Экспорт оценивается по ценам FAS, а импорт — по ценам CIF или по «таможенной стоимости» (CV), определяемой таможенными органами в соответствии с требованиями Таможенного Акта США. Импортные пошлины взимаются исходя из таможенной стоимости товаров.

Классификация товаров осуществляется согласно международным правилам и в соответствии с ГСОКТ, СМТК ООН и Стандартной промышленной классификацией.

Страны-партнеры. Определяются по каталогу «С» классификатора стран и территорий США — статистическому приложению к ГСОКТ.

Составлено по материалам журнала «Бухгалтерский учет и аудит внешнеэкономической деятельности» №1/2, 1998.

Учебник

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Под редакцией
Валерия Евгеньевича Рыбалкина

Редактор *Л.Н. Вылегжанина*
Корректор *Т.А. Балашова*
Оригинал-макет *Е.С. Белынской, И.С. Юрина*
Оформление художника *А.В. Лебедева*

Лицензия серия ИД № 03562 от 19.12.2000
Подписано в печать 30.08.2001. Формат 60x88 1/16
Усл. печ. л. 32,5. Уч.-изд. л. 26,0
Тираж 30 000 экз. (2-й завод – 3 000). Заказ 160

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА»
Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1
Тел. (095) 194-00-15. Тел/факс (095) 194-00-14
www.unity-dana.ru E-mail: unity@unity-dana.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14